

Syllabus

Woningverhuur in de adviespraktijk



Woonfonds

Inhoudsopgave

Hoofdstuk 1 Inleiding	4
Hoofdstuk 2 Wetgeving advisering	5
2.1 Wet op het financieel toezicht	5
2.2 Financieren van professionele beleggers	5
2.3 Financieren van verhuurde woning voor particulieren	6
Hoofdstuk 3 Betrokken marktpartijen	7
3.1 Vastgoedmakelaar	7
3.2 Vastgoedbeheerder	7
3.3 Vereniging van eigenaren	8
3.4 Huurder	8
3.5 Taxateur	9
Hoofdstuk 4 Waardering en rendement	10
4.1 Waardebegrippen	10
4.2 Waardebepalende factoren	12
4.3 Methodes voor waardebeoordeling	13
4.3.1 Bruto aanvangsrendement (BAR)	13
4.3.2 Netto aanvangsrendement (NAR)	15
4.3.3 Discounted cashflow (DFC)	15
4.4 Rendement eigen vermogen (REV)	17
4.4.1 Cashflow	17
4.4.2 Rendement eigen vermogen	18
4.4.3 Hefboomeffect	18
Hoofdstuk 5 Huurrecht woonruimte	20
5.1 Huurrecht algemeen	20
5.2 Verplichtingen van de verhuurder	20
5.3 Verplichtingen van de huurder	21
5.4 Huurovereenkomst	21
5.5 Einde van de huurovereenkomst	22
5.6 Huurrecht voor woningen	22
5.6.1 Duur van de huurovereenkomst	22
5.6.2 Opzeggen van de overeenkomst	23
5.7 Huurprijs van de woning	24
Hoofdstuk 6 Bepalen van de huurprijs	26
6.1 Opbouw van de huurprijs	26
6.2 Woningwaarderingstelsel	27
6.3 Aanpassen van de huur	29

○ Inhoudsopgave




Hoofdstuk 7 Beoordelen financieringsaanvraag 30

7.1 Loan-to-income (Iti)	30
7.2 Loan-to-value (Itv)	33
7.3 Financieringsvormen en looptijd	33

Hoofdstuk 8 Vastlegging van het advies 35

8.1 Verantwoorde maandlasten	35
8.3 Fiscaliteit	36
8.4 Hypotheekconstructie	36
8.5 Rentevaste periode	36
8.6 Keuze geldverstrekker	36
8.7 Life-events	37

 Inhoudsopgave

Hoofdstuk 9 Afsluiting 38



Hoofdstuk 1 Inleiding

Steeds meer particulieren kopen een woning aan voor de verhuur. De stijgende huizenprijzen, lage hypotheek- en spaarrente, de stijgende huurprijzen en het tekort aan betaalbare huurwoningen maken dat verhuurd onroerend goed een steeds aantrekkelijkere belegging wordt.

Uit onderzoek blijkt dat veel particulieren die een woning voor de verhuur kopen dit voor de eerste keer doen. En dat brengt de nodige risico's met zich mee, aangezien een kennisachterstand ervoor kan zorgen dat de klant verkeerde keuzes maakt. Voor jou als adviseur is daar een belangrijke rol weggelegd.

Behalve deze beschermende en ondersteunende rol zijn de werkzaamheden voor jou als adviseur bij een verhuurde woning ook anders dan bij een woning voor eigen gebruik. In deze syllabus en tijdens de training zullen we ingaan op de belangrijkste aspecten die in de praktijk komen kijken bij de aankoop, financiering en verhuur van een woning. Het belangrijkste doel van deze opleiding is om de financiering van woningverhuur in jouw dagelijkse adviespraktijk te kunnen integreren. We willen jou dus niet opleiden als vastgoedbelegger of taxateur.

Om je optimaal voor te bereiden op deze trainingsdag kun je deze syllabus bestuderen en een kennisquiz maken om jouw kennis te toetsen.

Veel succes en plezier met de voorbereiding.

Woonfonds Woningverhuurhypotheek

Om te mogen bemiddelen voor de Woonfonds Woningverhuur Hypotheek, dient aan het einde van de klassikale training een eindtoets afgelegd te worden. Indien deze eindtoets met een voldoende wordt afgesloten, word je bij Woonfonds opgenomen als bevoegd adviseur voor de Woningverhuur Hypotheek. Dit geldt alleen voor adviseurs die op dit moment al een aanstelling hebben bij Woonfonds.

Hoofdstuk 2 Wetgeving advisering

In 2007 in de Wet op het financieel toezicht in werking getreden. Een belangrijke doestelling van deze wet is om ervoor te zorgen dat consumenten die een impactvol of complex financieel product afsluiten goed beschermd worden. Deze bescherming wordt door de wetgever nodig geacht, omdat consumenten een kennisachterstand hebben ten opzichte van adviseurs en kredietaanbieders.

