



‘Een huurwoning moet een slimme keuze worden’

Wie aangewezen is op een huurwoning, heeft het tegenwoordig niet makkelijk. Het huren van een woning wordt als gevolg van de huurstijgingen steeds duurder. Bovendien zijn in de vrije huursector heel weinig woningen beschikbaar. Dit heeft negatieve gevolgen voor mensen met een inkomen van meer dan 39.000 euro. Zij komen niet in aanmerking voor een sociale huurwoning en hebben weinig keus in de vrije huursector. Slechts 3 procent van het Nederlandse woningbestand bestaat uit vrije sector huurwoningen. Hoe kan dit probleem van de vrije huursector worden opgelost? Op initiatief van NVMagazine gingen PvdA-Kamerlid Jacques Monasch, Jean-Paul Rouwette (bestuurslid VGM NL, de organisatie van vastgoedmanagers) en NVM-voorzitter Ger Hukker hierover met elkaar in gesprek.

Wat gaat er fout in de huursector?

Hukker: “Wat je allereerst in de sociale huursector ziet, is dat mensen met een inkomen van tussen de 30.000 en 39.000 euro in toenemende mate ervaren dat hun woonquote zeer fors is. Dat wordt ook niet meer afgedekt door een extra huurtoeslag, omdat ze daarvoor te veel verdienen. Mensen met een inkomen boven de 39.000 euro gaan de koopmarkt op en schaffen een appartement aan, geholpen door een dalende rente. Er is in de vrije huursector te weinig aanbod voor hen. Mijn achterban zegt: Ger, waarom bemoei je je nou met die huursector, het

gaat toch goed in de koopsector? Maar ik heb ook een ideaalbeeld. Mensen moeten kunnen huren, als zij dat willen. Er moet voldoende aanbod voor hen zijn. Maar er wordt helaas te weinig geïnvesteerd in dat middensegment.”

Monasch: “Ik begrijp deze zorgen wel, maar een probleem dat in ons land in vijftien tot twintig jaar is ontstaan, los je niet in een jaar op. Het beleid is daar wel op gericht. In het verleden bestond de huurmarkt voor een deel uit vrije huur. Maar die is helemaal weggeslagen. Een belangrijke reden hiervoor was het ontstaan van de aflossingsvrije hypotheek. Hierbij

hurde je je huis van de bank. Mensen hadden een bruto maandlast van zo’n 900 euro en hoefden dankzij de hypotheekrenteaftrek maar 650 tot 700 euro te betalen. Dus je was wel gek als je nog iets in de vrije sector zou gaan huren. Wil je nu nog in aanmerking komen voor hypotheekrenteaftrek, moet je gaan aflossen. Als je te veel verdient voor een sociale huurwoning, kom je daar niet meer in of je gaat meer betalen. Dat betekent dat er ruimte aan het ontstaan is voor een vrije sector huurmarkt. Dat dat niet snel genoeg gaat, komt doordat de bouw nu op gang komt...”

Lees verder op pagina 3

Dorine van Basten (HDN):
‘Zeer de vraag of we topjaar
2006 weer zullen bereiken’

2



Funda helpt de business
doen groeien

6



Triodos Bank koppelt hypotheek
aan energielabel

7

Rubrieken

Makelen in een veranderende markt 4

Faits divers 5

De eerste woning van
Lenette van Dongen 8

In de kantlijn:
De Hallen in Amsterdam 8

Luchtballonnetje leencapaciteit spat hopelijk snel uiteen

Loan-to-value (LTV) is de verhouding tussen de hoogte van de lening en de waarde van het huis. Momenteel kan men een hypotheek afsluiten tot 103 procent van de waarde van het koophuis (inclusief 2 procent overdrachtsbelasting). Er is de laatste jaren flink de kaasschaaf over de LTV gehaald. Dat gaat de komende jaren nog verder gebeuren. De LTV moet jaarlijks met 1 procent dalen, waarna in 2018 100 procent is bereikt.

Er gaan zelfs stemmen op om de LTV na 2018 terug te brengen tot onder de 100 procent. Nu is het goed dat mensen worden beschermd tegen te zware hypotheeklasten. Dat moet zeker voorkomen worden. We hebben in het verleden gezien welke ongewenste effecten overkreditering met zich kan meebrengen.

Maar een verlaging tot onder de 100 procent vinden wij ongewenst. Mensen zullen steeds meer moeten gaan sparen om nog een huis te kunnen kopen en om bijvoorbeeld de overdrachtsbelasting op te brengen. Dat valt niet mee, als je daarbij onder meer ook (verplichte) pensioenopbouw en de komst van het sociaal leenstelsel in acht neemt. Verlaging van de LTV leidt tot nieuwe stagnatie op de woningmarkt.

Bovendien zijn er al ingrijpende aflossingsregels ingevoerd: mocht eerst nog een aflossingsvrije hypotheek worden afgesloten, nu moet een hypotheek verplicht volledig worden afgelost om in aanmerking te komen voor hypotheekrenteaftrek. Dit zal al leiden tot flinke daling van de totale LTV, evenals de stapeling van andere recente beperkingen (na 10 jaar zit je met een annuïteit al beneden de 80 procent van wat je heb geleend).

Een verlaging van de LTV zal vooral de koopstarters treffen, zo bleek recent uit een onderzoek van de Amsterdam School of Real Estate. En die starters hebben wij in de toekomst nog steeds hard nodig. Zij zwingelen de doorstroming op de woningmarkt aan. Hopelijk spat dit luchtballonnetje van een verdere verlaging tot onder de 100 procent daarom snel uiteen.

Ger Hukker,
voorzitter NVM



Directeur Dorine van Basten van Hypotheken Data Network:

'Zeer de vraag of we topjaar 2006 weer zullen bereiken'

Het herstel op de woningmarkt is sinds 2013 ook goed waarneembaar op de hypotheekmarkt. Het aantal hypotheekaanvragen laat een mooie stijgende lijn zien. Een organisatie die hier bovenop zit, is Hypotheken Data Network (HDN). HDN regelt het elektronisch verkeer tussen adviseurs en aanbieders en registreert ongeveer 75 procent van alle hypotheekaanvragen. Bijna alle grote hypotheekaanbieders zijn bij HDN aangesloten. Volgens directeur Dorine van Basten van HDN ziet het er voor de komende maanden ook goed uit en zet de stijgende lijn op de hypotheekmarkt zich voort. Tijdens een presentatie voor de NVM schetste zij een aantal belangrijke ontwikkelingen op de hypotheekmarkt.

'De aflossingsvrije hypotheek zal steeds verder afnemen'



Dorine van Basten, directeur Hypotheken Data Network:
'De hypotheekmarkt is nog volop in beweging'

In het eerste kwartaal van 2015 steeg het aantal hypotheekaanvragen met ruim een kwart, in vergelijking met de eerste drie maanden van vorig jaar. Dat kwam neer op circa 52.500 aanvragen. Vergeleken met het eerste kwartaal van 2013 werden bijna twee keer zoveel aanvragen gedaan.

