

NVM Magazine



De problemen op de woningmarkt worden wel gezien maar niet opgelost

De overspannen woningmarkt haalde dit jaar voor het eerst de Troonrede. "De regering slaat de handen ineen met gemeenten, woningcorporaties en bouwers. (...) De ambitie is om per jaar gemiddeld 75.000 woningen te bouwen.", zo sprak de Koning in een verwijzing naar de Nationale Woonagenda, die voor de zomer door een groot aantal partijen – waaronder de NVM - is ondertekend.

Helaas is gebleken dat gemeenten en provincies helemaal niet van plan zijn om samen met de regering de handen ineen te slaan: zij hebben aangegeven de Nationale Woonagenda niet te zullen ondertekenen en zijn daarmee dus ook niet gebonden aan de gemaakte afspraken. Een blamage voor minister Ollongren, die met een nationale agenda had gehoopt te laten zien dat er belangrijke stappen worden gezet in het realiseren van meer nieuwbouw. Inmiddels is het ministerie druk bezig met damage control: de Woonagenda zou uiteindelijk slechts symbolisch bedoeld zijn. Echte afspraken moeten gemaakt gaan worden in regionale overleggen met de individuele gemeenten en provincies. Een nieuwe ronde van gesprekken gaat dus van start, maar zonder dat duidelijk is of dit ook daadwerkelijk tot harde afspraken zal gaan leiden over de bouwproductie. Ondertussen ziet de NVM de woningmarkt steeds verder vastlopen, met alle gevolgen van dien.

Weinig daadkracht

Ook tijdens de Algemene Politieke Beschouwingen in de Tweede Kamer kreeg de woningmarkt veel aandacht. Maar ook hier toonde de regering weinig daadkracht en pakte het parlement uiteindelijk niet door. Tijdens Prinsjesdag en bij de presentatie van de woningmarkt cijfers over het derde kwartaal heeft NVM Code Rood afgegeven over de

woningmarkt. De doelstelling om 75.000 woningen te bouwen, wordt bij lange na niet gehaald. Er is ook weinig perspectief dat dit volgend jaar wel zal lukken. De afgelopen drie kwartalen zag de NVM het aanbod aan nieuwbouwwoningen niet stijgen, maar dalen. Met de huidige aanpak gaan we het benodigde aantal woningen zeker niet halen. Ondertussen loopt het woningtekort alleen maar verder op. De NVM is van mening dat er meer gedaan moet worden en pleit daarom voor een Nationaal woningbouwplan. "We roepen al een paar jaar dat er in ons land veel te weinig wordt gebouwd en dat we niet eens de bouwachterstand uit de laatste crisis kunnen wegwerken", zegt NVM-voorzitter Ger Jaarsma. "Als dat nu niet snel en grondig wordt opgepakt, raakt de markt steeds verder in de vicieuze cirkel van dalend woningaanbod en blijvende prijsstijgingen."

Harde afspraken

Een Nationaal Woningbouwplan zou onder andere moeten bestaan uit Rijksregie op belangrijke woningbouwprojecten, harde prestatieafspraken met gemeenten en provincies over bouwaantallen, rijksbijdragen voor infrastructuur en binnenstedelijk bouwen en een plan van aanpak om meer vakmensen op te leiden. De NVM zal hier de komende maanden hard voor blijven lobbyen bij het ministerie en de Tweede Kamer.

Pieter van Geel:
Vermindering van CO₂-uitstoot leidt tot extra dynamiek op agrarische vastgoedmarkt

2



Makelaar kan slechts één belang dienen
'Neem altijd je eigen NVM-aankoopmakelaar mee'

5



Taxatie Netwerk koppelt landelijke dekking aan lokale marktkennis

7



Columns

- 3 Marianne Zwagerman
- 4 Leontien de Waal
- 6 Johan Conijn
- 8 Cornélie Aernouts

Tweedeling

Het is Code Rood voor de woningmarkt. Op de voorpagina van dit NVMagazine leggen we uit hoe we uit deze steeds verslechterende situatie van afnemend aanbod, stijgende prijzen en achterblijvende nieuwbouw moeten komen. De overspannen woningmarkt zorgt in ieder geval voor een tweedeling.

Steeds meer mensen komen langs de kant te staan door te weinig nieuwbouw op maat, onbetaalbaarheid van woningen met name in de grote steden en nauwelijks aanbod. Vooral starters en middeninkomens staan buitenspel of hebben het zeer moeilijk om een geschikte woning te vinden. Het is soms al zo dat kinderen tot na hun 30ste bij hun ouders moeten blijven wonen, omdat er niets betaalbaar voor hen te kopen of te huren valt. Verder zien we mensen afhaken, omdat ze niet verder opgejaagd willen worden in de heersende 'prijzengekte'. En ook voor de groeiende groep senioren die een passende woning zoeken om hun oude dag in door te brengen, is er veel te weinig aanbod. Zonder een substantieel en structureel grotere nieuwbouwproductie blijft dit probleem volgend jaar en waarschijnlijk ook de jaren daarna bestaan.

Een ander fenomeen op de woningmarkt is dat steeds meer beleggers op de woningmarkt actief zijn. Dat gebeurt op vele fronten. We zagen al dat particuliere beleggers zich steeds meer op de koopwoningmarkt begaven, omdat het met de huidige bankrente nu eenmaal lucratief is om in vastgoed te investeren en dat te verhuren. Een betrekkelijk nieuwe trend is ook dat expats er in de krappe huurmarkt steeds vaker voor kiezen om een woning te kopen in plaats van te huren. En door de aantrekkelijke economie en de aanstaande Brexit huren (multinationale) ondernemingen woningen voor hun nieuwe werknemers. Dit zorgt voor extra druk op de woningmarkt. Zo worden vaak hele huizenblokken – nieuwbouw of anderszins – al uit de markt getrokken voor andere gegadigden er aan te pas komen.

Het wordt hoog tijd dat het tij wordt gekeerd en de woningnood in Nederland een ferm halt wordt toegeroepen. Hiervoor zal een Nationaal Woningbouwplan gemaakt moeten worden, waarbij het kabinet de regie neemt. Uiteraard zal de NVM - zoals altijd - ook met constructieve oplossingen blijven komen.

Ger Jaarsma is voorzitter van de NVM



Pieter van Geel (Klimaattafel Landbouw en landgebruik)

Vermindering van CO₂-uitstoot leidt tot extra dynamiek op agrarische vastgoedmarkt

We hebben het nog nooit gedaan, dus we denken dat we het wel kunnen. Citerend uit het document van voorzitter Pieter van Geel van de Klimaattafel Landbouw en landgebruik zo de optimistische stemming samen tijdens de gesprekken die in juli tot een 'tussenstand voor publieke consultatie leidden'. De voorstellen worden de komende maanden voorgelegd aan de achterbannen en stakeholders van de betrokken partijen en daarnaast doorgerekend door het Planbureau voor de Leefomgeving (PBL) en het Centraal Planbureau (CPB).

In het voorstel van de sectortafel Landbouw en landgebruik wordt gesproken van een 'set robuuste bouwstenen', die er samen voor kunnen zorgen dat de uitstoot van broeikasgassen door de land- en tuinbouw in 2030 met 3,5 Mton is verminderd (zie kader). Onder andere een warme sanering van de varkenshouderij, een gestructureerde gebiedsaanpak in alle glastuinbouwregio's, de jaarlijkse nieuwbouw van 300 hectare aan energiezuinige kassen en een slimmer landgebruik kunnen tot extra transacties op de vastgoedmarkt leiden – en daarmee tot extra werk aan de winkel voor agrarische makelaars.

