

RENOVATIE BIEDT FINANCIIEEL MEER RUIMTE

Auteur: Martin Liebrechts en Arie Verheij

KWALITEITSAANPASSINGEN

Als het om de kwaliteitsaanpassing van de bestaande woningvoorraad gaat, blijft het meestal beperkt tot conserveren. Renoveren, laat staan transformeren komen slechts matig aanbod. Tenminste, als we kijken naar de praktijk uit de sociale woningbouw. Dit is des te verbazingwekkender als we de sterke toename van de vervangende nieuwbouw van de afgelopen jaren beschouwen (ca. 28.000 huurwoningen in 2008). Dus de kwaliteitsaanpassing beweegt zich op dit moment zeer weinig of zeer veel op de flanken van de mogelijkheden. Juist een gedifferentieerde kwaliteitsaanpassing van de voorraad is wenselijk en financieel zinvol.

In dit artikel pogen we de verschillende mogelijkheden van kwaliteitsaanpassing nader te beschouwen binnen de context van de vraag. Juist de visie op de toekomst moet de onderlegger worden voor een meer gedifferentieerde aanpak. Uiteindelijk is investeren in kwaliteitsaanpassing geen boekhouden, maar sociaal ondernemen met oog van de toekomst.

DE KWALITEITSSPRONG MET KEUZEMOGELIJKHEDEN

De huidige discussie over de kwaliteitsaanpassing van de bestaande woningvoorraad wordt te veel ingeperkt door de vraag van gisteren en te weinig door een visie op de vraag in de toekomst. In die zin is de benadering meer conjunctureel dan structureel. Het is of de geschiedenis zich voortdurend herhaalt. De korte termijn bepaalt de agenda van de langetermijninvestering en die is gebaseerd op een oude gedachte: nieuw is beter en het bestaande alleen onderhouden. Vergeten wordt daarmee de complexiteit van de kwaliteit van het wonen en de potentie van het bestaande.

De kwaliteitsontwikkeling is in de periode 1950-2000 bescheiden geweest. Alleen in de periode rond 1975 is er bijvoorbeeld ruimer gebouwd. Voor zover er sprake is van kwaliteitsverbetering, dan betreft het vooral isolatie en uitrusting. De bestaande voorraad verdient t.a.v. drie aspecten ofwel thema's structurele aanpassingen met individuele accenten (1):

- *ruimte*. De behoefte aan meer m² per woning neemt toe ondanks de verkleining van de huishoudens. Een bewoonbare zolder, een aanbouw of uitbouw in combinatie met het vergroten van de ruimtelijkheid biedt hiervoor mogelijkheden.
- *comfort* (uitstraling, beleving). Wonen krijgt meer het karakter van luxe, die past bij de leefstijl. In onze eigen woning willen we minimaal een zelfde comfort als in de auto en de vakantiewoning. En de invulling hiervan kent een grote individuele spreiding.
- *duurzaamheid*. Dit is meer dan energie, gezondheid en milieu, maar houdt een verband met schoonheid en functionele aanpassingsmogelijkheden in de tijd.

De bovengenoemde thema's kunnen in de bestaande bouw op een zeer gedifferentieerde wijze een invulling krijgen. Juist de verschillen die ontstaan, maken de bestaande voorraad extra interessant. Er valt eindelijk iets te kiezen.