"Afgelopen jaar heeft HDN 226.000 hypotheekaanvragen gefaciliteerd. Er is in 2014 voor 47 miljard euro aan hypotheekleningen in ons land weggezet. Dat lijkt heel veel, maar in het topjaar 2006 was dat nog 127 miljard euro. Het bedrag in 2014 was dus nog niet eens de helft van de top in 2006. Er is wel sprake van herstel, maar het is zeer de vraag of we nog zo'n topjaar zullen bereiken. Overigens gaat het bij deze aantallen niet alleen om nieuwe hypotheekleningen, maar ook om oversluitingen", aldus Van Basten. Volgens Van Basten is er vanaf 2013 nog niet een heel grote stijging te zien in de oversluitmarkt. "Maar waarschijnlijk zal dit wel gaan gebeuren. Een belangrijke reden is de hypotheekrente

die op een zeer laag niveau staat. Daar staat wel tegenover dat veel huizen onder water staan. Dus het is de vraag of die mensen wel de mogelijkheid hebben om over te stappen naar een andere geldverstrekker."

Geen verschil

Op de oversluitmarkt betreft het meest gesloten rentecontract een 10-jarige overeenkomst. Van Basten: "Binnenkort lopen veel 10-jarige overeenkomsten af, die in het topjaar 2006 zijn gesloten. Dat geldt voor 60 tot 70 procent van deze hypotheekleningen. Omdat hypotheekaanbieders in hun tarieven geen verschil meer mogen maken tussen nieuwe en bestaande klanten, is het de vraag of we een piek in die oversluitmarkt zullen zien. Door het nieuwe tariefbeleid ontbreekt de noodzaak om over te sluiten." HDN constateert wel dat veel hypotheekklanten vanwege de lage hypotheekrente hun hypotheek voor een langere periode dan 10 jaar vastleggen. "Qua tariefstelling zijn banken hier minder aantrekkelijk dan pensioenfondsen en verzekeraars. Wat dit betreft zou er toch een stijging van het aantal oversluitingen kunnen plaatsvinden."

Volgens Van Basten daalt op de hypotheekmarkt het aandeel van NHG-hypotheekleningen. "Dat is op zich geen verrassing, want de NHG-grens wordt ieder jaar verlaagd. Maar wij denken niet dat dit tot een verstoring van de hypotheekmarkt zal leiden, omdat de hypotheekrente momenteel erg laag is. Het verschil tussen wel of geen Nationale Hypotheekgarantie bedraagt ook slechts enkele euro's per maand. Dat vormt dus geen groot beletsel voor het kopen zonder NHG. Wat we wel zien, is dat het aantal hypotheekaanvragen met NHG in juni flink stijgt, kort voor de verlaging van de grens. Ook dit jaar verwachten we een soortgelijke stijging." In 2011 was ongeveer de helft van de hypotheekvormen aflossingsvrij. In de tussentijd is er volgens HDN een enorme verschuiving geweest naar de annuïteitenhypotheek. "Dat heeft natuurlijk te maken met de verplichting om af te lossen, wil je nog hypotheekrenteaftrek ontvangen. Veel mensen hebben nog steeds een aflossingsvrije hypotheek en nemen die mee naar een volgende woning. Die blijven ook renteaftrek ontvangen. Dat zal in de loop van de tijd steeds verder afnemen."

Grote veranderingen

Van Basten stelt dat de hypotheekmarkt recent volop in verandering is geweest en nog steeds is. Zo hebben er grote wijzigingen plaatsgevonden op het gebied van wet- en regelgeving. "Onder meer het provisieverbod, dat sinds 2013 van kracht is, heeft een grote impact gehad. Consumenten betalen de bank of adviseur nu rechtsreeks voor het advies en afsluiten van een hypotheek. Dat heeft aan de advieskant voor een enorme mentaliteitsverandering gezorgd. Daar moest worden nagedacht over de toegevoegde waarde van de adviseur. Bovendien kregen geldverstrekkers veel meer klanten over de vloer, die geen zin hadden om die adviseur te betalen en rechtstreeks, tegen lagere kosten, probeerden een hypotheekadvies te krijgen." Ook op het gebied van de maximale verstrekkingnorm, de verlaging van de NHG-grens en de hypotheekrenteaftrek zijn er de afgelopen jaren wetswijzigingen geweest. Van Basten denkt dat op termijn de hypotheekrenteaftrek helemaal zal worden afgeschaft. "Als we met z'n allen maar roepen dat de renteaftrek er aan gaat, dan gaat dat ook een keer gebeuren."

'Het provisieverbod heeft een grote impact gehad'

Wat is Hypotheken Data Network?

Hypotheken Data Network is een coöperatieve vereniging, die opgericht is in 1994. Het bedrijf, dat geen winstoogmerk heeft, faciliteert digitale processen. Circa 32 aanbieders van producten op het gebied van hypotheekleningen, kredieten en verzekeringen zijn lid van HDN. Op de hypotheekmarkt heeft HDN een marktaandeel van 75 procent. HDN registreert alleen nieuwe aanvragen en oversluitingen. Directeur Dorine van Basten: "Hypotheken Data Network zet zich in om ervoor te zorgen dat consumenten veilig, snel en voordelig een hypotheek kunnen afsluiten. Dat doet HDN via een digitaal platform en allerlei berichtstandaarden die door vrijwel alle hypotheekpartijen in Nederland worden gebruikt. Daardoor spreekt iedereen dezelfde taal en kun je ook veilig en snel zo'n hypotheekproces digitaliseren. Van alle grote partijen maakt alleen de Rabobank geen gebruik van HDN."

‘Als je huurde, vertelde je dat liever niet op een verjaardagsfeestje’

Vervolg van pagina 1

Is er te weinig interesse van beleggers voor de vrije huursector?

Monasch: “Ik zie in de vakbladen bijna elke week projecten van beleggers die in deze sector stappen. Om demografische redenen kan een vrije sector huurwoning aantrekkelijk zijn. Bijvoorbeeld bij gezinnen die uit elkaar vallen. Het is fijn om te kopen, maar je kunt ook met een huis blijven zitten. Om demografische en culturele redenen zal het in toenemende mate belangrijker worden om je vrij te voelen en een vrije sectorhuurwoning is dan een aantrekkelijk alternatief. Ik denk en hoop dat beleggers daarin zullen stappen.”

De politiek wil in de sociale huursector scheefwoners aanpakken. Zet dit beleid ook niet druk op die vrije sector huurmarkt? Volgens Deloitte is er de komende jaren behoefte aan 100.000 extra woningen in deze sector.

Monasch: “Als ik ondernemer was en ik zou zien dat er 100.000 mensen interesse hebben in een vrije sector huurwoning, dan ga ik ervan uit dat de meeste ondernemers hierin toekomstbestendig willen investeren. Zeker als ze zien dat er in het vastgoed een redelijk rendement te halen is en de huren in ons land redelijk stabiel zijn. Waar een tekort is, valt geld te verdienen.”

Maar willen buitenlandse beleggers hier wel instappen? Maken ze hier wel voldoende rendement?

Rouwette: “Buitenlandse beleggers hebben vaak een heel ander beleid dan de Nederlandse collega's. Die laatste hebben een langetermijndoelstelling. De meeste buitenlandse beleggers hebben daarentegen een kortetermijnvisie. Projecten aankopen, vijf tot tien jaar vasthouden en doorverkopen met winst. Klaar. Dat is een heel andere manier en op dit moment is het aankopen van bestaande portefeuillevoorraden, zeker als het gaat om corporatiebezit, zo interessant dat nieuwbouw veel te

‘Er is in Nederland een enorm kapitaal bij particulieren’



Jacques Monasch, PvdA-Kamerlid: “We kunnen ook op veel locaties veel meer de hoogte in bouwen.”