Nieuwe koers

De voorstellen leiden tot een nieuwe koers en een 'maatschappelijke verandering', die van consumenten onder andere minder voedselverspilling en vleesconsumptie verlangt. Daarnaast wordt volgens Van Geel uitgegaan van de kracht van de land- en tuinbouw die 'toekomst heeft als de sector dynamische en economisch gezond blijft en de belasting op de omgeving niet uitgaat boven het zelfherstellend vermogen van bodem, water en lucht'. Verdeeld over de pijlers 'landbouw', 'landgebruik', 'energie', 'voedsel' en 'innovatie', haken de tientallen voorstellen om de CO₂-uitstoot te reduceren deels in op bestaand beleid. Van Geel: "De warme sanering van de varkenshouderij en het programma 'Kas als Energiebron' zijn daar voorbeelden van."

Onbekend terrein

Vooraf met de pijler 'landgebruik' die tot een CO₂-reductie van 1,5 Mton moet leiden, wordt volgens Van Geel letterlijk en figuurlijk onbekend terrein betreden: bekend is dat met name graslanden, natuur en bosterreinen over 'koolstofvastleggend' vermogen beschikken, maar hoe deze eigenschap optimaal kan worden benut is nog een goeddeels witte vlek. "Meest concreet zijn de plannen voor 'vernatting' van 80.000 hectare aan veenweidegebieden, bijvoorbeeld via onderwaterdrainage en drukdrainage, en een functie-wijziging van 4.000 hectare aan agrarische grond in veenweidegebieden. Dat kan gepaard gaan met het ontstaan van 'natte teelten', die leiden tot nieuwe verdienmodellen voor terreinbeheerders en veehouders."

Eerste reacties

Van Geel, voormalig staatssecretaris van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer, is tevreden over zowel het rendement van de Klimaattafel Landbouw en Landgebruik als de eerste reacties op de voorstellen. Dat stak hij ook niet onder stoelen of



Pieter van Geel (Klimaattafel Landbouw en landgebruik): "Er ontstaan 'natte teelten' die leiden tot nieuwe verdienmodellen voor terreinbeheerders en veehouders."

banken op de vierde themabijeenkomst over 'Grondgebonden landbouw', op donderdag 1 november in Apeldoorn. "Die 3,5 Mton gaan we halen, daar zijn alle deelnemers aan de klimaattafel van overtuigd. Het is nu zaak zo snel mogelijk tot een landelijk Klimaatakkoord te komen."

Eerder kwam de Klimaattafel Gebouwde Omgeving onder leiding van Diederik Samsom ook al met voorstellen, die de uitstoot van broeikasgassen met 3,4 Mton moeten verminderen, onder andere door zeven miljoen woningen te verduurzamen. Het is uiteindelijk aan 'Den Haag' om alle plannen om te zetten in een Klimaatakkoord.

Hoe zit het ook alweer?

Nederland heeft in 2015 in Parijs zijn handtekening gezet onder het mondiale Klimaatakkoord dat de klimaatverandering tegen moet gaan door de uitstoot van broeikasgassen wereldwijd te verminderen: ten opzichte van 1990, moet de emissie van CO₂ in Nederland in 2030 met 49 % zijn gereduceerd. Daartoe werden vijf sectortafels in het leven geroepen (Elektriciteit, Gebouwde omgeving, Industrie, Landbouw en landgebruik en Mobiliteit), die per sector voorstellen hebben gedaan. Na doorrekening door het PBL en het CPB is het aan het kabinet en de Tweede Kamer om alle plannen om te zetten in een definitief akkoord, dat er voor moet zorgen dat Nederland in 2030 48,7 Mton broeikasgassen minder uitstoot.

Aantal Postcoderoos-projecten groeit gestaag

De Postcoderoos-regeling helpt burgers om in collectief verband aan de slag te gaan met duurzame energie. Zelfstandig consultant Reint Brondijk en Simon Visbeek van ECoop hebben inmiddels al 25 Postcoderoos-projecten succesvol gerealiseerd. "Op deze manier kan iedereen meedoen aan vergroening in Nederland", aldus Brondijk.

"Wij begeleiden op dit moment zo'n veertig Postcoderoos-projecten." Aan het woord is Simon Visbeek van ECoop, een bureau dat burgers, bedrijven en overheden ondersteunt bij energietransitie. "In plaats van op het eigen dak, plaatsen burgers binnen een gebied van aangrenzende postcodes via een energiecoöperatie zonnepanelen op bijvoorbeeld een boerenschuur om zo met elkaar lokaal duurzame energie op te wekken."

Er zijn verschillende redenen om deel te nemen aan een energiecoöperatie, vertelt zelfstandig consultant Reint Brondijk. "Bijvoorbeeld wanneer de stand van je dak ongunstig is ten opzichte van de zon, je een huurwoning hebt, of wanneer je huis deel uitmaakt van een beschermd dorps- of stadsgezicht. Of je vindt



Reint Brondijk: "Mijn rol is met name het acquireren van projecten en de vertaalslag maken, zodat burgers begrijpen waar het voordeel voor hen uit bestaat."

panelen op je dak gewoon niet mooi. In die gevallen is het meedoen met een Postcoderoosproject van een energiecoöperatie een prima alternatief."

Korting op energiebelasting

De coöperatie is eigenaar van de installatie en levert de stroom terug aan het net. "Daarvoor ontvangt zij van het energiebedrijf waarmee een contract gesloten is een vergoeding op basis van de kale stroomprijs. De coöperatieleden krijgen voor hetzelfde aantal opgewekte kilowatturen de energiebelasting terug op hun energienota", legt Visbeek uit. "Ook de opbrengst van de opgewekte en geleverde stroom wordt uiteraard weer onder de coöperatieleden verdeeld", vult Brondijk aan.

Bij een Postcoderoos-project wordt eerst berekend wat het kost om een installatie aan te sluiten op een locatie ter plaatse, vertelt Visbeek. "Die rekensom wordt vervolgens gedeeld door het aantal panelen. De kostprijs per paneel die coöperaties vragen, ligt rond de 300 euro. Er zijn ook coöperaties die de mogelijkheid bieden om een gedeelte in termijnen te betalen." Hoeveel panelen leden aanschaffen, is afhankelijk van het individuele verbruik. Je kunt alleen die energiebelasting terugontvangen die je betaalt. "Verbruik je 2.000 kWh, dan heeft het geen zin om voor meer panelen deel te nemen dan die 2.000 kWh", aldus Visbeek.



"De coöperatieleden krijgen voor hetzelfde aantal opgewekte kilowatturen de energiebelasting terug op hun energienota", legt Simon Visbeek uit.

Zevenster Zonnestroom

Het project Zevenster Zonnestroom, waarbij Brondijk persoonlijk betrokken is, was het eerste draaiende Postcoderoos-project in de provincie Groningen. "Wij draaien inmiddels alweer ruim twee jaar. Daar leer je heel veel van." Hij werkt daarbij samen met ECoop. "Zij beschikken

over veel expertise. Mijn rol is vooral het acquireren van projecten en de vertaalslag maken, zodat burgers begrijpen waar het voordeel voor hen uit bestaat." ECoop ondersteunt bij de marketing, organiseert informatiebijeenkomsten, houdt presentaties en adviseert ook bij de technische aspecten.

Omdat de Postcoderoos-regeling gegarandeerd is voor 15 jaar, worden afspraken over het gebruik van de locatie vaak voor die periode gemaakt, met de mogelijkheid om te verlengen. Zonnepanelen gaan echter veel langer mee. "Naast de mogelijkheid voor verlenging, wordt vaak afgesproken dat de locatie-eigenaar de kans krijgt om voor een symbolisch bedrag de installatie over te nemen", aldus Visbeek. "Zo kan hij er nog minimaal 10 jaar gebruik van maken."

Nadere informatie is te vinden
www.postcoderegeling.nl.