KIEZEN VOOR DIFFERENTIATIE IN KWALITEIT EN PRIJS

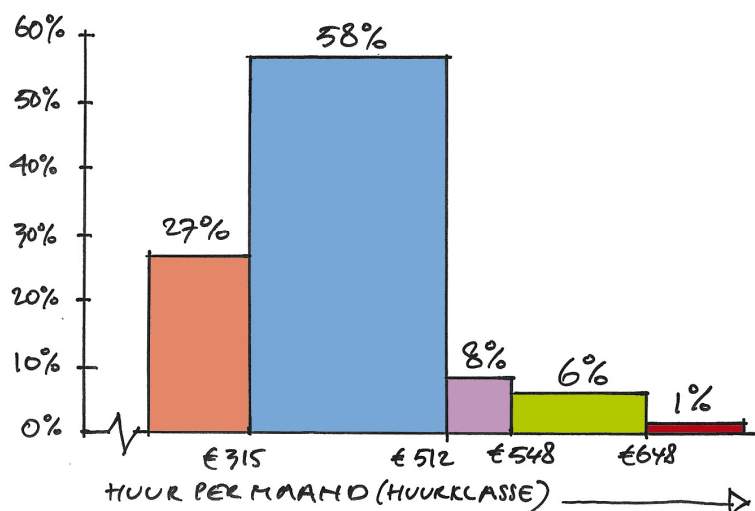
Een voorbeeld

Als voorbeeld gaan we uit van een verouderde eengezinswoning met een huur van 380 euro huur bij 130 WWS-punten (het gemiddelde van 731 door ons in recent uitgevoerde haalbaarheidsonderzoeken onderzochte eengezinswoningen (4). Hiervan beschouwen we de huurontwikkeling bij een levensduurverlenging van vijftien, vijfentwintig, veertig en vijftig jaar (vervangende nieuwbouw) en bij streefhuren van 70% en 80% van de maximaal redelijke huur. Zie onderstaande tabel en grafiek.

Eengezinswoning	WWS-punten	Huur huidige bewoners	Streefhuur nieuwe bewoners	
			70% max.red.	80% max.red.
Huidig	130	€ 380	€ 440	€ 500
15-jaars ingreep	143	€ 405	€ 460	€ 530
25-jaars ingreep	151	€ 435	€ 490	€ 560
40-jaars ingreep	167	€ 480	€ 535	€ 615
Nieuwbouw 50 jaar	173	€ 512/€ 548	€ 565	€ 645

De huur voor de huidige bewoners varieert daarbij tussen € 380 bij nietsdoen, € 100 meer bij een veertig jaars ingreep en € 512 tot € 548 bij nieuwbouw (respectievelijk 1^e en 2^e aftoppingsgrens huurtoeslag). Alles in de huurklasse 'betaalbaar'. Conform het gebruikelijke beleid (huurverhoging voor meer kwaliteit op basis van extra WWS-punten) en acceptabel voor de zittende bewoners (compensatie in woonlasten door energiebesparing).

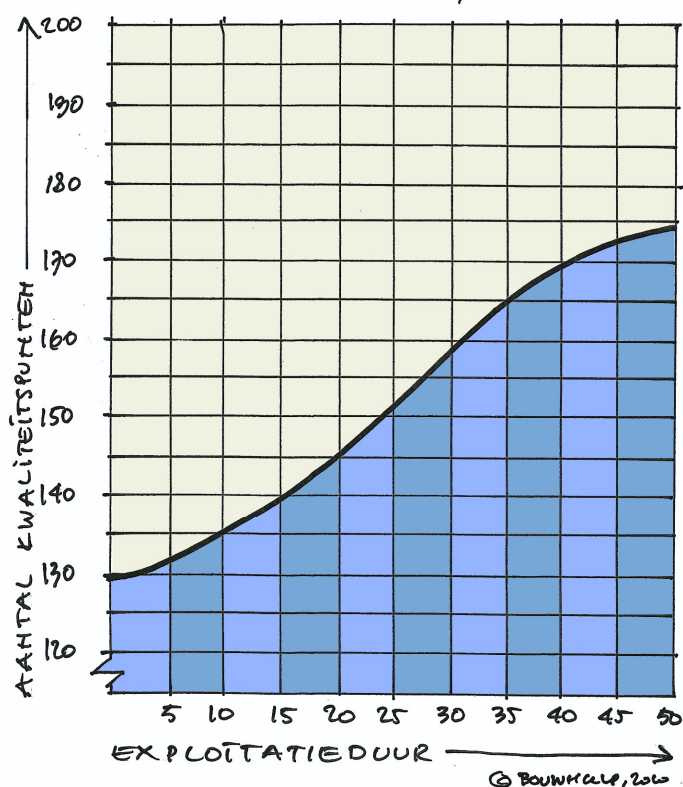
FIG. 1
CORPORATIEBEZIT NAAR HUURKLASSE
(2010)



Voor de toekomstige bewoners worden de streefhuren gehanteerd.