‘Het is fijn om te kopen, maar je kunt ook met een huis blijven zitten’

duur is. Er kan voor die beleggers op de korte termijn te weinig rendement behaald worden. Desondanks zie je nu dat sommige buitenlandse beleggers toch gaan investeren in Nederlandse nieuwbouw. Maar het moet vooral van de Nederlandse beleggers komen. Een probleem dat we ook zien is dat beleggers zich vooral richten op de Randstad. Het project daarbuiten moet wel heel erg goed zijn, anders steken ze er geen geld in. De rest van Nederland is voor hen tweede keus.”

Hoe staat het met de corporaties. Kunnen zij nog wel investeren?

Rouwette: “In de tijd dat corporaties heel veel vrijheid hebben gekregen en ook (te veel) hebben genomen, zijn zij in de situatie terechtgekomen dat zij minder konden investeren. Zij zijn in de krampreactie gegaan. Nu zie je die investeringen langzamerhand wel weer komen, maar zij realiseren zich terdege dat zij zich moeten richten op de sociale huursector en niet op de vrije sector.”

Monasch: “De IVBN (de vereniging van institutionele beleggers, red.) vroeg ook aan de corporaties: schoenmaker houd je bij je leest, want wij worden door jullie weggeconcurrerd. Binnen mijn partij is hier nogal wat discussie over, maar ik vind dat als corporaties toch in dat middensegment willen investeren, ze dat in een aparte tak moeten doen.”

En zit die krampreactie ook niet bij de banken?

Rouwette: “Dan denk ik niet. Als een project goed is, dan stappen ze daar wel in. Eerder hebben ze zich wel terughoudend opgesteld.”

En andere beleggers?

Hukker: “Tegenwoordig krijg je heel weinig rente op spaargeld. Ook commercieel vastgoed is als belegging, door gebrek aan cashflow, minder interessant geworden. Hierdoor is er vanuit de hoek van kleine particuliere beleggers belangstelling gekomen voor beleggingen in die vrije huursector. Maar dat moet je eigenlijk gaan faciliteren. Er is een doelgroep die wel wil, maar niet weet hoe je dat moet aanvliegen.”

Rouwette: “Er is in Nederland een enorm kapitaal bij particulieren. Ze willen wel investeren in woningen, maar het komt onvoldoende los.”

Hukker: “Daar ligt nog een grote uitdaging. Die mensen willen het liefst ergens om de hoek investeren. Woningen waarvan ze weten dat er een goede cashflow uitkomt. Dat is beter dan een winkel waar in de afgelopen jaren al vier keer de curator is langs geweest.”

Rouwette: “Jarenlang hebben we een huurmarkt gehad die secundair was ten opzichte van de koopmarkt. Kopen was handig en als je huurde, vertelde je dat liever niet op een verjaardagsfeestje. Toch denk ik dat huren steeds interessanter wordt voor mensen, maar dat wij als huursector nog wel voor de uitdaging staan om mensen ervan te overtuigen dat een huurwoning ‘een slimme keuze’ is. Huren is nog steeds: we

‘Niet de financiering is het probleem, maar het gebrek aan bouwlocaties’



Jean-Paul Rouwette, bestuurslid VGM NL: “Jarenlang hebben we een huurmarkt gehad die secundair was ten opzichte van de koopmarkt.”

moeten mensen huisvesten. Daarentegen is kopen: ik wil die woning kopen. Dat is een heel andere benadering.”

Zou, afrondend, publieke financiering een mogelijkheid kunnen zijn?

Rouwette: “Dat lijkt me geen goed idee.”

Hukker: “Ik denk niet de financiering het probleem is. Het gaat om het gebrek aan bouwlocaties. In de Randstad wordt het aanbod krap gehouden en buiten de Randstad is het een rendementsprobleem.

Monasch: “Er zijn inderdaad voldoende bouwlocaties. We kunnen ook op veel locaties veel meer de hoogte in bouwen. Een belangrijke trend wordt verder de verstedelijking. Mensen willen graag in de grote steden wonen. Dat ze dan kleiner wonen, vinden ze niet zo erg.”

Wat is een vrije sector huurwoning?

Woningen met een huur boven de liberalisatiegrens (dit jaar 710,68 euro per maand; tevens de grens voor huurtoeslag) behoren tot de vrije huursector. De verhuurder heeft vrijheid bij het bepalen van de huurprijs en de huurverhoging. Een huurder kan wel binnen een half jaar na het aangaan van een huurcontract aan de huurcommissie vragen om de woning te beoordelen. De huurcommissie kijkt dan of de verhuurder terecht een geliberaliseerde huur vraagt. Mensen met een inkomen van boven de 39.000 euro zijn aangewezen op de vrije huursector. Deze grens is tijdelijk opgetrokken. Bovendien is de liberalisatiegrens van ongeveer 710 euro de komende jaren bevroren. Omdat de huren wel blijven doorstijgen, komen er meer woningen in de vrije huursector terecht.



NVM-voorzitter Ger Hukker: “Commercieel vastgoed is als belegging minder interessant geworden.”



MAKELEN IN EEN VERANDERENDE MARKT

In deze serie vertellen makelaars over hoe ze met ondernemerschap, innovaties, klantbenadering en nieuwe diensten succesvol opereren in deze veranderende markt. In dit negentiende deel een gesprek met Timo Greeven van Greeven Makelaardij uit Zandvoort. Dit familiebedrijf bedient zijn klanten met een uitstekende service en zet vol in op social media met hun initiatief socialbroker.nl.

MAKELEN IN EEN VERANDERENDE MARKT

Timo Greeven: "Onze kansen liggen op het gebied van sociale media."

Ondernemen met nieuwe diensten

"Wat ons kantoor denk ik bijzonder maakt, is het feit dat wij een familiebedrijf zijn. Mijn vader is het kantoor gestart in 2003. Daarna zijn zowel mijn vrouw als ik in het bedrijf gekomen. Doordat we zelf ook in het dorp wonen en ons sociale leven hier plaatsvindt, kennen veel mensen ons en voelt het allemaal heel vertrouwd. Onze kansen liggen op het gebied van sociale media. Wij willen de mogelijkheden hiervan verder benutten. Daartoe hebben wij een nieuwe start-up in de markt gezet, socialbroker.nl. Het leuke is dat je via SocialBroker heel gericht op Facebook een woning kunt adverteren die alleen de doelgroep te zien krijgt, bijvoorbeeld starters in de regio Haarlem. Klikken ze erop, dan komen ze direct op de advertentie op Funda terecht of naar wens op de site van de makelaar. Deze tool wordt nu uitgerold door heel Nederland en wordt inmiddels al door een behoorlijk aantal makelaars gebruikt."

Het werk toen en nu

"Woningen staan in vergelijking met voor de crisis nog steeds best lang te koop. Het is dan ook zaak om die woningen ook op andere manieren dan alleen funda onder de aandacht te brengen. Daarvoor maken wij veel gebruik van social media en we bereiken daar heel goede resultaten mee. Daarnaast moet je de klant nog meer service en aandacht geven dan je al gewend was. Dat betekent heel goed luisteren naar de klant en goed kunnen inschatten wat hij wil. Voldoet een woning die we aanbieden niet geheel aan de wensen van een koper, dan kijken we of er woningen zijn die mogelijk wel in aanmerking komen. Zo krijg je meteen een heel ander contact met die koper en kun je een band opbouwen. Zit er niets passends binnen ons eigen aanbod, dan proberen we er een aankoopopdracht van te maken."