GIETHOORN

Laatst kajakte ik door Giethoorn en nooit in mijn leven zag ik zoveel huizen te koop te staan. Bij twee op de drie rietgedekte boerderijtjes staat een bord in de tuin. Van krapte op de woningmarkt is geen sprake daar aan het water in Overijssel. Maar of de makelaars er goede zaken doen, waag ik te betwijfelen.



Marianne Zwagerman is schrijver en innovatiestrateg

De huisjes zijn om bij weg te dromen, maar er wonen moet een ware nachtmerrie zijn, sinds Giethoorn werd overspoeld door Chinezen. Er zwermen 350.000 Aziaten per jaar door het kleine dorpje waar nog geen 3.000 mensen wonen. Nou zijn ze in Giethoorn wel wat gewend sinds de hilarische film 'Fanfare' van Bert Haanstra het dorp op de kaart zette eind jaren '50. Die film staat trouwens integraal op YouTube, een aanrader voor iedereen die het dorpje nog eens wil zien toen mensen nog op klompen liepen in plaats van starend door een iPhone-schermpje. Maar de huidige toeristen zijn anders. Hondsbartaal, omdat ze denken in een museum rond te struinen waar de huizen decorstukken zijn en de inwoners acteurs. Ik zag op het terras van de lokale ijssalon hoe twee schattige blonde meisjes van de tafel werden gerukt waar ze met hun ouders aan een ijsje likten. Ze werden van hot naar her geduwd door de groep Chinezen die foto's wilden maken met deze levende rekvisieten. De Gieterse inwoners voelen zich als aapjes in de diertuin. Toeristen banjeren gewapend met camera's hun tuinen en huizen binnen en elke beweging die ze maken wordt gelivestreamd op WeChat en Instagram. Je zou voor minder verhuizen. Maar waar moet je naartoe nu de huizenmarkt is ontploft en er heel veel minder aanbod dan vraag is?

Dweilen als de kraan open staat

'Bouw meer huizen en snel!' roept NVM-voorzitter Ger Jaarsma in elke microfoon die onder zijn neus wordt gehouden. Een pleidooi waar je niet tegen kunt zijn, want natuurlijk moet je al beginnen met dweilen als de kraan nog open staat. Maar we moeten ook eens even naar die kraan kijken. In Amsterdam worden de citymarketing-activiteiten stopgezet, omdat de stad het toerisme niet meer aankan en AirBnB ook de huizenmarkt op zijn kop zette. Jaarsma maakt terecht een punt van het wegkopen van koophuizen door expats en multinationals, voor de neuzen van de andere inwoners van Nederland. En professor Jan Latten trekt het land door met zijn pleidooi voor een Deltaplan voor de bevolkingsgroei. Het is een teken

'Zullen we de vragen eens beantwoorden terwijl we als een malle huizen bouwen?'

aan de wand dat hij zich pas na zijn pensionering als hoofddemograaf van het CBS vrij voelt om immigratie te benoemen als belangrijkste drijver van de explosieve bevolkingsaanwas. 'Willen wij leven in een land met 24 miljoen inwoners? Worden de grote steden metropolen voor mensen uit het Midden-Oosten en Afrika? Voelen die verbondenheid met Nederland en wat zijn daarvan de sociale gevolgen?' vroeg hij laatst via de Telegraaf aan de politiek en aan de inwoners van Nederland. Zullen we die vragen eens beantwoorden terwijl we als een malle huizen bouwen? Voordat heel Nederland Giethoorn wordt.



'Doe het Nu of Nooit' stimuleert verduurzaming woningen Den Bosch

Duurzaamheid speelt een steeds belangrijkere rol bij de verkoop van een woning. Het is tevens het uitgelezen moment om woningverbeteringen toe te passen. In het project 'Doe het Nu of Nooit' in de gemeente 's-Hertogenbosch gingen ze met dit gegeven aan de slag, en met succes.

Makelaar Willem Janssen van Het Waare Huis onderzocht al in de crisis welke diensten een makelaar op het gebied van energie-advies zou kunnen aanbieden. "Zo vonden wij het in 2010 al belangrijk de klant erop te wijzen dat hij bij verkoop van zijn woning het energielabel op orde had. Met het oog op de klimaatdoelstellingen en het dichtdraaien van de gaskraan in Groningen, ontstaat er steeds meer urgentie op het gebied van verduurzaming van woningen."

Coalitie

Ook de gemeente 's-Hertogenbosch zag deze urgentie en ging erover in

gesprek met onder anderen Janssen. "In het kader van de Vereniging Nederlandse Gemeenten wilde de gemeente een coalitie starten om duurzaamheid beter op de kaart te zetten. Zij beoogde een samenwerking tussen de gemeente, een makelaar, hypotheekadviseur, architect, energieadviseur, aannemer en installateur. Samen hebben we toen gebrainstormd over de mogelijkheden. De conclusie was dat mensen pas echt aan de slag gaan met duurzaamheid op het moment dat ze verhuizen."

Kijken we naar maatregelen die mensen op het vlak van duurzaamheid

nemen, dan beperkt dat zich volgens Janssen vaak tot de plaatsing van zonnepanelen. "Andere zaken als de aanschaf van een warmtepompsysteem of het isoleren van het dak pak je niet zo snel aan als je nog in een huis woont. Die verbouwingen zijn vaak te ingrijpend. We moeten ons dan ook richten op de mensen die nog in een huis moeten gaan wonen. En hoe bereik je die het beste? Via de makelaar, want hij is het eerste aanspreekpunt als je gaat verhuizen."

Energiecheck

Hoe ziet dat er in de praktijk dan uit? "Wij stellen aan de verkopende partij voor om een energiecheck te laten doen. Vervolgens worden de foto's voor funda en de technische omschrijving die volgt uit onze eigen opname doorgestuurd naar de energieadviseurs van de gemeente 's-Hertogenbosch. Zij maken een offerte met daarin de kosten voor verduurzaming en een berekening van het maandelijkse voordeel als men die investering doet. Deze offerte bieden wij als onderdeel van de verkoopbrochure aan potentiële kopers aan."

Er is veel belangstelling voor de pilot. Janssen hoopt dan ook dat die in meer gemeenten navolging zal krijgen. "Zo'n 3-4 woningen per week voorzien wij inmiddels van een energieadvies, overigens uiteraard altijd na overleg met de verkoper." Het voordeel voor de koper is volgens Janssen dat deze in het koopproces alles snel op papier heeft. "De energieadviseurs

van de gemeente Den Bosch geven een onafhankelijk advies met alle investeringsbehoeften. De koper kan dit meteen meenemen in het gesprek met zijn financieel adviseur. Bij verduurzaming van de woning mag je namelijk 106% van de woningwaarde lenen in plaats van 100%. En is je toetsingsinkomen hoger dan 33.000 euro, dan kun je bovendien 9.000 euro meer lenen dan normaal. Kortom, genoeg redenen om die investering vooral nú te doen", aldus Janssen.

'Energiecheck geeft snel duidelijkheid aan koper'



Willem Janssen: "Zaken als de aanschaf van een warmtepompsysteem of het isoleren van het dak pak je niet zo snel aan als je nog in een huis woont."



2039: KONINGIN AMALIA VIERT EEN FEESTJE

Het leek er even niet op, maar in januari 2019 wordt dan eindelijk de Nationale Omgevingsvisie gelanceerd met maar liefst 20 prioriteitsprojecten in heel Nederland. Gesteund door de Nationale Omgevingswet is het de Rijksoverheid die voor een deel de regie teruggpakt van gemeentes en provincies. Een ambitieus plan met zowel transformatieprojecten in het stedelijk gebied als uitbreiding aan de randen van de steden gaat van start.

De urgentie is hoog met een enorme achterstand in de woningnieuwbouw. Zowel starters als doorstromers kunnen nauwelijks manoeuvreren op de woningmarkt. De rente is nog relatief laag en dat is maar goed ook bij de fors gestegen woningprijzen. Ook huurwoningen zijn in toenemende mate onbetaalbaar.