2.1 Wet op het financieel toezicht

Voor adviseurs is één van de belangrijkste onderdelen uit de Wft het ken-uw-klant principe. Dit is vastgelegd in artikel 4:23 van de Wft. In de basis wordt een adviseur die een consument adviseert verplicht om een drietal taken uit te voeren:

1. Informatie inwinnen over de doelstellingen, financiële positie, kennis en ervaring en risicobereidheid van de klant;
2. Advies geven waarbij rekening is gehouden met deze geïnventariseerde informatie; en
3. Toelichten waarom het gegeven advies het best passende advies is voor de klant.

Verder is in de wet vastgelegd dat indien er sprake is van een krediet, een aanbieder verplicht is om een aanvraag af te wijzen indien er met het oog op overkreditering, sprake is van een onverantwoorde lasten. Of er sprake is van overkreditering dient getoetst te worden aan de normen zoals vastgelegd in de Tijdelijke regeling hypothecair krediet (Trhk). Verder is wettelijk vastgelegd dat alleen adviseurs die voldoen aan de vakbekwaamheidseisen mogen adviseren over hypothecair krediet.

Zoals je ziet is dit een zware verplichting voor adviseurs en aanbieders van (hypothecair) krediet. De vraag die regelmatig wordt gesteld is of dit ook van toepassing is op particulieren die een woning kopen voor de verhuur. De wetgeving is namelijk niet van toepassing op professionele partijen, zoals ondernemingen en professionele vastgoedbeleggers. Zij worden namelijk geacht zelf deze risico's in te kunnen schatten.

2.2 Financiering van professionele beleggers

Bij de financiering van vastgoed aan commerciële partijen is de Wft dus niet van toepassing en staat vaak niet de klant en diens volledige (financiële) positie centraal, maar vooral het te financieren vastgoed. Uiteraard geldt ook voor deze groep de algemene zorgplichtbepaling vanuit het Burgerlijk Wetboek. Hierin is bepaald dat een opdrachtnemer bij zijn werkzaamheden de zorg van een goed opdrachtnemer in acht moet nemen waarbij partijen veel vrijheid hebben om hier zelf invulling aan te kunnen geven.

Een belangrijke vraag is aan welke criteria voldaan moet worden om als 'professionele vastgoedbelegger' aangemerkt te worden. Dit is een open norm waarvan de criteria niet zijn geconcretiseerd. Verschillende marktpartijen hanteren hiervoor dan ook verschillende criteria.

Om je een beeld/gevoel te geven van deze criteria tref je onderstaand een aantal van de gehanteerde criteria aan:

- Financiering van > 1 miljoen;
- Meer dan 5 panden/wooneenheden;
- Minimaal € 60.000,- huurinkomsten;
- Ontwikkelen van vastgoed;
- Transformeren van vastgoed; en
- Uitpanden van vastgoed.

De gevestigde vastgoedfinanciers hebben zich tot op heden vooral gericht op dienstverlening aan de professioneel vastgoedbelegger, waarop de Wft niet van toepassing is. Het was daarom voor particulieren vaak niet mogelijk om verhuurd onroerend goed te financieren.

2.3 Financieren van verhuurde woning voor particulieren

Door de ontwikkeling op de woningmarkt en het feit dat steeds meer particulieren willen investeren in verhuurde woningen, is de afgelopen jaren een aantal 'reguliere' hypotheekverstrekkers producten gaan ontwikkelen voor de particuliere markt voor woningverhuur. Zij richten zich daarbij niet op de professionele beleggers. Met deze producten mag doorgaans maximaal € 500.000,- tot € 1.000.000,- aan financiering worden verstrekt voor maximaal twee tot drie verhuurde panden naast de eigen woning.

Als je te maken krijgt met een klant die vastgoed wil kopen, is het dus belangrijk om je af te vragen of je met een particuliere of een professioneel vastgoedbelegger te maken hebt. Dit bepaalt namelijk bij welke geldverstrekkers en hypotheekproducten je terecht kan en welke wettelijke verplichtingen van toepassing zijn.

Voor deze opleiding gaan we uit van financiering aan particulieren, waardoor het reguliere zorgplichtproces zoals dat ook geldt voor de aankoop van een eigen woning van toepassing is.

Hoofdstuk 3 Betrokken marktpartijen

Bij de aankoop van een woning voor de verhuur kunnen meer marktpartijen betrokken zijn dan bij de aankoop van een woning voor eigen gebruik. Of dit daadwerkelijk zo is, hangt in grote mate af van de werkzaamheden die jouw klant zelf uit wil gaan voeren. Het aankopen, financieren, onderhouden en verhuren brengt namelijk de nodige arbeid met zich mee.