De markt toen en nu

"Kijken we naar de markt hier in Zandvoort, dan hebben de startersappartementen met twee kamers het op het moment ontzettend moeilijk. Mensen kiezen vaak toch liever direct voor een groter appartement of huis voor het geval de persoonlijke omstandigheden wijzigen en die extra kamer nodig wordt. Daarnaast zien we dat de nieuwbouw die nu plaatsvindt de markt enigszins verstoort. Woningen waarin twintig jaar niet geïnvesteerd is, zijn daardoor moeilijk te verkopen. Dit komt mede door de afgenomen kredietfaciliteiten. Ten slotte zijn ook de klanten veranderd, ze zijn veel realistischer geworden en weten bijvoorbeeld dat ze met een reële vraagprijs de markt op moeten. Ze zijn daarnaast bereid om voor de verkoop wat aanpassingen in de woning te verrichten. Door bijvoorbeeld te schilderen, of een styliste langs te laten komen."

Visie op de toekomst

"Ik zie de toekomst van de woningmarkt dan ook beslist zonnig in. Hier in Zandvoort trekt de markt in bepaalde segmenten ook al aan. Zo gaan de eengezinswoningen goed en ook de wat luxere woningen gaan steeds beter. Bovendien tonen steeds meer mensen die nu nog huren, interesse in een koopwoning. Met de huidige lage rentestand wordt het voor deze mensen steeds interessanter om te kopen, omdat ze dan een stuk voordeliger uit zijn. Er zijn kortom genoeg kansen, ook in de huidige markt."

'Er zijn genoeg kansen in de huidige markt'

Arno van der Vlist, hoogleraar Vastgoedontwikkeling:

'GEEN ANDERE DATABASE MET ZOVEEL DIEPGANG'

"De NVM heeft de beschikking over een unieke database, waar veel onderzoek op gebaseerd wordt. Het is super dat de NVM die gegevens beschikbaar stelt voor wetenschappelijk onderzoek. Zou je die informatie moeten kopen, dan ben je veel geld kwijt", meent Arno van der Vlist, hoogleraar Vastgoedontwikkeling aan de Rijksuniversiteit Groningen.

Volgens Van der Vlist is een belangrijk voordeel van de NVM-database dat die heel veel woningkenmerken bevat. "Het is daardoor een heel rijke database. Sommige velden kunnen nog wel wat beter ingevuld worden. Andere velden zoals biedingen tijdens de onderhandelingen zouden toegevoegd kunnen worden. Maar ik denk niet dat er momenteel een database is die een zelfde diepgang en breedte heeft. Het Kadaster heeft data van honderd procent van de markt en dat heeft de NVM niet. Maar de Kadasterdata bevatten minder woningkenmerken. De NVM-gegevens zijn veel gedetailleerder."

Van der Vlist werkt bij het indienen van onderzoeksvragen samen met Frank Harleman, beleidsmedewerker onderzoek



van de NVM. "Met hem heb ik regelmatig contact. De samenwerking vind ik prettig en professioneel. Het verschilt nogal hoe vaak ik contact heb, maar zeker één keer per halfjaar."

Divers

De onderzoeksthema's van de Vastgoedgroep binnen de basiseenheid Economische Geografie zijn divers, stelt Van der Vlist. "We kijken bijvoorbeeld naar de invloed van publiek groen op woningwaarde. En wat is de invloed van infrastructuur? Wat is het effect van herstructurering? Hoe gaan woningeigenaren om met verlies? Wat weten we over prijsonderhandelingen? We gebruiken diverse datasets voor de woningmarkt. Allereerst de NVM-data. Ten tweede, data uit de VS en

vergelijkbaar met die van het Kadaster. In de VS loopt nu een aanvraag voor de MLS, een vergelijkbare database als de NVM-data. Ten derde gebruiken we in het onderwijs en onderzoek WoON-data van het ministerie van BZK, die informatie over wonen en huishoudens bevatten."

Executieveilingen

"Er is nog een wereld te winnen door meerdere datasets te verbinden", vindt de hoogleraar. Als voorbeeld geeft hij een onderzoek naar de rol van informatie op executieveilingen. "Een student van onze Master Real Estate Studies is werkzaam bij een van de NVM-kantoren en kwam bij mij met dit onderzoeksonderwerp. De student heeft zelf een koppeling gemaakt tussen enerzijds data over executieveilingen en anderzijds informatie vanuit de NVM over plaatsing

op funda. Zijn onderzoek liet zien dat informatievoorziening een belangrijke rol speelt, al is nu nog onduidelijk of selectie een rol speelt bij plaatsing op funda."

Van der Vlist zou het een goed idee vinden als de NVM regelmatig een seminar zou organiseren, waarop haar bevindingen worden gepresenteerd. "Inmiddels worden de NVM-data op bijna alle universiteiten gebruikt bij wetenschappelijk onderzoek. Het zou interessant zijn om eens per jaar een NVM-seminar te organiseren. In termen van validatie en valorisatie (het maatschappelijk beschikbaar en bruikbaar maken van inzichten uit onderzoek, red.) is het van belang om onderzoeksresultaten vaker terug te koppelen naar de vastgoedpraktijk", aldus Van der Vlist.

'De Kadasterdata bevatten minder woningkenmerken'

Prof. Arno van der Vlist: "Er is nog een wereld te winnen door meerdere datasets te verbinden."

AASGIEREN

Stampvoetend stond ik tegenover de hypotheekadviseur toen ik mijn eerste huis kocht, begin jaren negentig. Mijn inkomen telde maar voor acht jaar mee bij het vaststellen van de maximale hypotheek en daardoor was de financiering van onze twee-onder-een-kap met ruimte voor een geit en kippen kantje boord. Belachelijk vond ik dat. En discriminerend ook.

Niet lang daarna werd die regel afgeschaft, maar destijds gingen banken nog uit van de veronderstelling dat vrouwen na een paar jaar werken kinderen kregen en niets meer zouden verdienen. En dus zagen ze mijn inkomen als een 'extraatje'. Dat ik zeker wist dat ik nooit kinderen, maar wel een carrière wilde en toen al meer verdiende dan de man met wie ik het huis kocht boeide de bank niet. Ze veroordeelden je ongezien tot het mutsenparadijs.

Het niet meetellen van het inkomen van vrouwen was het laatste restje voorzichtigheid dat banken nog betrachtten. Al bij de koop van ons volgende huis, nog altijd in jaren negentig, was de toon van de bankmedewerkers heel anders. "Financier gewoon een tonnetje extra mee, kun je direct een keuken aanbouwen en een mooie badkamer laten installeren." Wij traptten nooit in die val, maar gebruikten wel alle

mogelijkheden die banken en de overheid boden om snel waarde te creëren, door regelmatig te verhuizen en wat te avonturen op de huizenmarkt.