Sprookje of werkelijkheid?

Het is maart 2039 en ik woon in Rijnenburg, een prachtige, groene wijk, ontstaan langs de A12 ter hoogte van De Meern. In de afgelopen 20 jaar zijn hier maar liefst 30.000 woningen bijgebouwd en is de A12 ondertunneld. Met de zelfrijdende, elektrische bus ben ik in 10 minuten in hartje Utrecht. Maar vandaag ben ik in het centrum van Rijnenburg waar koningin Amalia samen met de burgemeester feestelijk de taart aansnijdt voor de 20ste verjaardag van deze wijk. Bij de aanvang van de bouw van de eerste huizen was Rijnenburg voor vele jonge starters een tweede keus, zo niet een nachtmerrie. Inmiddels wonen de meeste mensen er naar tevredenheid met zowel groen als de stad binnen

handbereik. Een sprookje? Zeker niet. Op 5 oktober 2018 opende Koningin Maxima op feestelijke wijze het winkelcentrum Leidsche Rijn centrum. Het sluitstuk van 20 jaar VINEX en straks 100.000 nieuwe woningen. Er kan qua levendigheid en bereikbaarheid

nog een en ander worden verbeterd, maar 'Leidsche Rijners' geven gemiddeld een dikke voldoende aan hun leefomgeving.

Professioneel mopperen: niemand wordt er beter van

Ik dacht in 2008 ook dat ik er niet gelukkig zou worden. Inmiddels woon ik ruim 10 jaar in Leidsche Rijn, naar volle tevredenheid. Je kunt het meisje wel uit de stad halen, maar de stad niet uit het meisje.

Gelukkig is die stad op 8 km binnen handbereik. Ook vanuit professionele hoek is er veel gemopperd en getwijfeld. Twintig jaar geleden wist een groot deel van de journalistiek vrijwel zeker dat VINEX-wijken de getto's van overmorgen zouden worden. Adri Duijvestein, toen Tweede-Kamerlid voor de PvdA, vreesde zelfs dat VINEX-wijken een toekomst zoals de Bijlmer tegemoet zouden gaan.

Lees door op pagina 5



COLUMN

Makelaar kan slechts één belang dienen

‘Neem altijd je eigen NVM-aankoopmakelaar mee’

In de huidige overspannen woningmarkt is het van belang dat consumenten inzien dat aan- en verkoopmakelaars verschillende belangen dienen. Dit om de transparantie van het verkoopproces te bevorderen. Daar kunnen makelaars voor zorgen door vanaf het eerste contact heel duidelijk te zijn over de positie die zij bekleden.

Bij de aanschaf van een woning laten veel potentiële kopers zich volledig leiden door de verkopend makelaar. Onverstandig, want een makelaar kan immers maar één opdrachtgever dienen. Het is dan ook van belang dat consumenten zich hiervan bewust worden. Met een eigen aankoopmakelaar sta je in het onderhandelingsproces veel sterker en kom je beter beslagen ten ijs.

Beter voorbereid

Menno Grandia van de-aankoper in Utrecht is zo'n NVM-aankoopmakelaar. "Kopen met een aankoopmakelaar betekent dat je een stuk beter voorbereid koopt. Dat begint al bij de bezichtiging. Kijkers lopen vaak met z'n tien of vijftien tegelijk door een huis en weten absoluut niet waar ze op moeten letten. Op het moment dat mijn cliënten gaan kijken, weten ze al ongeveer wat het huis zal moeten opbrengen. Vervolgens nemen we vraagtekens weg omtrent de kwaliteit en staat van de woning. Denk aan isolatie, vocht, ontwikkelingen in de omgeving etc. Er zijn kortom geen verrassingen meer wanneer wij gaan bieden."



Menno Grandia: "Er zijn geen verrassingen meer wanneer wij gaan bieden."

Grandia adviseert zijn cliënt over de prijs, een taxatiewaarde en een bod waarmee men kans zou maken. "Daarbovenop geef ik vaak nog een grens tot hoever je in het redelijke zou mogen gaan. Ik geef dus bandbreedtes aan en laat mijn klant daarbinnen zelf laveren. Als we het niet geworden zijn, zal door onze manier van adviseren de cliënt ons nooit aanspreken op het feit dat wij een verkeerd bod geadviseerd hebben. De cliënt laat immers zelf zijn enthousiasme spreken als het gaat om de laatste paar duizend euro. Dit voorkomt discussies achteraf en maakt dat je zonder frictie door kunt naar de volgende woning."



Emotie en ratio

Makelaar Wim Korff de Gidts uit Den Haag is ervan overtuigd dat nog te veel mensen een biedingsproces ingaan zonder de kennis die daarvoor noodzakelijk is. "Als verkopend makelaar vraag ik heel vaak aan kijkers bij een bezichtiging of ze al lang zoekende zijn en hoe ze het tot nu toe hebben aangepakt. Praat je dan verder door, dan adviseer ik ook altijd aan kijkers om zelf een eigen aankoopmakelaar in te schakelen. Niet alleen vergroot dat je kansen op een huis, maar het geeft je ook veel meer zekerheid in het aankoopproces. Er zit vaak een groot verschil tussen emotie en ratio."



Wim Korff de Gidts: "Het is fijn als je een deskundige naast je hebt die er tot na de overdracht voor je is."

Korff de Gidts stuurt kijkers dan ook geregeld door naar collega-makelaars. "Mensen denken soms dat een aankoopmakelaar duur is, maar eigenlijk is dat helemaal niet zo. Er zijn vaste tarieven en de investering die je doet, zorgt ervoor dat je er onderaan de streep beter van wordt. Het is bovendien fijn als je een deskundige naast je hebt die er tot na de overdracht voor je is." Geregeld houdt Korff de Gidts aan bezichtigingen weer nieuwe klanten over. "Mensen vinden het dan vaak fijn om samen met ons verder te praten over de markt en wat wij daarin als aankoopmakelaar voor hen kunnen betekenen."



Amber Nooij: "Ik zet me ervoor in om de kwaliteit van de NVM-aankoopmakelaar op landelijk niveau te verhogen."

Kwaliteit verhogen

Ook Amber Nooij van Makelaarskantoor Barnsteen uit Heemstede treedt op als aan- en verkoopmakelaar. "Ik zet me ervoor in om de kwaliteit van de NVM-aankoopmakelaar op landelijk niveau te verhogen. Daartoe hebben wij een tool ontwikkeld, Coopaan.nl. In dit geavanceerde zoekstelsel kan de klant al zijn woonwensen onderbrengen." De tool heeft een abonnementsvorm en wordt inmiddels ook door collega-makelaars toegepast. "Mensen kunnen hiervan uitsluitend gebruik maken als zij een opdracht tot dienstverlening sluiten met een NVM-aankoopmakelaar." Nooij ervaart zelf drie belangrijke voordelen. "Er zijn vrijwel geen zinloze bezichtigingen meer. Daarnaast kunnen we als kantoor veel meer zoekklanten van dienst zijn en deze op een veel hoger niveau bedienen. Tot slot is de overdracht aan collega-makelaars veel eenvoudiger."

‘Collegialiteit is heel belangrijk.’

Als Nooij optreedt als verkopend makelaar, zorgt ze ervoor dat mensen goed geïnformeerd naar een bezichtiging komen. "Al voor de bezichtiging sturen we alle stukken op, zodat kijkers zich goed kunnen inlezen. Dat wordt erg gewaardeerd." Daarnaast brengt Nooij al bij het eerste contact de aankoopmakelaar ter sprake. "We vragen of de kijker een eigen aankoopmakelaar meeneemt en leggen uit wat deze kan betekenen. Vervolgens beginnen we er weer over bij de bezichtiging. Schakelt de koper geen aankoopmakelaar in, dan besteden wij meer tijd aan het ondertekenen van de koopakte en lopen deze helemaal door. Als makelaar moet je niet bang zijn dat je aankoopklanten kwijtraakt. Want collega's sturen ook weer klanten naar jou toe. Collegialiteit is heel belangrijk."