Bij 70% maximaal redelijk blijven de streefhuren ook bij langere levensduren nog betaalbaar. Maar bij 80% maximaal redelijk schieten ze al bij vijftien jaar over de aftoppingsgrenzen heen. Tot op heden een reden om de huren op die grenzen af te toppen, of af te zien van een dergelijke ingreep en in plaats daarvan voor conserveren (de korte termijn) te kiezen.

FIG. 2: RELATIE KWALITEITSPUNTEN EN EXPLOITATIE-
DUUR - EENGEZINSWOONING



Anders gezegd bereiken de streefhuren bij een 15-jaars ingreep al snel de aftoppingsgrenzen van de huurtoeslag. En met twee sprongen in het E-label is dat ingreepniveau snel bereikt. En 80% maximaal redelijk is in grote delen van Nederland (de steden) als streefhuur niet eens aan de hoge kant.

Huidig beleid

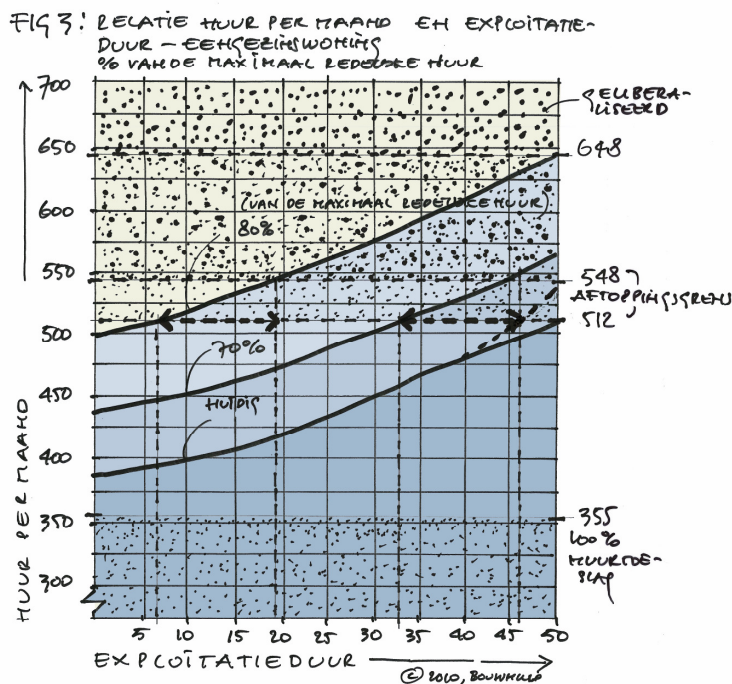
Het beleid van veel corporaties is al geruime tijd gericht op het realiseren van markthuren (85% maximaal redelijk is het huurniveau in de particuliere verhuur) en anderzijds om binnen de aftoppingsgrenzen van de huurtoeslag te blijven. Dit effect wordt versterkt door het aanbrengen van kwalitatieve (lees energetische) verbeteringen aan de voorraad. Wat ertoe leidt dat steeds meer corporatiewoningen een huur tussen de € 450 en € 550 (zullen) hebben, een huursegment van slechts € 100 breed, terwijl de kwaliteitsverschillen (veel) groter zijn, zeker als een potentiële kwaliteit van de bestaande bouw beter benut zou worden.

Daarbij wordt de mogelijkheid, die al weer een aantal jaren is toegestaan, om ook in de huurklasse tussen €512/€548 en € 648 euro huurtoeslag te krijgen, nauwelijks benut. Of die huurtoeslag voldoende bijdraagt aan de betaalbaarheid van de betreffende bewoner (50 procent kwaliteitskorting) is een andere vraag.

Toekomstig beleid: differentiatie van de voorraad

In deze tijd wordt om een hogere kwaliteit van de woningen gevraagd. Niet alleen energetisch, maar ook qua comfort en – voor zover van toepassing – ook in ruimte. De bestaande voorraad heeft over het algemeen die potentie in zich. Zeker de eengezinswoningen (43% van de corporatievoorraad) (2). Vergelijk dit maar eens met wat er door eigenaar-bewoners vertimmerd wordt in soortgelijke woningen van hetzelfde bouwjaar. En met behulp van ingrepen voor verschillende levensduren is niet alleen een gedifferentieerde kwaliteit te realiseren, maar ook een gedifferentieerde (huur)prijs ervan: € 350 à € 650.