Huisjesmelker

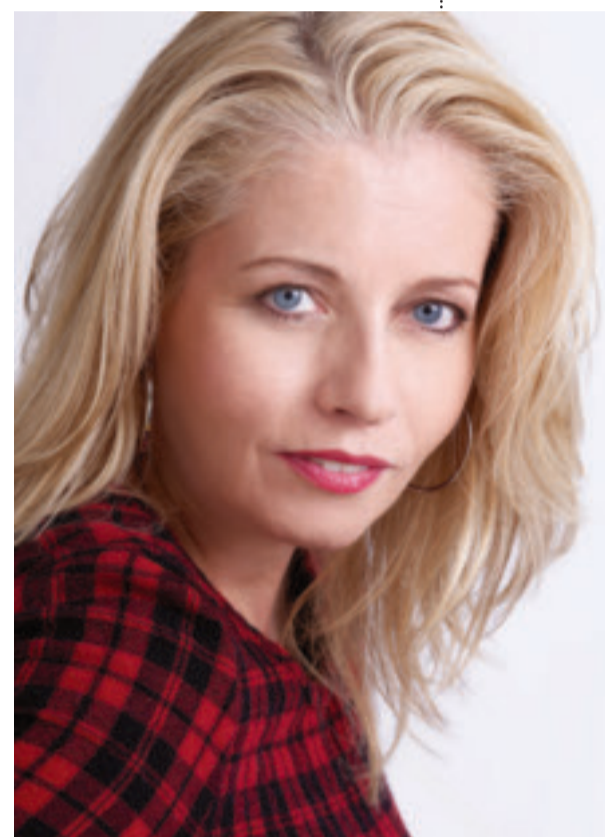
Vorige week kocht ik mijn zoveelste huis en gelukkig heb ik geen bank meer nodig. "Heb je weer een huis gekocht?", vroeg mijn vriendin Lara. "Maar je hebt toch al een huis, wat moet je er met twee?" Nou, ik ga de ene verhuren en de andere wordt mijn pied-à-terre in Nederland tussen het reizen door. En als ik langere tijd in het buitenland ben gaat huis nummer twee op airBNB in de verhuur. Woonopbrengsten in plaats van woonlasten. "Oh, je wordt huisjesmelker", gniffelde Lara. Nee, ik word vastgoedondernemer. Ja, dat klinkt fijn, vastgoedondernemer. Ik spring hyperactueel in op de trend van de particuliere verhuur. Want er dolen tegenwoordig groepen twintigers rond op de woonmarkt die geen twee-onder-een-kap met een geit kunnen kopen maar te veel verdienen voor sociale huurhuizen.

Buitenlandse beleggers cirkelen als aasgieren boven Nederland om deze groeiemarkt in hun klauwen te kunnen krijgen. De ooit met overheidsgeld gefinancierde sociale huurwoningen zijn een voorname prooi. Minister Stef Blok wil van die huizen af om de woningcorporaties weer financieel gezond te krijgen. Daar is op zich niet zoveel mis mee. Ik geloof nog steeds in marktwerking. De overheid moet zich alleen bemoeien met dingen die de markt niet vanzelf regelt.

Bootvluchtelingen

Maar hier word ik verdrietig van. Eerst hebben we met belastinggeld omvallende banken mogen redden, terwijl huizenbezitters met onderwater-hypotheken als bootvluchtelingen moesten ronddobberen. En nu mogen buitenlandse beleggers nog even onze huurmarkt komen kaalvreten. Ik woon liever in een land waar particuliere huizenkopers worden beloond voor ondernemerschap en de bereidheid om wat risico te lopen. Natuurlijk moeten we niet terug naar de huizenbubbel waar we tot eind jaren nul in zaten. Maar ik gun elke Nederlander de kans om vermogen op te bouwen. En een geit. En kippen.

Marianne Zwagerman is innovatiestrategist en schrijver



'Banken veroordeelden je ongezien tot het mutsenparadijs'

ZWEEDSE WONINGMARKT NADERT KOOKPUNT

De woningmarkt in de Zweedse hoofdstad Stockholm gaat steeds meer trekken van een bubbel vertonen, zo waarschuwen experts op dit gebied. Huizen zijn het laatste decennium fors duurder geworden. Ook de gewoonte om hypotheek niet af te lossen is bezig de Zweedse koopwoningmarkt te ontwrichten. Al eerder deed zich een huizenbubbel in Ierland, Engeland, Denemarken, Spanje, de VS en Nederland voor. De huurmarkt biedt woningzoekenden in Stockholm ook geen perspectief.

Hoge prijzen, grote schulden

De prijzen van huizen in Stockholm zijn in de afgelopen tien jaar met 300 procent gestegen. Gemiddeld kost een appartement nu 452 duizend euro, bijna een vijfde hoger dan in Amsterdam. Ook de schuldenhoeveelheid van Zweedse huishoudens behoort tot de hoogste van Europa: 263 procent van het van besteedbare inkomen.

Nederland zit nog hoger, maar Engelse, Spaanse, Franse en Duitse huishoudens hebben aanzienlijk minder schulden. Het is in Zweden fiscaal aantrekkelijk een hoge hypotheek te nemen en de hypotheekrente bedraagt slechts rond de 2 procent. Hypotheken worden bovendien doorgaans niet afgelost.



De president van de Zweedse centrale bank, Stefan Ingves, uitte onlangs zijn zorgen over de hoge schulden van de Zweden. Om hun kwetsbaarheid te verkleinen, zouden huishoudens hun hypotheek meer moet aflossen, aldus Ingves. In grote delen van de wereld is dat volgens hem al een vanzelfsprekendheid.

Veel vraag, weinig aanbod

Niet alleen de hoge schulden zorgen echter voor kwetsbaarheid. Er is ook te weinig aanbod om aan de vraag naar huizen in de hoofdstad te kunnen voldoen. Onder anderen mensen van buiten de hoofdstad, immigranten en jonge ondernemers willen graag in Stockholm gaan wonen. Voor gemeentelijke huurwoningen zijn er jarenlange wachtlijsten. Particuliere verhuurders zijn er nauwelijks. Nieuwe huizen worden ook te weinig en te langzaam gebouwd. Zweden kent een lange voorbereiding van bouwprojecten met veel inspraakmogelijkheid.

Wie dus op het juiste moment een huis heeft gekocht en nu op het juiste moment weer verkoopt, zal zeer content zijn. Maar voor de rest van de Zweden is de stand van de huizenmarkt nu bepaald niet gunstig. Zij hopen dat de markt, net als in

Noorwegen, weer afkoelt tot minder zorgwekkende temperaturen.

Energieboost voor NVM-makelaars op fundament'15

'Mooi evenement!', 'een goed georganiseerde dag' en 'veel inspiratie opgedaan'. Dat waren enkele reacties op Twitter op fundament'15, een initiatief van huizenwebsite funda gericht op NVM-makelaars. Het zeer dynamische en amusante evenement vond deze keer op dinsdag 21 april in het Utrechtse TivoliVredenburg plaats. 's Ochtends was er in de Grote Zaal een daverende plenaire zitting, terwijl er 's middags op de plaza volop genetwerkt kon worden. Op fundament'15 werd ook de nieuwe 'look' van funda getoond. Bovendien kunnen zoekers huizen nu ook 'virtueel' bezichtigen via funda.

Het funda-evenement stond deze keer in het teken van 'De boost voor uw business'. "Wat doen wij bij funda? Wij zetten alles op alles om uw business te helpen groeien", zo werd in het flitsende openingsfilmpje gezegd. "Alle ingrediënten zijn er. We staan aan het begin van een nieuwe tijd. De boost voor uw business!".



De bezoekers van fundament'15 konden tijdens de middaguren kennis nemen van het redesign van funda.

Marc Duijndam, CEO van funda: "Funda zit precies tussen de zoeker en de makelaar in."

Net als vorig jaar was Rens de Jong de gespreksleider en gastheer bij fundament'15. "Yes, we zien dat de economie aan het aantrekken is en dat de huizenmarkt het weer goed doet. En dat is hartstikke mooi. Maar een lente is nog geen zomer. Er kan nog nachtvorst komen, het kan zomaar mis gaan. Maar de trend is omhoog! De grote vraag is wel hoe u daarvan gaat profiteren. We willen u daarom op fundament'15 een energieboost geven

en u helpen het op alle onderdelen nog beter te doen", zei de BNR-presentator in zijn openingspraatje voor de ruim duizend bezoekers.