‘Er zit vaak een groot verschil tussen emotie en ratio.’

Vervolg van pagina 4

Over 30 jaar zouden deze wijken worden afgebroken. Minister Nijpels moest destijds flink knokken voor de Vierde Nota Ruimtelijke Ordening (VINO) met een frisse blik op de 21ste eeuw en een grootstedelijke visie. Helaas voor Nijpels valt kort voor behandeling van de VINO in de Tweede Kamer het kabinet. Uiteindelijk passen minister Alders en staatssecretaris Heerma de VINO aan naar VINEX (VINO Extra) en wijzen expliciet locaties aan waar rondom grote steden gebouwd moet gaan worden. Ook wordt er intensief en directief onderhandeld met provincies en gemeentes om de handen op elkaar te krijgen voor 635.000 nieuwe woningen tussen 1995 en 2005. Ruim een derde van deze woningen wordt binnenstedelijk gebouwd.

Hoe het wel moet: een NOVI met daadkracht en een echt regeerakkoord

Hetzelfde elan vanuit de jaren '90 van de vorige eeuw is nu nodig om de woningnood niet verder te laten oplopen. We kunnen nu eenmaal niet allemaal in de oude stadswijken met 'lokipsters' met knuffelbaarden en filosofische koffientjes wonen. Dat zou pas een echt sprookje zijn. Laten we die 'Vijfde Nota Ruimtelijke Ordening', die er onder minister Pronk nooit gekomen is, nu echt maken. Niet met krampachtige rode en groene contouren, maar wel met gezond verstand en de focus op duurzame verstedelijking en verdichting. Mooie kans voor minister Ollongren om met de nieuwe Nationale Omgevingsvisie (NOVI) de regie terug te pakken. Het is charmant dat Ollongren aangeeft dat ze in de NOVI ruimte wil geven

aan regionaal maatwerk om zo de identiteit van Nederland te versterken. Voor woningzoekenden lijkt het beter als ze de mouwen opstroopt en zich klaarmaakt voor een potje armworstelen met de provincies en gemeenten om minimaal 75.000 woningen jaarlijks te bouwen. Met een lijstje van topprioriteiten en gebieden kan de minister harde afspraken gaan maken over 800.000 tot 1 miljoen nieuwe woningen in de komende 20 jaar. Daar heeft Nederland wat aan, wil de woningmarkt niet verder wegzakken in drijfzand. Daarna direct doorpakken in het Regeerakkoord 2019 waarin voor het eerst sinds decennia weer een duidelijke aanpak met betrekking tot de integrale inrichting van Nederland en het fatsoenlijk huisvesten van mensen staat. Op naar dat feestje met Koningin Amalia in 2039!



Leontien de Waal is senior marktanalist Bouw bij Rabobank

Hilvarenbeek schuift in buitengebied op van 'nee, tenzij' naar 'ja, mits'

Ook in de Brabantse gemeente Hilvarenbeek zet de schaalvergroting in de agrarische sector door: het aantal bedrijven neemt af en de bedrijven die door gaan worden steeds groter. In het buitengebied is niet alleen ruimte voor maar ook behoefte aan 'nieuwe economische dragers', oftewel niet-agrarische bedrijven die voor dynamiek en leefbaarheid zorgen. In het beleid schuift de gemeente met ruim 15.000 inwoners, zes dorpskernen en vooral veel landelijk gebied daarbij op van 'nee, tenzij' naar 'ja, mits'.

In Hilvarenbeek kregen bedrijfsgebouwen van gestopte boeren in het 'bestemmingsplan buitengebied' volgens wethouder Ted van de Loo van 'buitenruimte, infra & economie' voorheen de aanduiding 'Vrijkomende Agrarische Bebouwing (VAB)'. "Op deze locaties mochten bedrijfsgebouwen worden bewoond. Nieuwbouw of vervanging van bebouwing mocht niet. Tenzij een andere boer de bedrijfsgebouwen huurde, verloren ze hun economische

functie. Dat betekende aan de ene kant kapitaalvernietiging. Aan de andere kant leidde het vaak tot leegstand en verpaupering", zegt Van de Loo.

In Hilvarenbeek is daarom twee jaar geleden binnen het bestemmingsplan de term 'plattelandsonderneming' geïntroduceerd en inmiddels heeft de gemeente er enige ervaring mee. Van de Loo: "Het is een stap in de goede richting, die nieuwe economische

dragere op het platteland meer mogelijkheden biedt. Op voorwaarde dat hun activiteiten met het buitengebied van doen heeft, mogen ze naast het woonhuis tot 1.000 m² aan (bij)gebouwen hebben."

Waar trek je de grens?

De voorwaarde dat de nieuwe bedrijfseconomische activiteiten met het buitengebied te maken moeten hebben, blijkt in de praktijk tot discussies en procedures te leiden. Want waar trek je als gemeente de grens? "Een boerencamping heeft zeker met het buitengebied van doen en een autosloperij zeker niet," geeft Van de Loo wat voorbeelden. "Daartussenin bevinden zich duizenden functies en er zijn er tientallen waar je over kunt discussiëren en procederen. Grote vraag is of je duidelijkheid kunt scheppen met weer een nieuwe, ruimere bestemming en omschrijving in het bestemmingsplan."

Anticiperend op de toekomstige Omgevingswet, wil de Hilvarenbeekse wethouder daarom samen met de gemeenteraad beleidskaders vaststellen die vanaf eind 2019 duidelijk maken wat wel en niet mag in het buitengebied. "Het uitgangspunt verschuift daarbij van 'nee, tenzij' naar 'ja, mits'. Voor de leefbaarheid van het platteland is het absoluut noodzakelijk dat je nieuwe types bedrijvigheid de ruimte geeft. Maar voor diezelfde leefbaarheid van het platteland én de natuur en het landschap is het ook noodzakelijk dat bepaalde bedrijfstypes juist geen centimeter ruimte krijgen."



Ted van de Loo, wethouder in Hilvarenbeek: "Voor de leefbaarheid van het platteland is het absoluut noodzakelijk dat je nieuwe types bedrijvigheid de ruimte geeft."

Doorbraak

NVM-beleidsmedewerker Paul Braks is dat met hem eens en juicht de ontwikkeling toe, met dien verstande dat volgens hem een lokale bierbrouwer of bakkerij ook als 'plattelandsonderneming' kan worden bestempeld. "Onderweg van de veel te starre Wet Ruimtelijke Ordening naar de Omgevingswet is dit een doorbraak," vindt Wiet van Meel van adviesbureau Pontifax, dat nauw betrokken is geweest bij de definiëring van het begrip 'plattelandsonderneming'. "Je hoort mij niet zeggen dat dit het Ei van Columbus is. Ik zie het meer als een onderhandelingsbegrip, dat de weg vrijmaakt voor nieuwe, duurzame en passende vormen van bedrijvigheid in het landelijk gebied."



WIE IS NU DE KANARIE IN DE KOLENMIJN?

De geschiedenis heeft ons verschillende zekerheden geleerd. Eén daarvan is dat de prijsontwikkeling van koopwoningen cyclisch is. Het verleden heeft dat duidelijk laten zien. Ook nu hebben we te maken met een niet-evenwichtige prijsstijgingen, die gemiddeld opgelopen zijn tot circa 9% op jaarbasis, met grote lokale uitschieters.