Wie gaat er bijvoorbeeld een geschikt pand zoeken? Wie zoekt een huurder en stelt de huurovereenkomst op? Wie zorgt ervoor dat de afspraken uit de huurovereenkomst worden nageleefd? Wie incasseert de huur? Wie moet de huurder bellen bij schade of een lekkage? Wie verzorgt het reguliere onderhoud? Allemaal vragen waarover van tevoren nagedacht moet zijn en waar jij je klant bij kan helpen tijdens het aankoopproces.

Om je klant goed te kunnen helpen en de markt efficiënt te kunnen bedienen, is het dus aan te bevelen om je professionele netwerk op orde te hebben zodat je je klanten ook met vertrouwen kunt verwijzen naar de juiste partijen.

Wij zullen in deze voorbereiding kort ingaan op de volgende marktpartijen:

1. Vastgoedmakelaar.
2. Vastgoedbeheerder.
3. Verenging van eigenaren.
4. Huurder.
5. Taxateur.

3.1 Vastgoedmakelaar

Bij de aankoop van een pand kan de koper besluiten om zich te laten ondersteunen door een professional. In veel gevallen zal dit een vastgoedmakelaar zijn. Deze kent de markt doorgaans goed en weet wat er te koop is. Er kan geholpen worden bij het zoeken van een geschikt pand en een geschikte huurder.

Ook kan deze makelaar namens de koper de onderhandeling en eventuele huurcontracten die er al zijn beoordelen. Hiermee wordt het risico op een miskoop kleiner, zeker als de koper onervaren is op de vastgoedmarkt.

3.2 Vastgoedbeheerder

Als de woning eenmaal is verhuurd, moet deze beheerd worden. Dit beheer is onder te verdelen in technisch beheer en financieel beheer. Te denken valt aan werkzaamheden zoals het uitvoeren van onderhoud, incasseren en bewaken van huurpenningen, uitvoeren van de huurovereenkomst zoals het toepassen van indexaties en tijdig opzeggen van tijdelijke huurcontracten, het verrichten van inspecties en het oplossen van klachten en technische storingen.

In de praktijk is de vastgoedbeheerder dus het eerste aanspraakpunt van de huurder waardoor de eigenaar van het pand zich hier niet mee bezig hoeft te houden. Een belangrijke vraag die de klant zichzelf moet stellen bij de aankoop: wil ik een verhuurder zijn of alleen een belegger? Een nadeel van een vastgoedbeheerder is dat deze doorgaans een fee heeft die afhankelijk is van de geïncasseerde huur. Indicatief zal deze fee ergens tussen de 5% en 8% van de huur liggen.

3.3 Vereniging van eigenaren

Als jouw klant een appartement aankoopt krijgt, deze ook te maken met een vereniging van eigenaren. Hierdoor kan de klant beperkt worden in het maken van bepaalde keuzes en/of kunnen bepaalde verplichtingen worden opgelegd aan de klant. Belangrijke onderwerpen hierbij zijn onder andere de maandelijkse servicekosten, de staat van het onderhoud, de huis- en gedragsregels en het verhuurbeleid.

Ten aanzien van het onderhoud is het belangrijk om te weten wat de staat van het onderhoud is, of er een meerjarenbegroting is voor het onderhoud en wat de omvang van het reservefonds is. Deze aspecten spelen overigens niet alleen bij een verhuurde woning, maar ook de aankoop van een woning voor eigen gebruik.

Verder kunnen er door de VvE beperkingen worden opgelegd bij het privégebruik van de woning en het verhuurbeleid. Denk bijvoorbeeld aan beperkingen ten aanzien van de verhuur, het houden van huisdieren, het maximaal aantal personen dat in een appartement mag verblijven etc. Daarnaast kent het reglement vaak gedragsregels waaraan voldaan moet worden.

Het reglement van de VvE moet niet worden onderschat. Er zijn jaarlijks veel rechtszaken waarin de beperkende maatregelen vanuit de VvE ter discussie staan. Ondanks dat appartementseigenaren regelmatig in het gelijk worden gesteld, wil je hier liever niet mee geconfronteerd worden. Het is dus van groot belang om het reglement goed door te nemen.

3.4 Huurder

Het vinden van een geschikte huurder is één van de belangrijkste aspecten bij de koop en verhuur van een woning. Een huurder die niet aan zijn betalingsverplichtingen kan voldoen of de woning uitleeft, kan grote financiële gevolgen veroorzaken. Het is dan ook belangrijk om vooraf duidelijk te bepalen aan welke vereisten een huurder moet voldoen.

Zo kun je denken aan het stellen van een inkomenseis. Bij een inkomenseis wordt bepaald hoeveel keer de huurder de maandelijks huur als inkomen moet hebben. In de markt wordt gemiddeld drie tot vijf keer de huur gevraagd. Dat betekent dat bij een bruto huur van € 900,- en een inkomenseis van vijf de huurder minimaal € 4.500,- bruto per maand aan inkomen moet hebben.