Renaissance

De Jong kondigde als eerste spreker Martijn Aslander aan. Hij beschrijft zichzelf als lifehacker en verbinder van mensen, informatie en ideeën. Tijdens zijn presentatie liet hij de 'ongekende mogelijkheden' zien van de huidige netwerksamenleving voor mens en arbeidsmarkt. Volgens hem biedt de 'nieuwe renaissance', waarin kennisverspreiding sneller gaat dan ooit, enorme kansen voor mensen om zich bottom-up te organiseren. Ze kunnen sneller, efficiënter en zonder bureaucratie dingen voor elkaar krijgen en oplossingen vinden voor moeilijke vraagstukken.

Onder anderen Marc Duijndam, CEO van funda, kwam tijdens de ochtendsessie ook aan het woord. Hij besprak de toekomstvisie van funda en ging in op big data. "Wist je dat we de enige site ter wereld zijn met een tool als de Marktverkenner, die NVM-makelaars informatie biedt over de actuele vraag van de markt? Internationale concurrenten komen naar ons toe en vragen: hoe doen jullie dat? Hoe hebben jullie dit voor elkaar gekregen? Hoe kun je uit de enorme bak met data deze informatie halen? Het maakt mij supertrots dat we zo ver zijn."



Balans

Duijndam over de toekomstvisie: "Funda zit precies tussen de zoeker en de makelaar in. Wij moeten tussen twee partijen

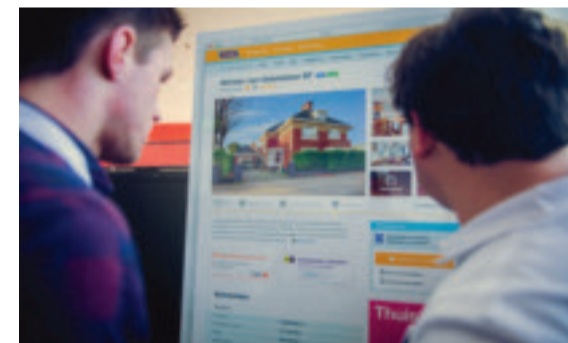
'Wij moeten de positie van de makelaar waarborgen, behartigen en verstevigen'

Nieuw design

Funda is momenteel bezig met een redesign van de website. Die werd 's middags tijdens fundament'15 op funda plaza gepresenteerd. Volgens Daan Smulders, user experience designer bij funda, zijn er drie speerpunten. "Ten eerste willen we meer inspelen op emotie. Niet alleen door meer beeld, maar ook groter beeld. We willen ook het gevoel dat hoort bij een huis beter overbrengen, in plaats van alleen de harde feiten. Daarnaast willen we af van het design met de tabbladen. We zitten in het huidige design aan het maximum, terwijl we juist meer informatie willen toevoegen. Tot slot willen we ons meer richten op de ervaring van mobiele gebruikers, want inmiddels komt al ruim 40 procent van ons bezoek via mobiel. Dit alles maakt dat de lay-out een update nodig heeft en daar zijn we nu mee aan de slag gegaan."

Funda heeft een aantal tests onder gebruikers uitgevoerd, waarbij het doel was om zo relevant mogelijke huizen te vinden. Smulders: "Naast grotere foto's worden de huizen overzichtelijker weergegeven. Er staat minder informatie op de zoekresultatenpagina's, zodat het voor de gebruiker beter scanbaar wordt. Daarnaast hebben we de filters opnieuw gestructureerd, zodat het makkelijker wordt om huizen eruit te filteren. Je houdt dan alleen resultaten over die voor jou interessant zijn." Volgens Smulders worden de veranderingen van het design van funda 'geleidelijk' doorgevoerd. Een andere interessante lancering was dat funda NVM-makelaars vanaf nu de mogelijkheid biedt om hun klanten vanaf kantoor – virtueel – huizen te laten bezichtigen. Ruim 30.000 objecten die voorzien zijn van minimaal één 360 graden foto, zijn momenteel op deze manier te bekijken via funda. Dankzij de Oculus Rift-bril krijgen geïnteresseerde kopers het idee dat ze door het huis heen lopen, terwijl ze op kantoor zitten bij de makelaar.

Funda wil bij het redesign meer inspelen op emoties bij de gebruiker.



balanceren. Wij moeten de positie van de makelaar waarborgen, behartigen en verstevigen. Maar aan de andere kant moeten we ook rekening houden met de zoeker. De informatie op onze site moet zo toegankelijk mogelijk gemaakt worden, zodat ze via funda blijven zoeken. Een groot, compleet aanbod, bestaande uit harde en ook zachte data, is belangrijk om de interactie met de zoeker in stand te houden. Door continu te zoeken naar de juiste balans tussen makelaar en zoeker kunnen we onze mooie positie, die we nu innemen, behouden."



NVM-makelaars hebben nu de mogelijkheid om hun klanten vanaf kantoor – virtueel – huizen te laten bezichtigen.

De plenaire zaal van TivoliVredenburg was tijdens de ochtendzitting met zo'n duizend aanwezigen zeer goed gevuld.



'We willen het gevoel dat hoort bij een huis beter overbrengen'

Arie Blokland, manager Hypotheken van Triodos Bank:

'Stimulans verduurzaming door koppeling hypotheekrente aan energielabel'

Duurzaamheid zit in de genen van Triodos Bank. Dat deze bank een hypotheek aanbiedt die de verduurzaming van huizen stimuleert en deze koppelt aan het energielabel, is dan ook niet meer dan logisch, aldus Arie Blokland, manager Hypotheken van Triodos Bank. "Hoe beter het energielabel, hoe lager de rente."

Triodos Bank is ooit opgericht om mensen weer bewust om te laten gaan met geld, en de transparantie in de bankwereld terug te brengen, vertelt Arie Blokland, manager Hypotheken van Triodos Bank. "Sinds onze oprichting in 1980 zijn we actief op een aantal vlakken: individuele ontplooiing, sociale samenhang en ecologisch evenwicht. Zo waren wij een van de eersten die windmolens financierden. Lang voor 'duurzaamheid' een gangbaar begrip was. Door het financieren van hernieuwbare energie willen we het gebruik van fossiele brandstof terugdringen. Anderzijds willen we ook de uitstoot van CO₂ verminderen. Aan de verbruikerskant kom je dan al snel in de bebouwde omgeving terecht."

Bebouwde omgeving

Want zo'n 40 procent van het energiegebruik komt voor rekening van die bebouwde omgeving, vervolgt Blokland. "Als we dan inzoomen op de particuliere woningmarkt, blijkt dat maar liefst 10 procent van de CO₂-uitstoot in Nederland voortkomt uit de verwarming van die woningmarkt. Daarom hebben wij in 2013 besloten om te starten met onze hypotheek voor duurzame woningen, met als ambitie de woningeigenaar te stimuleren om zijn woning te verduurzamen. Wij hebben er daarbij voor gekozen om de hypotheekrente te koppelen aan het energielabel."

ASN BANK

Een andere bank die veel waarde hecht aan duurzaamheid, is de ASN Bank. Maar deze bank verstrekt sinds 2005 niet meer direct hypotheekleningen aan klanten, omdat het aantal ASN-hypotheekleningen geen 'aanzienlijke omvang' had. Ze doen dat nu wel via een omweg: via moederbedrijf SNS. ASN-directeur Ewoud Goudswaard stelde laatst in de Volkskrant dat hij in de toekomst wel graag hypotheekleningen zou willen koppelen aan de energielabels van huizen.