Hoe langer deze hoge prijsstijgingen aanhouden, des te groter is de kans op een neerwaartse correctie. Een veel gehoord standpunt is dat het dit keer niet zo'n vaart zal lopen. De redenering die dan wordt gevolgd is dat het woningtekort, de lage rente en de economische groei ervoor zorgen dat het nu anders zal gaan. Zolang er een woningtekort is, zal er geen marktcorrectie optreden, is dan de gedachte. In het jargon heet het dan dat de 'fundamentals' goed zijn. Dat dacht het Centraal Planbureau ook vlak vóór de laatste crisis toen het Internationale Monetair Fonds waarschuwde voor een 'bubble'. Goede 'fundamentals' vormen dus geen verzekering tegen een prijscorrectie. Dat geldt ook voor het oplopende woningtekort. De wijze waarop het woningtekort in Nederland wordt bepaald, houdt onvoldoende rekening met de effectieve vraag-aanbodverhoudingen op de woningmarkt. De cruciale vraag is op welk signaal we moeten letten om de omslag te zien aankomen.

Waardoor zal de omslag dit keer worden veroorzaakt? Dat blijft gissen. Zelf beschouw ik dit keer de beleggers als de kanarie in de kolenmijn.

Omslagpunt

De omvang van de particuliere huursector is sinds het omslagpunt op de koopwoningmarkt medio 2013 sterk toegenomen. Institutionele beleggers zijn veel actiever geworden in de verwerving van nieuwgebouwde huurwoningen. Spectaculair voor Nederland is dat daarnaast op grote schaal door particuliere beleggers, koopwoningen zijn omgezet in huurwoningen. Het zogenaamde 'buy to let'. In essentie gaat het om arbitrage tussen twee deelmarkten die niet met elkaar in evenwicht zijn: de markt van koopwoningen en de markt van huurwoningen. Medio 2013 waren de koopprijzen ten opzichte van de huren erg laag, waardoor de omzetting profijtelijk was. Banken hebben dit proces met toegesneden financieringsproducten bovendien ondersteund.

Beleggers

Tot op heden heeft deze arbitrage met een groter aanbod van huurwoningen niet geleid tot lagere huren, maar wel tot hogere koopprijzen vanwege een verkrappende koopwoningmarkt. De sterke prijsstijgingen hebben vervolgens bijgedragen aan de hoge rendementen van de beleggers. De eerste instappers

onder de beleggers in 2013 en 2014 hebben ondertussen de grootste winst gerealiseerd. In principe gaat arbitrage door totdat beide deelmarkten weer in evenwicht zijn met elkaar. Als dat punt bereikt is, zullen particuliere beleggers weer uitstappen om de waardstijging via de verkoop te realiseren. Wie zijn oor te luister legt en de berichten volgt, kan zich niet aan de indruk onttrekken dat de professionele beleggers nu het moment gekomen vinden om de woningportefeuilles weer te verkopen.

Johan Conijn is buitengewoon hoogleraar Woningmarkt Universiteit van Amsterdam en verbonden aan de Amsterdam School of Real Estate



Kettingreactie

De risico's op een omslag op de koopwoningmarkt nemen toe naarmate men langer wacht. Verkoop moet immers bij voorkeur op het hoogtepunt van de markt gebeuren. Als particuliere beleggers daarop volgen en op grote schaal uitstappen, zal er dan een neerwaartse kettingreactie op de koopwoningmarkt ontstaan? Meer aanbod, minder vraag. Het is niet denkbeeldig. In Amerikaans onderzoek is de conclusie getrokken dat de woningmarktcrisis daar niet door 'subprime' hypotheken is veroorzaakt, maar door particuliere verhuurders die hun woningen verkochten. Afwachten of de geschiedenis zich herhaalt.

Taxatie Netwerk koppelt landelijke dekking aan lokale marktkennis

De tijd dat banken voor taxaties van commercieel vastgoed putten uit een grote landelijke pool van taxateurs is voorbij: de toenemende behoefte aan efficiency en Standard Business Reporting (SBR) en de opmars van blockchain, hebben er toe geleid dat iedere bank nog maar met een handvol grote taxatiekantoren zaken doet. Verenigd in Taxatie Netwerk, laat een groot aantal kleinere NVM-leden zich niet uit de markt drukken.

Als er naast Johan Cruyff in de Nederlandse voetbalgeschiedenis nog één speler is die over zoveel talent beschikte dat hij zich niet uit het veld liet slaan, zijn frêle postuur ten spijt, dan is het wel Abe Lenstra. Omdat het kantoor van Taxatie Netwerk gevestigd is aan de Abe Lenstra Boulevard, op een steenworp afstand van het stadion dat naar de beroemde Friese voetballer is vernoemd, is een toepasselijke metafoor snel gevonden: ook de ruim honderd taxateurs die zich bij het Taxatie Netwerk hebben aangesloten, laten zich niet uit het veld slaan. "Ik durf van mezelf te zeggen dat ik een goede taxateur van commercieel vastgoed ben," stelt René Klotz (zie kader). "Maar toch dreigde ik net als tientallen collega's buiten de boot te vallen: door banken werd ik steeds minder gevraagd voor taxatie-opdrachten in Tilburg en omstreken, tot landelijke opererende opdrachtgevers als ING Bank, Rabobank, ABN AMRO en noem maar op bijna niet meer belden. In plaats daarvan kozen ze voor grote, landelijk opererende kantoren als Colliers, CBRE en Cushman & Wakefield."



Rutger Tulner (Taxatie Netwerk): "Wij zijn ook aantrekkelijk voor buitenlandse partijen."

De belangrijkste redenen voor deze ontwikkeling: de behoefte aan efficiency, uniformiteit en zekerheid. Klotz: "Banken willen één aanspreekpunt voor taxaties van uniforme en hoogwaardige kwaliteit die aan de internationale SBR-eisen voldoet."

Samenwerkingsverband

Geïnspireerd door de aanpak en de organisatie van Makelaars Netwerk, besloot de Brabander zich niet bij de ontstane situatie neer te leggen. Door contact te leggen met tientallen collega-taxateurs die in het zelfde schuifje zaten, legde hij samen met Makelaars Netwerk-directeur Rutger Tulner de basis voor Taxatie Netwerk: een samenwerkingsverband van vijftig kantoren die stuk voor stuk voldoen aan de voorwaarden die Klotz stelde. "Hun werkgebieden vormen samen de kaart van Nederland," legt Tulner uit. "Dat betekent dat er sprake is van een fijnmazige landelijke dekking. De kantoren zijn bovendien lid van het Taxatie Management Instituut (TMI), werken met softwarepakket fluX en zijn dus SBR-proof. Last but not least zijn ze lid van NVM Business en/of RICS. Dat laatste maakt Taxatie Netwerk ook aantrekkelijk voor buitenlandse partijen."

Dankzij de participatie van de vijftig kantoren, beschikt Taxatie Netwerk over een database van honderd taxateurs die in commercieel vastgoed

zijn gespecialiseerd. "En anders dan een taxateur van een landelijke kantoor die voor een taxatie in Goes, Winterswijk of Heerenveen, misschien wel voor de eerste keer in zijn leven vanaf de Zuidas naar Goes, Winterswijk of Heerenveen moet rijden, kennen ze Goes, Winterswijk of Heerenveen als hun broekzak," benadrukt Tulner. "Ze weten als geen ander hoe de lokale vastgoedmarkt er uit ziet en wat de onderscheidende eigenschappen zijn. Dat is een enorm voordeel."

Inkooporganisatie

Door zich te verenigen in de 'inkooporganisatie' die Taxatie Netwerk in feite ook is, hebben banken volgens Klotz toch maar één telefoonnummer nodig voor hoogwaardige taxaties van commercieel vastgoed en woningcomplexen tot in de verste uithoeken van Nederland. "Met dank aan NVM Business, dat een solide basis voor ons heeft gelegd door toekomstgericht te investeren in TMI en fluX. Als dat niet was gebeurd, zouden veel kleinere taxatiekantoren en ook Taxatie Netwerk er niet zijn geweest."