Daarnaast kan het verstandig zijn om een borg te vragen. Deze borg geeft meer zekerheid op het moment dat de huurder niet meer aan zijn verplichtingen kan voldoen. Een veelgebruikte borg is één keer de maandhuur, al komt twee of drie keer de maandhuur ook voor.

3.5 Taxateur

De taxatiemarkt voor woningen voor eigen gebruik is de laatste jaren sterk gereguleerd met Europese en nationale regelgeving en de introductie van diverse validatie-instituten. Het aanbod is relatief groot, evenals de concurrentie. Dit komt mede omdat er veel data beschikbaar is over verkochte woningen binnen de diverse gemeentes en wijken.

Voor verhuurde woningen ligt dat anders. Ten eerste omdat er veel minder woningen verkocht worden voor de verhuur dan voor eigen gebruik. Ook is de locatie van de gekochte woning van groot belang. Om deze reden moet de taxateur de lokale markt dus goed kennen en moet hij op de hoogte zijn van de taxatiestandaarden voor verhuurd vastgoed.

De taxateur zal bij de aankoop van het pand niet alleen kijken naar het pand zelf, maar ook naar de huurmarkt en wat een gangbare huurprijs is. De (te) ontvangen huur is namelijk van groot belang voor de bepaling van de waarde. Indien de woning reeds verhuurd wordt, zal ook gekeken worden naar het huidige huurcontract, de betaalcapaciteit en moraliteit van de huurder, de duur van het contract en de mogelijkheid tot aanpassen of indexeren van de huur.

Mede op basis hiervan wordt de waarde vastgesteld. De kosten van een dergelijke taxatie liggen doorgaans hoger dan van een taxatie voor een woning voor eigen gebruik. Het is belangrijk om je klant hierover in een vroegtijdig stadium al te informeren en hier in je financieringsopzet rekening mee te houden. Gemiddeld liggen de kosten voor een taxatie tussen de € 700,- en € 900,- exclusief btw.

Voor de Woonfonds Woningverhuur Hypotheek moet de taxatie worden uitgevoerd door een RICS-gecertificeerd taxateur, een taxateur van Dynamis of een door Woonfonds aangestelde taxateur.

Hoofdstuk 4 Waardering en rendement

In het vorige hoofdstuk hebben we de taxatie en de totstandkoming van de waarde behandeld. In dit hoofdstuk gaan we dieper in op de waarde en het rendement voor de particuliere belegger. We noemen deze steeds in één adem, omdat ze nauw met elkaar verbonden zijn.

Waar je voor een woning voor eigen gebruik vooral een waarde toedicht aan het woongenot dat je ervan hebt, wordt de waarde van verhuurd onroerend goed vooral bepaald door het rendement. Voordat we dieper ingaan op hoe dit tot stand komt, staan we stil bij een aantal veelgebruikte waardebegrippen.

4.1 Waardebegrippen

Om ervoor te zorgen dat er uniformiteit is in het gebruik van verschillende begrippen, zijn deze begrippen door verschillende taxatie- en validatie-instituten op internationaal niveau gedefinieerd. We bespreken hier de belangrijkste begrippen welke gebruikt worden door het International Valuation Standards Committee (IVSC).

Marktwaarde

Marktwaarde is het geschatte bedrag waartegen een object zou worden overgedragen op de waardepeildatum tussen een bereidwillige koper en een bereidwillige verkoper in een zakelijke transactie, na behoorlijke marketing en waarbij de partijen zouden hebben gehandeld met kennis van zaken, prudent en niet onder dwang.

Markthuur

Markthuur is het geschatte bedrag waarvoor een belang in vastgoed op de waardepeildatum, na behoorlijke marketing, op passende huurvoorwaarden in een marktconforme transactie door een bereidwillige verhuurder aan een bereidwillige huurder zou worden verhuurd, waarbij elk der partijen zou hebben gehandeld met kennis van zaken, prudent en niet onder dwang.

Beleggingswaarde/worth

Beleggingswaarde is de waarde van een object voor een bepaalde eigenaar of toekomstige eigenaar voor individuele beleggings- of operationele doeleinden. Beleggingswaarde is een waardegrondslag voor de specifieke partij waarvoor de waarde wordt bepaald. De waarde van een object voor de eigenaar kan hetzelfde zijn als de opbrengst die bij verkoop van dat actief aan een andere partij zou kunnen worden gerealiseerd, maar deze waardegrondslag weerspiegelt de voordelen die een partij ontvangt wanneer zij het object aanhoudt en veronderstelt daarom geen overdracht.

Beleggingswaarde weerspiegelt dus de omstandigheden en financiële doelstellingen van de partij waarvoor de taxatie wordt verricht. Deze waarde wordt vaak gebruikt om de beleggingsprestaties te meten.