Maatwerkadvies

De hypotheek werkt eenvoudig: hoe beter het energielabel, hoe lager de rente. "Daarbij bieden wij onze hypotheekleningen een maatwerkadvies energiebesparing. Zij laten dit uitvoeren door een gecertificeerd energieadviseur die bekijkt wat er nodig is om die woning optimaal te verduurzamen. Voert de woningeigenaar de voorgestelde verduurzamingsmaatregelen uit, en overlegt hij het daaruit voortvloeiende betere energielabel, dan wordt de hypotheekrente naar beneden bijgesteld. Daarmee geven we een blijvende financiële impuls om de woning te verduurzamen. Met resultaat: sinds de start heeft 48 procent van onze klanten één sprong in energielabel gemaakt en 17 procent zelfs vier stappen of meer."

Veel interesse voor Energiebespaarleningen

Het aantal aanvragen van Energiebespaarleningen door particuliere woningeigenaren zit in de lift: in het eerste kwartaal van 2015 zijn ruim 600 leningen aangevraagd, tegen ruim 850 in heel 2014. Deze stijging is volgens het ministerie van Binnenlandse Zaken vermoedelijk te danken aan de introductie van het vernieuwde energielabel voor woningen en de vereenvoudigde aanvraagprocedure op www.ikinvesteerslim.nl.

Ook is de lening zelf aangepast. Zo is de rente verlaagd, kan nu 75 procent (in plaats van 50 procent) van het leenbedrag worden besteed aan zonnepanelen en zijn de kosten makkelijker te vergelijken met andere leningproducten. De afsluitkosten worden namelijk niet meer apart berekend.



Arie Blokland: "De invoering van het vereenvoudigde energielabel heeft mensen bewuster gemaakt van de duurzaamheid van hun huis."

Verduurzaming

De invoering van het vereenvoudigde energielabel heeft mensen bewuster gemaakt van de duurzaamheid van hun huis, stelt Blokland vast. Ook stijgt het aantal aanvragen voor deze hypotheek. "We maken deel uit van de Taskforce binnen de Stroomversnelling verduurzaming bestaande woningvoorraad. Ook daar zien we dat gemeenten hun inwoners proberen te interesseren voor verduurzaming van hun huis en hen wijzen op de lagere energielasten, het verhoogde comfort en de ideële aspecten om bij te dragen aan de maatschappij."

'Dit is een blijvende financiële impuls'

COLOFON NVM Magazine

NVM Magazine is een periodieke uitgave van de Nederlandse Vereniging van Makelaars o.g. en vastgoeddeskundigen NVM. NVM Magazine 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

Roeland Kimman (beleidpr@nvm.nl)

Bladmanagement & eindredactie

PACT Public Affairs

Redactie

Liesbeth Kramer, Daan Keij, Sander Schilders, Peter Westhof

Fotografie

PACT Public Affairs, Sicco van Grieken, Roy Beusker, Joris Bulckens, Nationale Beeldbank

Vormgeving & opmaak

Koos in Vorm

Druk & distributie

MediaCenter Rotterdam

Abonnementen

NVM Magazine 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.

WIJZIGING OPIUMWET HEEFT OOK GEVOLGEN VOOR VERHUURDERS

Op 1 maart 2015 is de Opiumwet gewijzigd. Vanaf die datum treden het Openbaar Ministerie, de politie, FIOD, Belastingdienst, gemeenten, provincies en het Rijk gezamenlijk op tegen facilitators van illegale hennepcultuur. De wijziging van de Opiumwet heeft daarmee ook gevolgen voor verhuurders.

Een verhuurder dient namelijk te voldoen aan zijn zorgplicht. Zo wil de overheid dat iedere verhuurder een goede screening uitvoert op de toekomstige huurder, maar ook dat er toezicht is op het verhuurde vastgoed door middel van inspecties tijdens de huurperiode. Doet hij dat niet, dan kan hij worden gestraft met een gevangenisstraf van ten hoogste drie jaar of een forse geldboete.

Geen bevoegdheden

Volgens Kees Vlaanderen, senior beleidsadviseur van de NVM, gaat de wet door deze wijziging wel ver. "Voor ons is het grootste probleem dat de overheid wel verplichtingen oplegt,

maar vervolgens niet faciliteert. Zo krijgen we wel meer taken, maar geen bevoegdheden of handvatten om die taken uit te voeren. Op die manier kunnen we ook niet optimaal bijdragen aan de uitvoering van de wet."

Huurders-check

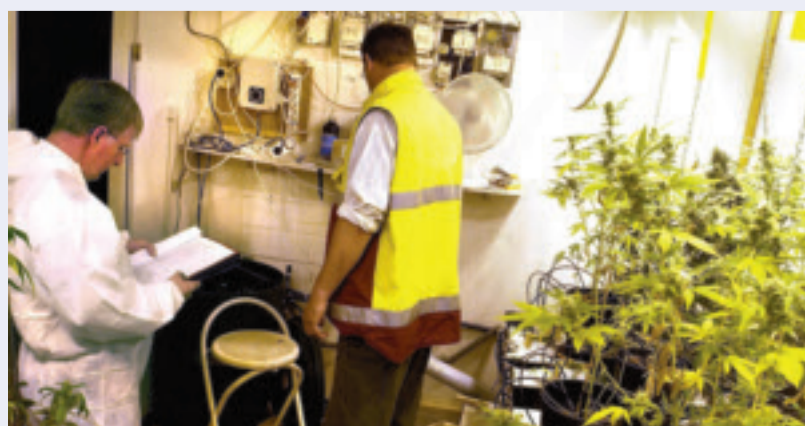
De NVM had al een uitgebreide woontoets ontwikkeld waarmee potentiële huurders gescreend kunnen worden. Een dergelijke huurdersscreening werkt preventief tegen illegale praktijken als hennepcultuur, wapenopslag etc. Toch is er vaak aanvullende informatie nodig. Makelaars in Amsterdam en Tilburg kunnen in geval van twijfel bij de politie opvragen

of potentiële huurders een criminele achtergrond hebben. Om dit mogelijk te maken zijn speciale convenanten gesloten tussen de gemeenten, de politie en de makelaarsverenigingen. Nog zeer onlangs was de NVM met o.a. de gemeente Heerlen in gesprek over een dergelijk convenant. De gemeente wilde graag een convenant sluiten, maar kreeg van de politie te horen dat in het landelijk politieverleg van november 2014 besloten is dat de politie niet langer convenanten sluit met commerciële partijen. "Een dergelijke besluit staat op gespannen voet met de wijziging van de Opiumwet", zegt Vlaanderen. "Een op de plaatselijke omstandigheden toegespitst convenant kan namelijk een goed instrument vormen om aan de uit de

Opiumwet voortvloeiende verplichtingen te voldoen."

Overigens is de NVM niet alleen maar kritisch. "Dat iedere verhuurder een goede screening moet (laten) uitvoeren en het vastgoed tijdens de huurperiode moet (laten) inspecteren, biedt voor de makelaardij natuurlijk ook kansen." Het vormt voor de makelaar een extra aanleiding om zijn opdrachtgevers te wijzen op zijn toegevoegde waarde. De makelaar kan immers uitvoering geven aan de op de verhuurder rustende wettelijke verplichtingen.

Per 1 maart treden diverse partijen gezamenlijk op tegen facilitators van illegale hennepcultuur.