Wat Taxatie Netwerk volgens Tulner in de kaart speelt is dat er een capaciteitsprobleem is in de markt. "Dat blijkt ook uit de gesprekken die sinds de officiële start afgelopen zomer met potentiële opdrachtgevers zijn gevoerd. Banken zijn aangenaam verrast dat er met Taxatie Netwerk een nieuwe landelijke speler is gecreëerd, die aan hun eisen en wensen voldoet en waar ze dus een deel van de verplichte driejaarlijkse portefeuilletaxaties neer kunnen leggen. De goede reputatie en het netwerk dat Makelaars Netwerk de



René Klotz (Taxatie Netwerk): "Banken willen één aanspreekpunt voor taxaties van uniforme en hoogwaardige kwaliteit die aan de internationale SBR-eisen voldoet."

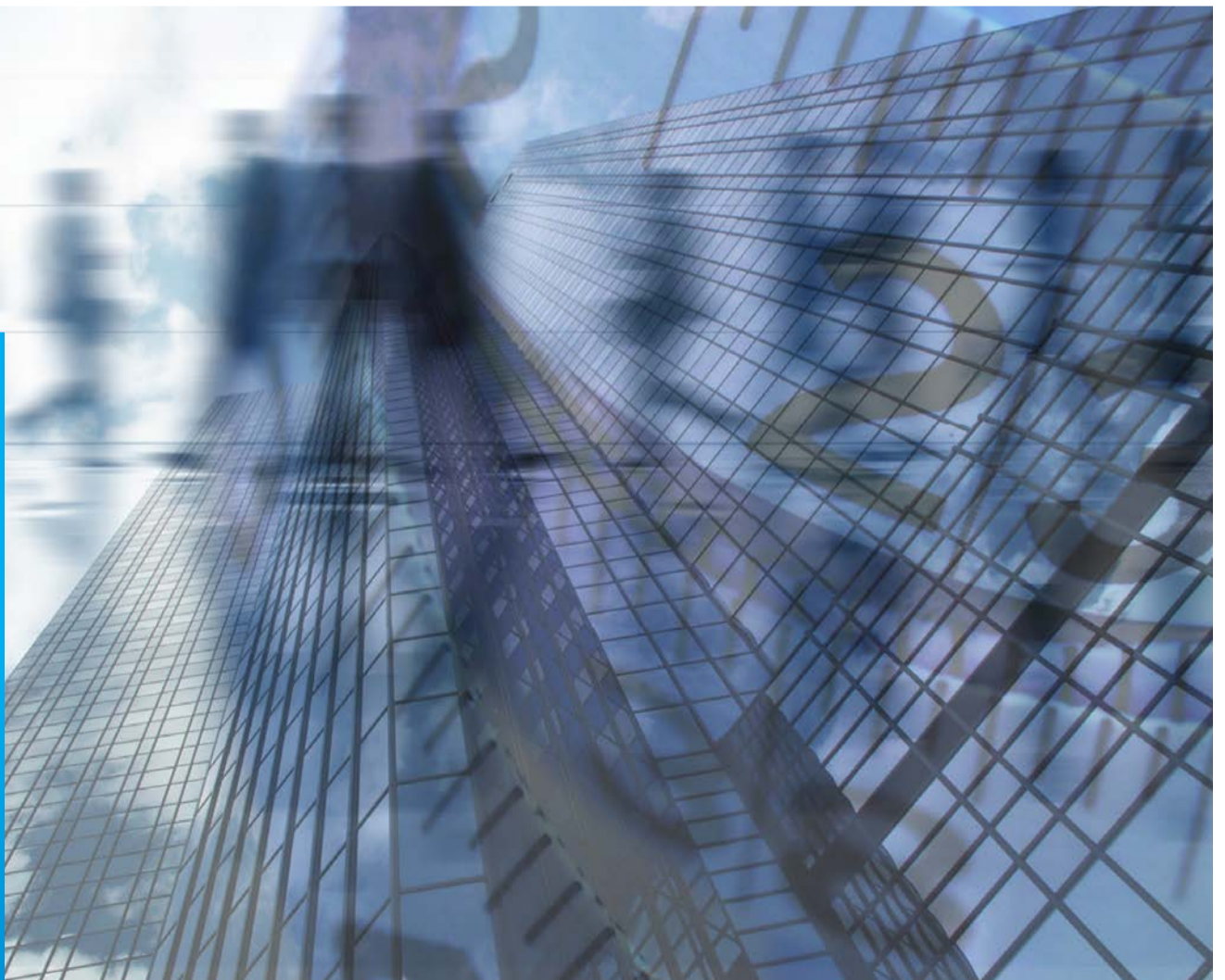
afgelopen jaren heeft opgebouwd speelt ons daarbij in de kaart. Ik kan nu nog geen namen noemen, maar binnenkort kunnen we naar buiten treden met de eerste grote opdrachten."

Inhakend op- en gebruik makend van bestaande organisaties en systemen als TMI, RICS, NVM Business, TMS en fluX, is de kwaliteit van taxaties die onder de vlag van Taxatie Netwerk worden uitgevoerd geborgd. "Dus inclusief het vier ogen-principe, dat ook voor kleinere kantoren wordt gefaciliteerd," verzekert Klotz. "Alles draait om kwaliteit. Daartoe is Taxatie Netwerk 'Regulated by RICS' en zorgen negentien externe controleurs onder de vlag van het TMI voor steekproefsgewijze kwaliteitscontroles."

Makelaars Netwerk als voorbeeld

René Klotz is directeur van Klotz Bedrijfshuisvesting, een bedrijfsmakelaardij en -taxatieonderneming in Tilburg. Hij is oud-voorzitter van NVM Business, voorzitter van het Taxatie Management Instituut (TMI) en samen met directeur Robert van der Werf van de Roter Groep eigenaar van Taxatie Netwerk.

Met tien jaar ervaring bij Makelaars Netwerk op zak is Rutger Tulner benoemd tot directeur van Taxatie Netwerk. Opgericht in 2004, kan Makelaars Netwerk worden beschouwd als voorloper van- en voorbeeld voor Taxatie Netwerk: 250 NVM-makelaars vormen samen de grootste landelijke intermediair in de Nederlandse woningmarkt. Klanten die de coördinatie van verkoop- en taxatieopdrachten bij Makelaars Netwerk neerleggen zijn onder andere ING Bank, ABN AMRO, Rabobank en de Volksbank. Het kantoor van zowel Makelaars Netwerk als Taxatie Netwerk is gevestigd in Heerenveen.



'Taxateurs die bij ons zijn aangesloten, weten als geen ander hoe de lokale vastgoedmarkt er uit ziet en wat de onderscheidende eigenschappen zijn'

Handreiking aardgasloos wonen neemt onduidelijkheden weg

Wat komt er allemaal kijken bij de switch naar aardgasvrij wonen? Om bewoners en huurders hierover te informeren hebben Aedes, Bouwend Nederland, NEPROM en NVB-bouw samen met de NVM en Vereniging Eigen Huis een handreiking gemaakt. "Op een duidelijke en begrijpelijke manier wordt het thema gasloos bouwen en wonen onder de aandacht gebracht", aldus Arjan Lamberink, directeur Nieuwbouw bij Lamberink Makelaars en Adviseurs.

De laatste tijd ontstaat steeds meer behoefte aan informatie omtrent gasloos bouwen én wonen, signaleert Arjan Lamberink, directeur Nieuwbouw bij Lamberink Nieuwbouwmakelaars en Lamberink Kavel & Huis. "Daarom is het belangrijk dat hier aandacht aan wordt besteed, ook door nieuwbouwmakelaars. Onbekend maakt immers al snel onbemind."