Dit heeft als voordeel dat het huursegment € 550 tot € 650 beter gevuld zal worden. Op dit moment bevindt zich in bijvoorbeeld een gemeente als Tilburg slechts 3 procent van het corporatiebezit in de huurklasse € 548 tot € 648 euro (en maar 4 procent in de klasse tussen beide aftoppingsgrenzen in: € 512 - € 548) (4). In heel Nederland komt het ook niet boven 6% gemiddeld (3).



Er is dus weinig aanbod in het duurdere (sociale) huursegment en een overmaat aan aanbod in het betaalbare segment. Zeker als we uitgaan van de (veel beperktere) vraag van de primaire doelgroep. Redenen genoeg om de potentie van de bestaande voorraad te benutten in plaats van de voet op de rem te houden en te conserveren tot het moment dat er nieuw gebouwd kan worden.

Ook vanuit de koopsector (en alle tussenvormen voor corporaties als Te Woon, Koopgarant, Slimmer Kopen e.d.) is het beter als er kwalitatief goede woningen voor inkomens rond modaal beschikbaar zijn. Met een modaal inkomen van € 33.000 bruto is een hypotheek van € 135.000 haalbaar en met wat eigen geld voor 'kosten koper' een verkoopsom van rond datzelfde bedrag. Bij een korting van 25 procent in Koopgarant of Slimmer Kopen zijn koopprijzen van € 175.000 financieel haalbaar. En daarmee is in principe een gemiddelde corporatiewoning (WOZ-waarde € 158.000 in 2008) (3) binnen het bereik van modale en bovenmodale huishoudens gekomen. Nu het aanbod (van corporaties) nog.

Als dit aanbod van corporaties er is, met een behoorlijke (energetische) basiskwaliteit, zal de marktprijs in dit segment van de koopsector iets naar beneden bewegen, waardoor het verschil tussen de huur- en de koopsector zal verkleinen en daarmee de doorstroming vanzelf groter zal worden.

Op dat moment is er geen reden meer voor corporaties om zich zorgen te maken over het aanbod voor de doelgroep bovenmodaal, zoals nu het geval is in reactie op de voorstellen van de regering (en de Europese Commissie) om de sociale huursector te definiëren voor doelgroepen tot modaal. Bovenmodaal moet zichzelf kunnen redden op de woningmarkt en als ze al scheef wonen, dan wonen ze in eenzelfde maar kwalitatief verbeterde woning veel minder scheef, of hebben hun eigen of een andere (corporatie)woning in dezelfde buurt gekocht omdat dat qua prijs/kwaliteit aantrekkelijk is gelet op hun inkomen en hun toekomstperspectief.

Overigens betekent modaal nog altijd de middelste van alle huishoudens (naar inkomen) en dat betekent dat 50% van alle huishoudens in Nederland minder verdient dan modaal, terwijl de corporatiesector 'maar' 32 procent van de gehele woningmarkt bedient (bron: 3). Er valt dus voor de corporaties in de doelgroep tot modaal nog heel veel te matchen, alvorens bovenmodale huishoudens tot doelgroep van de corporatiesector te verheffen.

Een wijd verbreid misverstand in deze gaat over goedkoop scheef wonen. Elk huishouden dat meer verdient dan de primaire doelgroep (inkomensgrenzen huurtoeslag éénpersoonshuishoudens € 21.000 en méérpersoonshuishoudens € 28.500 per 1 januari 2009) en in een sociale huurwoning woont, zou goedkoop scheef wonen, terwijl woonlastenonderzoeken uitwijzen dat meer dan de helft van de éénpersoonshuishoudens met huurtoeslag eigenlijk (feitelijk) al onder de armoedegrens leeft, laat staan als je net iets boven die inkomensgrens verdient en daardoor geen huurtoeslag krijgt. De scheef wonen discussie komt in een heel ander licht te staan als de inkomensgrenzen van de sociale doelgroep opgetrokken worden tot modale inkomens (€ 33.000), conform het voorstel van de regering en de Europese Commissie. Dan woont minder dan een kwart goedkoop scheef (4) en het is maar de vraag hoe scheef die huishoudens nog wonen als – zoals hierboven is uiteen gezet – hun woningen in kwaliteit en (huur)prijs gestegen zullen zijn.

