

Hogere huren stimuleren geen extra woningbouw en vergroten de ongelijkheid

Economen gaan er vaak vanuit dat de verkoop van grond werkt zoals een reguliere vrije markt. Maar in de praktijk bepaalt de overheid op welke (schaarse) grond er gebouwd mag worden. De grondeigenaar heeft vervolgens alle touwtjes in handen.

IN HET KORT

- Een vrije markt met hoge huurprijzen lokt geen extra woningbouw uit, de grond wordt dan gewoon duurder verkocht.
- Goedkope bouwtechnieken leiden niet tot betaalbare woningen, de grondeigenaar trekt alle voordelen naar zich toe.
- De overheid zou meer grond moeten uitgeven om de woningbouw te stimuleren, maar beperking van de vraag is beter.

HANS DE GEUS

Economie-
commentator
en project-
ontwikkelaar

Alles staat op grond. Dat is niet alleen letterlijk zo, maar kun je ook figuurlijk nemen. Het belang van grond voor de (her)verdeling van welvaart en vermogen is haast niet te overschatten. Via grond en huizen wordt de vermogenskloof steeds wijder, zo constateer ik in mijn boek *Hoe ik toch huissjermelker werd*: over woonarmoede en ongelijkheid. De rivier stroomt de verkeerde kant op – van arm naar rijk en van jong naar oud. Alles is daarop ingericht: het fiscale, het pensioensysteem, het monetaire en ook de regelgeving. Het geld stroomt nu naar de bezittende klasse toe – naar de grondbezitters, de woningbezitters, de boomers, de gevestigde orde.

Een goede manier om deze rivier om te draaien, is wat contra-intuïtief, door namelijk *duurder* te bouwen en de betaalbaarheid van grondkopers te beperken, bijvoorbeeld via een maximale huurprijs. Waarom? Dat heeft alles te maken met de bijzondere economi-

sche eigenschappen van het fenomeen ‘grond’. Grond is schaars, en het aanbod ervan wordt sterk door de overheid gereguleerd. De verkoper van grond waarop gebouwd mag worden, heeft daardoor in de vrije markt alle touwtjes in handen.

In recente gesprekken met economen merk ik dat die eigenschappen van grond niet in hun gereedschapskist zitten. Waardoor ze incorrecte verwachtingen hebben van, bijvoorbeeld, een vermeend ‘nut’ van hoge, liberale huurprijzen of goedkopere bouwmethodes.

Wie eenmaal de logica van de residuele waardebeoordeling van grond tot zich door laat dringen, kan niet anders dan concluderen dat er in het gangbare economische denken bepaald sprake is van *economythes* omtrent grond, bouwen en wonen.

Economythes

De eerste mythe is dat een vrije markt met hoge huurprijzen bij een tekort aan woningen extra woningbouw uitlokt – zodat woonproblemen zich vanzelf oplossen. En, omgekeerd, dat een opgelegde maximale huurprijs zou leiden tot minder woningbouw. De tweede mythe is dat goedkope bouwtechnieken tot betaalbare woningen leiden. Ik leg beide uit aan de hand van mijn eigen praktijkervaring als projectontwikkelaar.

Met enkele compagnons kocht ik vier jaar geleden een stuk eigen grond in Amsterdam met afgedankte opstallen, en met als doel om een bouwvergunning te verkrijgen voor de sloop en de nieuwbouw van onder meer 28 appartementen in de vrije huursector. Mensen vragen mij: “Goh, jou kennende zul je wel zorgen dat het enigszins een sociaal karakter krijgt, dat bijvoorbeeld de huurprijzen laag zullen zijn.” Mijn antwoord luidt dan: “Nee, dat kan niet.” Waarom dat niet kan? En dit is meteen de crux: wij zijn gedwongen om de



maximaal mogelijke huurprijs te vragen aangezien de verkoper van de grond hier al rekening mee hield. Hij kon zelf wel uitrekenen wat een ontwikkelaar maximaal bereid was te betalen middels de zogenaamde residuele waardebeoordeling van de grond: de grondverkoper schat met deze waardebeoordeling in wat de eindwaarde van het gebouw is, en trekt daar dan de geschatte bouwkosten vanaf.

Rekenvoorbeeld

Een fictief rekenvoorbeeld laat zien hoe de grondeigenaar ons als ontwikkelaars ertoe dwong voor maximale opbrengsten te kiezen (tabel 1). De verkoper van de grond wist dat de ontwikkelaars in de rij stonden. Hij ging dus bij de inschatting van de eindwaarde uit van het maximale scenario: hoge huurprijzen, veel kleine appartementen en een laag vereist rendement.

Laten we zeggen dat de verkoper meende dat bij de huidige lage rente het vereiste verhuurrendement vier procent bedroeg (het bruto aanvangsrendement, oftewel de huuropbrengst in het eerste jaar van exploitatie, gedeeld door de totale investering) en dat dus de jaarhuur 500.000 euro bedraagt. De eindwaarde van het te bouwen object is dan 12,5 miljoen euro (500.000/0,04). Stel tevens dat de verkoper van de grond de bouw- en

Hogere huren en lagere bouwkosten leiden tot een hogere grondprijs

TABEL 1

Scenario 1	Scenario 2	Scenario 3
Jaarhuur: 500.000 euro	Jaarhuur: 700.000 euro	Jaarhuur: 500.000 euro
Rendement ontwikkelaar: 4%	Rendement ontwikkelaar: 4%	Rendement ontwikkelaar: 4%
Eindwaarde project: 12,5 mln (500.000/0,04)	Eindwaarde project: 14 mln (700.000/0,04)	Eindwaarde project: 12,5 mln (500.000/0,04)
Bouw/ontwikkelkosten: 9 mln	Bouw/ontwikkelkosten: 9 mln	Bouw/ontwikkelkosten: 7 mln
Grondprijs: 3,5 mln	Grondprijs: 5 mln	Grondprijs: 5,5 mln
Bouwen: ja	Bouwen: ja	Bouwen: ja

ESB

ontwikkelkosten op 9 miljoen inschatte, inclusief de winst en het risico van de ontwikkelaar. Dus laat hij potentiële ontwikkelaars bieden vanaf 3,5 miljoen. Dit is de residuele grondwaarde – het bedrag dat kopers van de grond bereid zijn te betalen.