Reële waarde

De prijs die ontvangen zou worden bij de verkoop van een actief of die betaald zou moeten worden bij het overdragen van een verplichting in een ordelijke transactie tussen marktpartijen op de waarderingsdatum. In veel gevallen zal de reële waarde gelijk zijn aan de waarde die bij een verkoop op de markt wordt gerealiseerd (marktwaarde).

Executiewaarde

Dit is de waarde die het object op zou brengen bij een gedwongen verkoop. Er is dan dus geen sprake van een bereidwillige verkoop. Sinds enige jaren schrijven de richtlijnen voor dat deze definitie niet meer gebruikt mag worden door taxateurs. Bij de financiering van woningen wordt daarom ook door alle geldvestrekkers aangesloten bij de marktwaarde.

WOZ-waarde

Dit is de waarde die de gemeente op grond van de Wet waardering onroerende zaken aan een object toekent. De laatste jaren zijn er steeds meer geldverstrekkers die de WOZ-waarde gebruiken voor de waardebepaling van een woning. Voor verhuurde panden wordt deze nagenoeg niet gebruikt, aangezien de WOZ waarde uitgaat van de waarde vrij van huur en gebruik.

Het is goed om je te realiseren dat de begrippen op twee manieren kunnen worden gebruikt: 'vrij van huur en gebruik' en 'in verhuurde staat'. Daarbij is de waarde in verhuurde staat doorgaans lager dan de waarde vrij van huur en gebruik. De reden hiervan is onder andere gelegen in het feit dat het aantal potentiële kopers van een verhuurde woning aanzienlijk kleiner is dan die van een woning vrij van huur en gebruik. Daarnaast wordt de waarde sterk bepaald door de huurinkomsten en de markthuur van de betreffende woning.

Voor de inkomstenbelasting in box 3 wordt ook een correctie gemaakt op de WOZ-waarde indien de woning wordt verhuurd en huurdersbescherming van toepassing is. Dit wordt gedaan aan de hand van de leegwaarderatio. De waarde van de woning wordt daarbij gesteld op een percentage van de WOZ-waarde, waarbij de waarde gekoppeld is aan de hoogte van de huur.

meer dan	maar niet meer dan	bedraagt de leegwaarderatio
0%	1%	45%
1%	2%	51%
2%	3%	56%
3%	4%	62%
4%	5%	67%
5%	6%	73%
6%	7%	78%
7%	-	85%

Bron: artikel 17a Uitvoeringsbesluit inkomstenbelasting 2001

4.2 Waardebepalende factoren

Onderstaand geven we een overzicht van de factoren die van belang zijn bij het bepalen van de marktwaarde en markthuur van een woning. Dit overzicht is niet limitatief, maar is bedoeld om je een beeld en gevoel te geven bij de totstandkoming van de waarde.

Locatie

De locatie is één van de meest bepalende factoren. Een woning in de randstad met veel werkgelegenheid en waar de woningvraag groot is, heeft een hogere waarde dan een woning in een krimpregio waar de vraag afneemt en de kans op leegstand aanzienlijk groter is. Daarnaast spelen ook voorzieningen een belangrijke rol. Denk hierbij aan de aanwezigheid van scholen, winkelcentra en openbaar vervoer.

Soort woning

Het soort woning en de omvang van de woning zijn uiteraard ook van groot belang. Is het een appartement of een gezinswoning? En wat is de oppervlakte en inhoud van de woning? Het is belangrijk om goed na te denken over de doelgroep die je als verhuurder voor ogen hebt en ook onderzoek te doen naar de markt voor deze doelgroep.

Bouwkundige staat

Bij een verhuurde woning is de bouwkundige staat van groot belang. Bij een woning voor eigen gebruik kan de eigenaar genoeg nemen met een woning die niet goed is onderhouden. Maar bij verhuur mag de huurder verwachten een fatsoenlijke woning te huren. Een woning met een slechte bouwkundige staat zal doorgaans minder huur opleveren of hogere onderhoudskosten met zich meebrengen. Hierdoor is het rendement lager en daarmee dus ook de waarde van de woning.

Bestemming

Indien de koper plannen heeft voor transformatie of renovatie van de woning is het belangrijk om goed te kijken naar het bestemmingsplan en de mogelijkheden om deze wijzigingen daadwerkelijk uit te voeren. Gerenoveerde woningen hebben doorgaans een hogere huur.

Energie

De hoogte van de huur wordt mede bepaald door het energieverbruik van de woning. Hoe energiezuiniger de woning is, hoe hoger de huur. Bij de vaststelling van de huur wordt uitgegaan van het energielabel, dat verplicht aanwezig moet zijn bij verhuur van de woning.

Beperkende rechten

Beperkende rechten kunnen de waarde van de woning negatief beïnvloeden. Denk aan gebruikersrechten zoals het recht van opstal en het recht van vruchtgebruik.