Wel zijn er (veel) meer sociale huurwoningen met een huur onder de aftoppingsgrenzen dan nu en straks nog nodig zijn voor de primaire doelgroep. Ook dat gegeven pleit er voor om een deel daarvan op te waarderen in kwaliteit en prijs. Daarmee wordt de sociale huursector een tweetrapsraket: voor de primaire doelgroep voldoende woningen (plus frictie) met een huur tot de aftoppingsgrenzen van de huursubsidie (€ 512/€ 548) en bijbehorende kwaliteit, en voor de doelgroep tot modaal 'marktgeprijsde' huurwoningen tot de liberalisatiegrens (€ 648) plus koopwoningen met een marktprijs tot ca. € 175.000, met alle mengvormen daartussen.

Zoals al eerder is aangegeven schuift de corporatiesector met elke mutatie verder op in de richting van marktconforme huren. Het is een fabeltje dat het woningwaarderingstelsel deze beweging zou verhinderen. Het WWS-stelsel doet niets anders dan de kwaliteit in punten uitdrukken. Dat moet beter en kan ook beter (energetische en locatie kwaliteit), maar wat blijft is dat de (streef)huur als percentage van maximaal redelijk iets is dat door de lokale woningmarkt bepaald wordt. En die markt verschilt van plaats tot plaats (of regio tot regio) en daarmee verschilt ook de vraaghuur. Als dat niet het geval zou zijn, zou de huur in de particuliere verhuurmarkt wel eerder op 100% dan op de huidige 85% van maximaal redelijk uitkomen. Een dergelijke huurdifferentiatie is ook nu al zichtbaar in de corporatie huursector (huidige huur gemiddeld per regio 63% tot 78% van maximaal redelijk) (3).