'We kunnen niet optimaal bijdragen aan de uitvoering van de wet'

Cabaretière en zangeres Lenette van Dongen:

‘Een makelaar kan je behoeden voor overhaaste beslissingen’

Lenette van Dongen: “De eerste woning die ik echt zelf gekocht heb, is mijn huidige woning. Ik kocht deze vrijstaande woning in Egmond in oktober 2013. Daarvoor woonde ik in Amsterdam, maar door veranderingen in mijn leven wilde ik heel graag dicht bij zee wonen. Dit is een beetje het gebied uit mijn jeugd, de duinen zijn mijn thuisland. Om erachter te komen of het mij hier echt zou bevallen, heb ik ter voorbereiding eerst een paar keer een huisje gehuurd op een bungalowpark hier in de buurt, in diverse jaargetijden. En dat voelde heel goed. Aan het einde van zo’n vakantie nam ik een kijkje in de buurt om te zien wat voor huizen er aangeboden werden. Toen liep ik tegen dit huis aan.

Glazen wand

Omdat deze mensen hun huis zelf verkochten, kon ik het direct bezichtigen. Bij binnenkomst voelde het meteen goed, het was liefde op het eerste gezicht. Het huis heeft een grote tuin en er is een mooie serre aangebouwd. Door die grote glazen wand naar de tuin valt veel licht naar binnen. Beneden was alles perfect verbouwd, alleen boven moest nog het een en ander gebeuren. Ook de aanwezigheid van een badkamer beneden had grote meerwaarde voor mij. Want mocht het ooit nodig zijn, dan kan mijn moeder hier ook komen wonen. Ik heb dan ook niet lang over de aankoop getwijfeld.

Verborgene gebreken

Dat de verkopers geen makelaar hadden, vond ik eigenlijk heel vervelend. Later kwamen er namelijk wat verborgen gebreken naar voren en die kun je dan met niemand anders dan die verkoper zelf bespreken. En als je dan weet dat het gaat om iemand met niet veel geld, dan voel je je opeens bezwaard om

daar wat van te zeggen. Het zou beter geweest zijn als dit door wederzijdse makelaars zou zijn afgehandeld.

Genieten

Ik vind het kopen van een huis aantrekkelijk. Niet alleen financieel gezien, maar vooral omdat je het huis helemaal naar je hand kunt zetten. Zo heb ik zojuist bemoste betonnen dakpannen laten vervangen door mooie glanzende. Daar kan ik dan zo van genieten. Bijna elke dag als ik de deur achter me dichtdoe, loop ik achteruit en denk ik: wow! Ik mis de grote stad af en toe wel, maar als je dan de natuur hier weer ziet, de rust en de ruimte ervaart, dan is dat geweldig.

Bezoekmaatje

Tegen mensen die nu op het punt staan hun eerste huis te kopen zou ik willen zeggen: bereken het veilig, dus wees voorzichtig met financieren. Ook moet je uitkijken dat je niet voor een huis zwicht waar te veel aan verbouwd moet worden. Een makelaar

Wie is Lenette van Dongen?

Lenette van Dongen is cabaretière en zangeres. Ze speelde in diverse musicals en treedt sinds 1993 tevens op met solo-cabaretvoorstellingen. In 2012 kwam ze als winnaar uit de bus van Maestro, waarin BN'ers strijden om de titel 'beste dirigent'. Momenteel toert ze met haar theaterprogramma Roedel langs de Nederlandse theaters. Daarnaast vormt ze als de bescpeler van de glamoureuze pop Miss Izzy het derde jurylid van *Popster!*

Mijn eerste woning

In de rubriek ‘Mijn eerste woning’ komen bekende Nederlanders aan het woord over de aankoop van hun eerste woning. Waarom werd de woning gekocht, hoe verliep de aankoop en hoe werd de woning gefinancierd? En welk advies wil de BN'er potentiële kopers van een huis meegeven? In dit negentiende deel het verhaal van cabaretière en zangeres Lenette van Dongen die haar eerste woning in Egmond heeft gekocht.



Lenette van Dongen: “Bijna elke dag als ik de deur achter me dichtdoe, loop ik achteruit en denk ik: wow!”

kan je hierin adviseren. Hij denkt met je mee en adviseert over de technische aspecten van het huis. Daarnaast heeft hij inzicht in de marktwaarde. Juist als jij heel enthousiast bent, is het heel fijn als er iemand is die je behoedt voor overhaaste beslissingen. Een bezoekmaatje, iemand die samen met je door zo’n huis loopt, is heel fijn.”



Het kopen van een huis is aantrekkelijk’

VAN TRAMREMISE TOT BLOEIEND CULTUREEL CENTRUM

Waar vroeger trams stonden, wordt nu onder meer een film bekeken, een boek gelezen of een tv-programma opgenomen. De oude tramremise van het Gemeentelijk Vervoersbedrijf, vlak achter de Kinkerstraat in Amsterdam, is een prachtig cultureel centrum geworden. Het is inmiddels internationaal bekoord.

De tramremise stond vroeger bekend als de Remise Tollensstraat van de Gemeentetram Amsterdam. De eindhalte van de trams is gebouwd in de periode 1902-'05 en tot 1996 in gebruik geweest bij het GVB. Daarna zijn de gebouwen nog gehuurd door diverse partijen, waaronder tot 2005 het Amsterdams Openbaar Vervoer Museum. In 2005 werd het complex ontruimd in opdracht van het toenmalig stadsdeel Oud-West, dat haast wilde maken met



de verwezenlijking van plannen om het te verbouwen tot een cultureel centrum. Daarna stond het complex zeven jaar leeg.

Buurtbewoners

Eind 2011 werd bekend dat stadsdeel West de stichting TROM had aangewezen als partij om Tramremise De Hallen te ontwikkelen. TROM (TramRemise OntwikkelingsMaatschappij) is ontstaan op initiatief van leden van de ‘klankbordgroep’ van buurtbewoners, de architect André van Stigt en het bedrijf Burgfonds. Op 27 november 2012 kwam het groene licht van het stadsdeel, de financiering was rond.

Begin 2013 startte de verbouwing die twee jaar ging duren. Op 5 april 2014 werd de eerste fase van de renovatie afgesloten en het meest zuidelijke deel, de Hannie Dankbaarpassage voor het publiek geopend met daaraan het filiaal van de Openbare Bibliotheek en de kunsttieleen Beeldend Gesproken.

Het Hotel De Hallen aan het Bellamyplein opende in de zomer van 2014. In september 2014 gingen de Filmhallen open, waarin ook een zaal is ingericht met het interieur van de vroegere Cinema Parisien, die aan de Nieuwendijk stond.

De zaal was jarenlang ondergebracht in het Filmmuseum in het Vondelparkpaviljoen en vindt nu zijn derde locatie. In februari 2015 was de metamorfose van het complex voltooid.

Uniek complex

De Hallen bestaat nu uit een uniek complex van zo’n tien geschakelde hallen van 75 tot meer dan 100 meter lang. Het complex is circa 15.000 m2 groot. Opvallend zijn de Jugendstil-ornamenten. Die komen in Amsterdam bij weinig bedrijfsgebouwen voor. Inmiddels zijn ook een kinderdagverblijf, een parkeergarage, horecagelegenheden en een fietsenstalling voor publiek geopend. Bovendien wordt wekelijks vanuit de Hallen Studio's het tv-programma Podium Witteman gepresenteerd.

De Hallen heeft eerder dit jaar een EU-conservatieprijs voor cultureel erfgoed gewonnen. Volgens de jury was de renovatie van het complex ‘zorgvuldig en nuchter’.