Wennen

Op dit moment worden nieuwbouwhuizen vooral aardgasloos gemaakt door het gebruik van luchtwarmtepompen in combinatie met laagtemperatuur vloerverwarming op de begane grond en eventueel de verdiepingen, en pv-panelen. Een minderheid van de bouwers kiest voor de toepassing van een

aardwarmtepomp. Dit vanwege de hoge aanschafkosten. "Er zijn echter meer mogelijkheden. Denk aan stadsverwarming met, daar waar mogelijk, gebruik van restwarmte vanuit de industrie. Ook zijn nieuwe producten denkbaar zoals waterstof, er zijn onderzoeken gaande om te bekijken of het bestaande gasnet (deels) geschikt zou kunnen zijn", aldus Lamberink.

Bij aardgasloos wonen moeten bewoners onder andere wennen aan de laagtemperatuur vloerverwarming, waarmee iedere aardgasloze woning wordt uitgevoerd. "Dat is een andere, maar wel comfortabelere wijze van verwarmen. Je zet hierbij de thermostaat op een constante temperatuur, in tegenstelling tot een traditioneel cv-systeem." De manier waarop je hiermee omgaat, alsmede onderhoud aan de installatie en zaken als ventilatie worden in de handreiking uitgebreid toegelicht. "Zo is het verstandig om bij een balansventilatiesysteem de ramen zoveel mogelijk dicht te houden en vergt dit een ander soort onderhoud dan bij bijvoorbeeld mechanische ventilatie."

Prijskaartje

Lamberink krijgt daarnaast voor zijn label Kavel & Huis vaak vragen

over de kostenstructuur van gasloos bouwen. "Aan gasloos bouwen hangt nu eenmaal een prijskaartje. Je moet gemiddeld rekenen op 20.000 euro per woning extra. Op dat vlak proberen wij de consument zo flexibel mogelijk te bedienen. Waar we qua kosten op de grens komen van het maximaal haalbare, kunnen wij huurpakketten aanbieden. Kopers kunnen dan alsnog zo'n installatie aanschaffen en hebben voor circa 190 euro per maand een gasloos huis, maar tevens geld over voor een extra optie zoals een aanbouw of kookeiland." Wil je als koper van een nieuwbouwhuis mét aardgas aansluiting toch meteen de switch maken naar aardgasvrij, dan ben je daarbij volgens Lamberink afhankelijk van de medewerking van de ontwikkelende bouwer. "In een aaneengesloten rij nieuw te bouwen woningen is het nu eenmaal lastiger om de wens van een individuele koper in te vullen. Je moet daar als bouwverrichter echt op ingespeeld zijn."

Voor de bestaande markt is de urgentie om de switch naar aardgasvrij te maken iets minder hoog, besluit Lamberink. "In 2050 moeten in principe alle woningen gasloos zijn. Het is echter wel belangrijk om de markt nu alvast voor te bereiden op deze energietransitie. En ook daarvoor is deze handreiking een goed middel."



SMART HOME(OWNER)?

In de krant lees ik dat een 'smart home' steeds dichterbij komt. In een 'smart home' bedient de bewoner allerlei apparaten via internet. Je zult maar een storing hebben. Maar los van eventuele technische beren op de weg, dan moet je natuurlijk wel een 'home' kunnen vinden. Want in diezelfde krant valt mijn oog op een noodkreet: 'Huizenprijzen naar nieuw record, aanbod naar dieptepunt.'

Wij leven in een tijd waarin de techniek voor niets staat, de fiscus een ruime(re) schenkingsvrijstelling hanteert en geld lenen bijna niets lijkt te kosten. Mooier kan het haast niet, maar ja, dan moet er wel wat te kopen zijn.

Kamergewijze verhuur

Ondertussen denkt een aantal eigenaren wat bij te kunnen verdienen met kamergewijze verhuur. Twee recente uitspraken van de Rechtbank Amsterdam trokken daarbij mijn aandacht. Verhuur van een slaapkamer aan toeristen was volgens de Rechtbank Amsterdam in strijd met de van toepassing zijnde splitsingsakte (bewoning) en het bijbehorende reglement. De rechter had begrip voor de impact van verhuur aan toeristen op de andere bewoners, waaronder het gevoel van onveiligheid, het gebrek aan binding van toeristen met de omgeving en de buurt en de afstand die er is om hen aan te spreken op hun gedrag. Interessant is, dat het feit dat de eigenaar van het appartement ook zelf in de woning verbleef, dat oordeel van de rechter niet anders maakte. Een strijdig gebruik, ook al is dit beperkt tot een deel van het appartement, stond het reglement simpelweg niet toe.

Oog voor de gevolgen

Ook een (andere) creatieve oplossing van een eigenaar om zijn woning aan een woongroep te verhuren (lees: één contract, vier bewoners die alle voorzieningen zouden delen en een eigen slaapkamer zouden krijgen) strandde. In deze zaak ging het om de vraag of deze invulling in strijd was met de splitsingsakte waarin een verbod was opgenomen 'te exploiteren als pension- of kamerverhuurbedrijf'. Ook al kwalificeerde de rechter het kamerverhuurbedrijf als een enigszins verouderd begrip, de invulling van de eigenaar kwam de facto neer op kamergewijze exploitatie. Ook hier had de rechter oog voor de gevolgen die deze wijze van bewoning zou hebben voor de VvE en haar leden. Deze uitspraak sluit aan bij een andere uitspraak van de Rechtbank Amsterdam van begin dit jaar. In die zaak vond de rechter dat onder het verbod als kamerbedrijf naar objectieve maatstaven diende te worden verstaan dat het appartement niet aan meerdere personen mocht worden verhuurd die niet in (gezins)relatie tot elkaar stonden. Het ging om de verhuur van

een appartement aan drie volwassen personen die niet in relatie tot elkaar stonden en konden worden vervangen door anderen. Let op: In geval van bewoning door meerdere personen gelden (onder meer) in Amsterdam ook nog bijzondere bestuursrechtelijke regels.

Terug naar het begin. Hoe 'smart' zou het zijn als in de toekomst keukenapparaten, thermostaten en verlichting simpelweg weigeren als het appartement bewoond wordt in strijd met de splitsingsakte? Dat scheelt een hoop ergernissen in de VvE en bijbehorende procedures, al is daarmee het gebrek aan 'new homes' nog niet opgelost. Wie is 'smart' genoeg om daarop in te springen?

Cornélie Arnouts is advocaat bij Dentons Boekel



'Impact van verhuur op de andere bewoners'

NVMagazine

Colofon

NVMagazine is een periodieke uitgave van de Nederlandse Vereniging van Makelaars en Taxateurs in onroerende goederen NVM. NVMagazine biedt nieuws, achtergronden en opinies uit de wereld van onroerend goed in de markten wonen, business en agrarisch & landelijk vastgoed.

Uitgever

NVM
Postbus 2222
3430 DC Nieuwegein
T: 030 608 5185

Hoofredactie

Tina Bakker (info@nvm.nl)

Bladmanagement & eindredactie

PACT Public Affairs

Redactie

Gerco van den Berg, Paul Braks, Gratia van Hooijdonk, Liesbeth Kramer, Marco Kreuger, Sander Schilders

Redactionele bijdrage

Anne Bisschops, Cees de Geus,

Fotografie

ANP, Sicco van Grieken, PACT, Eric Veenhuyzen

Vormgeving & opmaak

Koos in Vorm

Druk & distributie

MediaCenter Rotterdam

Abonnementen

NVMagazine wordt toegezonden aan personen die beroepsmatig bij de vastgoedsector betrokken zijn. Aanvragen voor een (gratis) abonnement en adreswijzigingen kunnen worden gericht aan de uitgever.

Overname van artikelen uitsluitend toegestaan na toestemming van de hoofdredactie.