4.3 Methodes voor waardebeoordeling

Voor de bepaling van de waarde gelden strenge regels die taxateurs na moeten leven. Bij het vaststellen van de waarde wordt vooral gebruik gemaakt van de huurkapitalisatiemethode.

Huurkapitalisatie houdt in dat de (markt)huur wordt gekapitaliseerd met een bepaalde factor. Deze factor is van veel factoren afhankelijk. Daarnaast is ook het rendement dat een (opvolgend) belegger minimaal nastreeft bepalend voor de waarde van een pand.

Voorbeeld

De markthuur van een appartement bedraagt € 11.000,- bruto per jaar. De kapitalisatiefactor voor vergelijkbare woning in de betreffende regio is 13. De waarde op basis van de kapitalisatiefactor is $13 \times \text{jaarhuur } € 11.000,- = € 143.000,-$.

De methode van huurkapitalisatie wordt vaak toegepast met gebruik van het bruto aanvangsrendement (BAR) en het netto aanvangsrendement (NAR).

4.3.1 Bruto aanvangsrendement (BAR)

Het bruto aanvangsrendement geeft in een percentage de verhouding aan tussen de jaarlijkse huur en de investering die wordt gedaan. Het is het tegenovergestelde van de kapitalisatiefactor. Als de kapitalisatiefactor 18 is, dan is het bruto aanvangsrendement $100/18 = 5,55\%$. De BAR kan worden berekend aan de hand van onderstaande formule:

$$\text{BAR} = \frac{\text{Huuropbrengst bij aanvang} \times 100\%}{\text{investering} + \text{kosten}}$$

Voorbeeld

Thomas koopt een woning voor een bedrag van € 190.000,-. De bijkomende kosten bedragen 3%. De totale investering is dus € 195.700,-. De jaarhuur bij aanvang bedraagt € 10.800,-. Het bruto aanvangsrendement is $10.800 / 195.700 \times 100\% = 5,52\%$

Aan de hand van de BAR kan eenvoudig het rendement en het risico van objecten onderling worden vergeleken. Hierbij geldt doorgaans hetzelfde principe als bij andere beleggingen: hoe hoger het verwachte rendement (BAR), des te lager het risico. En andersom.

Ten aanzien van dit risico is met name het huidige huurcontract, de markthuur en de kans op leegstand van groot belang. Naar mate het huidige huurcontract minder zekerheid geeft, wordt de markthuur steeds belangrijker. Er bestaat dan namelijk een grote kans dat als de huidige huurovereenkomst eindigt en er een nieuwe huurder gezocht moet worden die een huur gaat betalen gelijk aan de markthuur. Omdat particuliere woningverhuur doorgaans maandelijks opzegbaar is, is het belangrijk om naar deze markthuur te kijken en je niet blind te staren op de huur die daadwerkelijk wordt betaald.

In druk bevolkte gebieden met veel werkgelegenheid en een grote woningvraag is de kans op leegstand doorgaans kleiner. Dat betekent dus minder risico, en dus een lager rendement. In onderstaande tabel is voor diverse regio's de verwachte ondergrens van de BAR weergegeven met daarbij ook de kapitalisatiefactor.

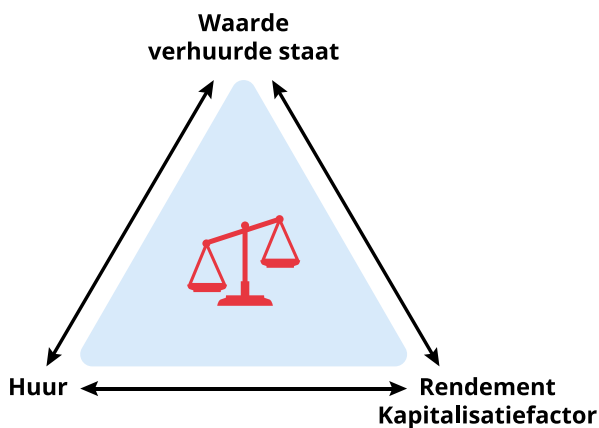
Verwachte BAR k.k. 2018

	Ondergrens BAR k.k.	Kapitalisatiefactor
Zeer sterk (Amsterdam en Utrecht)	3,5%	28,5
Sterk (Rotterdam en Den Haag)	4,0%	25,0
Sterk/gemiddeld (o.a. Noordvleugel Randstad)	4,25%	23,5
Gemiddeld (o.a. midden Nederland)	4,5%	22,2
Gemiddeld/zwak (overloopregio's)	4,75%	21,0
Zwak (perifeer gelegen regio's)	5,0%	20,0
Zeer zwak (krimpregio's)	6,0%	16,7

Bron: Syntrus Achmea Real Estate, outlook 2018-2020 / bewerking Hoffelijk

Hoofdstuk 4
○ Waardering en rendement

In onderstaande afbeelding wordt schematisch weergegeven wat de verhouding is tussen de huur, de kapitalisatiefactor/het gewenste rendement en de waarde van de woning in verhuurde staat.