Als de ontwikkelaars/beleggers die het biedingsproces winnen, zijn wij nu gedwongen aan het eind van de rit de maximale huur te vragen qua het optimale programma. De verkoper van de grond rekende immers dat voordeel al bij voorbaat naar zich toe (nog afgezien van de *winner's curse* bij een biedingsproces).

Hogere huren

Nu gaan we om de beurt twee wijzigingen aanbrengen in de omstandigheden, om zo te kijken wat er verandert voor de verkoper van de grond en voor de ontwikkelaar. De huurprijs gaat omhoog – en daarna gaat de bouwprijs omlaag.

Stel dat die jaarhuur van 500.000 euro een beschermde huur was. In de vrije sector zou de jaarhuur best wel 700.000 euro kunnen bedragen. Met de hogere jaarhuur in het vooruitzicht, aarzelt de verkoper van de grond geen moment. Hij past zijn vraagprijs aan. Nog steeds gelden het aanvangsrendement van vier procent en de bouwkosten van 9 miljoen. De eindwaarde is nu 14 miljoen (tabel 1). Alle winst gaat zitten in duurder grond – die gaat van 3,5 naar 5 miljoen. Maar voor de ontwikkelaar blijft alles hetzelfde. De eindprijs (de huurprijs in dit geval) is leidend; de grondprijs is daarvan een afgeleide. Het wordt dus voor een ontwikkelaar niet extra aantrekkelijk om te gaan bouwen.

Conclusie één is dus: hogere huren geven geen extra prikkel om te bouwen, in een situatie waarin grond beperkt is, en waar gemeenten met hun bestemmingsplannen en omgevingsvergunningen bepalen welke grond er bebouwd mag worden, zoals in Nederland het geval is. De rationale voor het dereguleren van huren in de jaren negentig berust dus op een valse liberale belofte – een economische mythe, uit onbegrip over de aard van grond.

Sterker nog: er staan onevenredig veel huurwoningen leeg in de vrije huursector, blijkt uit cijfers van het CBS uit 2019. Ook het jaarverslag van woningcorporatie Rochdale laat zien dat sociale huurwoningen nul maanden leeg staan, terwijl de vrijesectorwoningen drie maanden leeg staan. Uitgaande van een woonduur van twee jaar betekent dit dat twaalf procent van die woningen leegstaan. Dat is ook logisch want in de sociale sector wordt elk huis direct opgevuld. Daar staat de nieuwe bewoner direct klaar. Maar een commerciële verhuurder stelt de prijs zo hoog dat die *nét* verhuurd wordt. Het risico op tijdelijke leegstand neemt die kennelijk voor lief.

Goedkoper bouwen

Nu verandert de verwachte bouwprijs omdat iemand het modulaire bouwen heeft uitgevonden. De bouwprijs zakt van 9 naar 7 miljoen. En de jaarhuur is weer de oorspronkelijke 500.000 euro met de eindwaarde van 12,5 miljoen. Ook nu geldt: de ontwikkelaar rekent aan huur wat er in de markt mogelijk is; de verkopende grondeigenaar weet dit, en rekent het bouwvoordeel residueel naar zich toe.

Door de lagere bouwprijs stijgt de grondprijs naar 5,5 miljoen. De ontwikkelaar is relatief niet beter af – hij blijft zijn rendement van vier procent draaien. De enige winnaar van de goedkopere bouwtechniek is de verkoper van de grond. *Conclusie twee is daarom: goedkoper bouwen maakt wonen niet goedkoper en het ontwikkelen niet aantrekkelijker.*

Duurder bouwen en maximale huurprijs

Het omgekeerde is ook waar: als we luxer en duurzamer gaan bouwen – bijvoorbeeld omdat het bouwbesluit dit vereist – betekent dit niet dat wonen duurder wordt of dat er minder gebouwd wordt. Het betekent alleen maar dat we fijnere woningen krijgen, en dat er minder geld naar de grondverkopers stroomt.

Ook een maximale huurprijs zorgt ervoor dat er minder geld naar de grondverkopers stroomt, want projectontwikkelaars zullen dan minder geld bieden voor de grond, zonder dat er minder gebouwd wordt.

Overheidssturing

Dit alles overziend brengt ons dan eindelijk bij de vraag: wat dan wel te doen? Als het ons puur om meer nieuwbouw te doen is, om wat voor reden dan ook, dan is de enige knop waaraan we kunnen draaien, een overheid die meer bouwgrond uitgeeft. Maar als het ons te doen is om woonarmoede en ongelijkheid op te lossen – het feit dat je er als woonstarter zonder rijke ouders niet meer aan te pas komt – dan moeten we het waarschijnlijk zoeken in een hele andere richting dan bouwen, bouwen, bouwen. Het ligt dan meer voor de hand om de koopkrachtigheid van de vraag naar woningen te beperken. Er zijn niet te weinig stenen, er is teveel geld. Dan denk ik vooral aan overwaarde afkomen, sleutelen aan de erfbelasting, de eigen woning naar Box 3, of het begrenzen van de financiering.

Literatuur

Geus, H. de (2021) *Hoe ik toch huisjesmelker werd: over woonarmoede en ongelijkheid*. Amsterdam: Wereldbibliotheek.