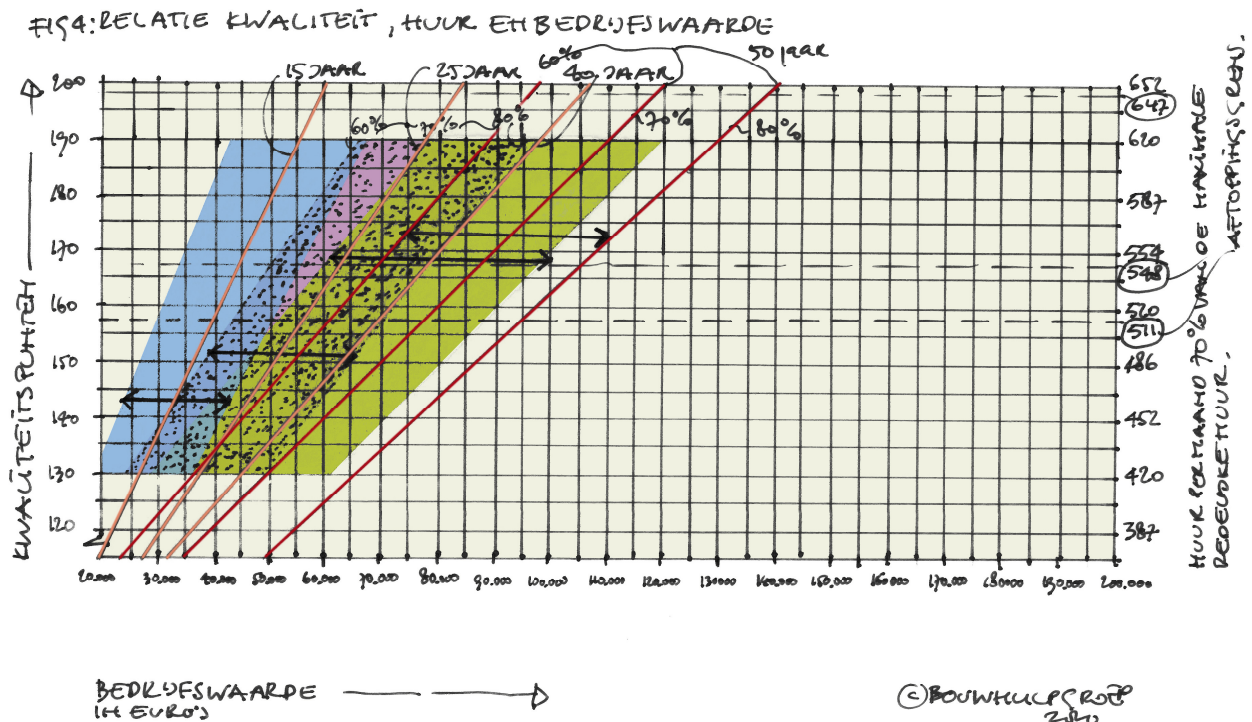
KWALITEITSSPRONG EN FINANCIËLE RUIMTE

De aanpassing van de bestaande woningvoorraad biedt meer ruimte dan vaak wordt gedacht. Het vereist wel een visie op de toekomst en is meer dan 'op de winkel passen'. Ook lijkt het alsof er eerst gerekend moet worden of het wel kan. Naar onze mening wordt er teveel gerekend zonder inzicht. De exploitatie geeft voldoende financiële ruimte om te investeren in meer kwaliteit en langere levensduur.

Kwaliteit en bedrijfswaarde

In onderstaande figuur is de relatie tussen kwaliteit (uitgedrukt in WWS-punten), huur en bedrijfswaarde aangegeven voor een drietal ingreepniveaus (15-, 25- en 40-jaar) en een drietal marktsituaties (60%, 70% en 80% van maximaal redelijk).

Ter illustratie: de huidige variatie in markthuren tussen regio's ligt tussen 63% in Drenthe en 78% in Amsterdam (3).



Met behulp van bovenstaande figuur is de bedrijfswaarde af te lezen bij een te bereiken kwaliteit. Het betreft hier eengezinswoningen: 43% van de corporatiewoningen (3).

Voor een gemiddelde eengezinswoning uit het onderzoek van de BouwhulpGroep (5) geeft dit de volgende spreiding in opbrengsten (bedrijfswaarden), afhankelijk van de plaatselijke marktverhoudingen (procenten maximaal redelijke huur):

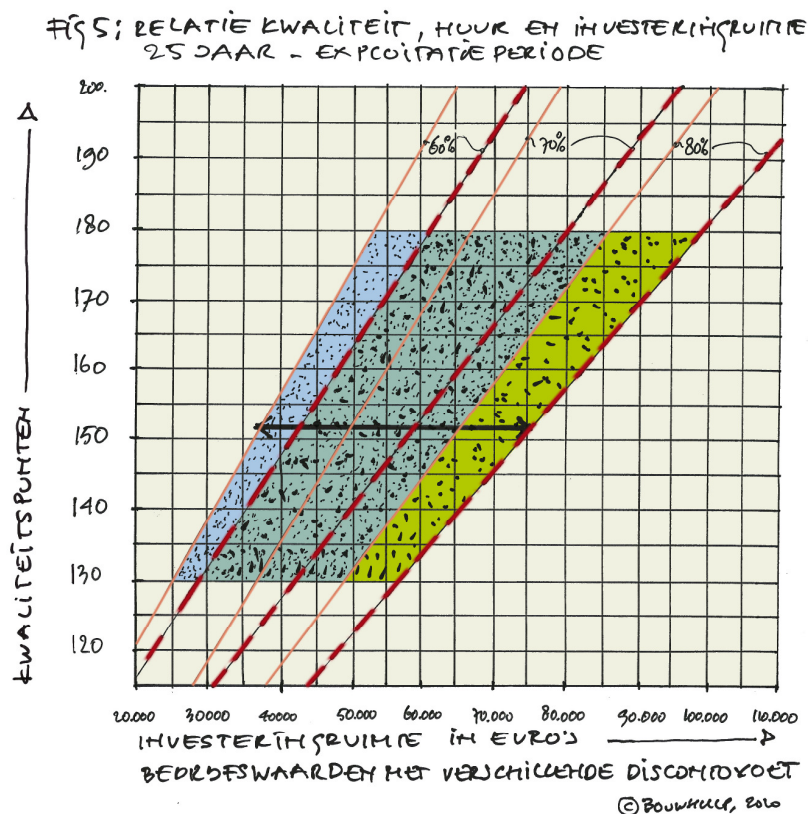
- bedrijfswaarde 15-jaarsingreep	143 wws-punten	€ 25.000 - € 45.000
- bedrijfswaarde 25-jaarsingreep	151 wws-punten	€ 40.000 - € 65.000
- bedrijfswaarde 40-jaarsingreep	167 wws-punten	€ 60.000 - € 100.000
- bedrijfswaarde nieuwbouw (50-jaar)	171 wws-punten	€ 65.000 - € 110.000