Voorbeeld:

- $Huur = € 10.000,- \times \text{kapitalisatiefactor } 10 = € 100.000,- (10\%)$
- $Huur = € 10.000,- \times \text{kapitalisatiefactor } 15 = € 150.000,- (6,7\%)$
- $Huur = € 10.000,- \times \text{kapitalisatiefactor } 20 = € 200.000,- (5,0\%)$

Naarmate een belegger genoeg neemt met een lager rendement, stijgt dus de marktwaarde. Is er een hoger rendement vereist bij dezelfde huur, dan daalt de marktwaarde. De belegger zal dan bereid zijn om minder te betalen zodat met de huur het gewenste rendement alsnog gemaakt kan worden.

4.3.2 Netto aanvangsrendement (NAR)

Het nadeel van de BAR is dat deze géén rekening houdt met exploitatiekosten van het pand. De NAR geeft daarentegen aan wat het netto rendement bij aanvang is. Bij de berekening van de NAR wordt wel met deze kosten rekening gehouden. Met name panden die slecht zijn onderhouden of waar veel leegstand is, kan er een groot verschil zijn tussen de BAR en de NAR. De NAR kan als volgt worden berekend:

$$\text{NAR} = \frac{\text{Huuropbrengst bij aanvang} - \text{exploitatiekosten} \times 100\%}{\text{investering} + \text{kosten}}$$

Voorbeeld

De woning van Thomas uit het vorige voorbeeld heeft € 1.720,- per jaar aan exploitatiekosten. Het netto aanvangsrendement is :

$$(10.800 - 1.720) / 195.700 \times 100\% = 4,64\%$$

De exploitatiekosten zijn dus een belangrijk onderdeel voor het bepalen van de netto huuropbrengsten voor de woningeigenaar. Onderstaand een overzicht van de meest voorkomende exploitatiekosten:

- Beheerkosten
- Onderhoud
- Verzekeringen
- Kosten VvE
- OZB eigenaar
- Rioolrecht
- Waterschap
- Leegstand

Hoofdstuk 4
Waardering en
rendement

4.3.3 Discounted cashflow (DFC)

Een andere manier van waarderen is de discounted cashflow methode. Waar de BAR en de NAR zich vooral concentreren op het rendement bij aanvang, wordt met de DFC-methode over een bepaalde periode (exploitatieperiode) uitgerekend wat het totale rendement en de totale geldstromen zijn die ontvangen worden met de investering.

Het grote voordeel van deze methode is dat er rekening wordt gehouden met de toekomstige huur- en lastenstijgingen, de waardeverminderingen van de woning, het door de beleggers vereiste rendement en de waarde van geld in de tijd (inflatie). Het nadeel van deze methode is dat het een complexe(re) berekening is. Deze methode wordt vaak gebruikt als controlemiddel voor de vastgestelde waarde in het taxatierapport.

Voorbeeld

Uitgangspunten:

Aankoop pand	€ 500.000,-
Inbreng eigen middelen	€ 150.000,-
Financiering	€ 350.000,-
Huuropbrengst	€ 30.000,-
Exploitatiekosten	15%
Exploitatieperiode	10 jaar
Kosten koper	3%
Rente	4%
Aflossing per jaar	2%
Huurgroei	2%
Kostengroei	2%
Waardestijging woning	2%

Overzicht en uitwerking eerste 5 jaar (deel 1)

	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3
Hypotheek	€ 365.000,-	€ 357.700,-	€ 350.546,-
Aflossing	€ 7.300,-	€ 7.154,-	€ 7.011,-
Bruto huuropbrengst	€ 30.000,-	€ 30.600,-	€ 31.212,-
Hypotheekrente	€ 14.600,-	€ 14.022,-	€ 13.741,-
Exploitatiekosten	€ 4.500,-	€ 4.682,-	€ 4.775,-
Netto huuropbrengst	€ 10.900,-	€ 11.702,-	€ 13.319,-
Liquiditeit	€ 3.600,-	€ 4.548,-	€ 6.449,-
Direct rendement op investering (eigen geld)	7,27%	7,80%	8,34%
Indirect rendement op objectklass	2,00%	2,00%	2,00%
Totaal rendement	€ 20.900,00	€ 21.702,00	€ 22.508,36

Hoofdstuk 4
Waardering en
rendement

Overzicht en uitwerking eerste 5 jaar (deel 2)