De bedrijfswaarden zijn berekend met een discontovoet van 6,0% en bij variabele lasten in het eerste jaar van € 2.500. En zonder restwaarde grond.

Kwaliteit en investeringsruimte

De feitelijke investeringsruimte is voor corporaties groter dan de hierboven berekende bedrijfswaarden. De rentepercentages op langlopende leningen (10-40 jaar) liggen rond de 4,5%, waardoor de investeringsruimte al gauw € 5.000 tot € 10.000 per woning hoger ligt dan de bovengenoemde bedrijfswaarde, afhankelijk van de marktverhoudingen. Zie onderstaande figuur.

Als voorbeeld de gemiddelde eengezinswoning van 151 WWS-punten bij een 25-jaarsingreep heeft een investeringsruimte van € 45.000 - € 75.000.



En wordt er gerekend met een IRR (internal rate of return) van 3,5% voor sociale huurwoningen dan is de investeringsruimte nog hoger. Met dergelijke investeringsbedragen zijn de beoogde kwaliteitssprongen in de bestaande voorraad over het algemeen goed te maken en daarmee zijn ogenschijnlijk dure investeringen in bestaande woningen wel degelijk rendabel.

Nieuwbouw

Dit gunstige rendement dringt zich op als de kosten en opbrengsten van nieuwbouw (eengezins) sociale huur in beeld komt. De kwaliteit (en (huur)opbrengst) ligt maar weinig hoger dan bij een 40-jaarsingreep (Energie label A in plaats van B). Terwijl de benodigde investeringen beduidend hoger liggen, nog afgezien van de bij nieuwbouw te realiseren parkeervoorziening op eigen terrein.

Gelet op de kastroomproblematiek bij steeds meer corporaties pleit dit voor een rem op sloop/nieuwbouw van sociale (eengezins) huurwoningen en een premie op een kwaliteitssprong in de bestaande voorraad.

ER IS MEER MOGELIJK

In de bestaande woningvoorraad is er volop financiële ruimte om de kwaliteit aan te passen. Om dit nader in te vullen zullen we moeten afstappen van de uniformiteitsgedachte – alles gelijk – en van de gemiddelde bewoner. Dat iedere bewoner recht heeft op een basiskwaliteit is logisch. Dat betekent een veilige en gezonde woning. Maar dat wil niet zeggen dat de behoefte aan comfort en ruimte ook gedefinieerd moeten worden op basis van een sociaaleconomische categorie waarvan niemand en niets kan en mag afwijken. Dus niet alles hoeft hetzelfde te zijn. Zeker niet op het niveau van boekhoudkundige complexen. Laten we ervoor zorgen dat wonen weer leuk wordt en dat er een ruime differentiatie aan kwaliteit ontstaat, dan is er ruimte voor een wooncarrière. Hoe leuk was het niet om in een studentenwoning geleidelijk van de zolder naar de tuinkamer af te dalen.

Het uit nutten van de mogelijkheden begint bij het onderkennen van de kansen op woning-, blok- en buurniveau. En daarbij mag de omgeving niet vergeten worden.

Bronnen:

- (1) Zie o.a. 'Woonpatronen van herkenning', Martin Liebregts, Renovatie 1/2010
- (2) Aedes, Bedrijfstakinformatie 2008
- (3) CFV, Sectorbeeld Realisaties Woningcorporaties 2009
- (4) RIGO, Woonlastenonderzoek Tilburg 2009
- (5) BouwhulpGroep. Evaluatie van recente haalbaarheidsonderzoeken van 731 eengezinswoningen (2008/2010)