	Jaar 4	Jaar 5
Hypotheek	€ 343.535,-	€ 336.664,-
Aflossing	€ 6.871,-	€ 6.733,-
Bruto huuropbrengst	€ 31.836,-	€ 32.473,-
Hypotheekrente	€ 13.741,-	€ 13.467,-
Exploitatiekosten	€ 4.775,-	€ 4.871,-
Netto huuropbrengst	€ 13.319,-	€ 14.135,-
Liquiditeit	€ 6.449,-	€ 7.402,-
Direct rendement op investering (eigen geld)	8,88%	9,42%
Indirect rendement op objectklass	2,00%	2,00%
Totaal rendement	€ 23.319,40	€ 24.135,44

Hoofdstuk 4 Waardering en rendement

Bruto aanvangsrendement (BAR) v.o.n.	5,8%
Netto aanvangsrendement (NAR) v.o.n.	5,0%
Gemiddeld direct rendement	9,71%
Gemiddeld indirect rendement	2,00%
Prognose liquiditeit tot exit	€ 78.912,61
Exitwaarde k.k.	€ 609.000,00

4.4 Rendement eigen vermogen (REV)

Veel particulieren kopen een woning voor de verhuur om een hoger rendement op hun vermogen te realiseren. Het is daarom ook belangrijk om het rendement op het eigen vermogen te kunnen berekenen. Let hierbij goed op het verschil tussen de cashflow en het rendement.

4.4.1 Cashflow

De cashflow geeft aan hoeveel liquiditeit er over blijft na het ontvangen van huur en het betalen van aflossing, rente en exploitatiekosten. De cashflow is niet gelijk aan het rendement, aangezien aflossingen wel een uitgave is, maar geen kosten.

Voorbeeld

Thomas uit het vorige voorbeeld besluit om een lening af te sluiten van € 100.000,- en deze lineair af te lossen in een periode van dertig jaar. De rente over de lening bedraagt 4% per jaar. De maandelijkse cashflow kan als volgt worden berekend:

Maandelijkse huur	€ 900,-
-/- exploitatiekosten	€ 143,-
-/- aflossing hypotheek	€ 277,-
-/- rente hypotheek	€ 333,-
Cashflow eerste maand	€ 147,-

Omdat Thomas iedere maand lineair aflost, zal zijn cashflow maandelijks toenemen.

4.4.2 Rendement eigen vermogen

Om het rendement op het eigen vermogen te kunnen berekenen, moet eerst het nominale rendement worden uitgerekend. Deze berekening is gelijk aan de berekening van de cashflow, alleen moeten de aflossing hieruit worden gehaald.

Voorbeeld

De maandelijkse cashflow in het voorbeeld van Thomas bedroeg € 147,- per maand. Het maandelijkse rendement bedraagt € 147,- + maandelijkse aflossing € 277,- = € 424,-

Het rendement op het eigen vermogen kan vervolgens worden berekend door de volgende formule toe te passen:

$$\text{REV} = \frac{\text{jaarlijks rendement}}{\text{ingebracht eigen vermogen}} \times 100\%$$

Voorbeeld

In totaal heeft Thomas € 95.700,- aan eigen middelen ingebracht (totale investering € 195.700,- minus lening € 100.000,-). Het jaarlijks rendement voor Thomas bedraagt € 424,- x 12 maanden = € 5.088,-. Het rendement op het eigen vermogen bedraagt $5.088 / 95.700 \times 100\% = 5,31\%$

4.4.3 Hefboomeffect

Het rendement op het eigen vermogen kan worden verhoogd of verlaagd door het aantrekken van vreemd vermogen. Er is sprake van een positief hefboomeffect als het netto aanvansrendement hoger is dan de rente op het vreemd vermogen. We leggen het hefboomeffect uit aan de hand van het eerder behandelde voorbeeld van Thomas.

Voorbeeld

Onderstaande gegevens zijn van toepassing op het voorbeeld van Thomas:

Aankoop woning	€ 190.000,-
Totale investering	€ 195.700,-
Bruto huur	€ 10.800,-
Exploitatiekosten	€ 1.720,-
Hypotheekrente	4%
BAR	5,52%
NAR	4,64%

De maximale lening die hij op basis van het onderpand kan afsluiten is € 108.000,-. Hij moet dus minimaal € 87.700,- aan eigen geld inbrengen. Thomas beschikt over een vermogen van € 150.000,- en vraagt zich af wat hij het beste kan doen. Omdat de BAR hoger is dan de hypotheekrente, wordt een hoger rendement op het eigen vermogen bereikt bij een lagere inbreng.

Minimale inbreng: de rente voor een lening van € 108.000,- is in de eerste maand € 360,-. Het maandelijkse rendement na aftrek van rente en exploitatiekosten bedraagt € 396,66 (huur € 900 – exploitatiekosten € 143 – rente € 360). Het jaarlijkse rendement bedraagt derhalve € 4.760,-. Het rendement op het eigen vermogen bedraagt $\frac{€ 4.760,-}{€ 87.700,-} \times 100\% = 5,43\%$

Maximale inbreng: indien Thomas zijn volledig eigen vermogen van € 150.000,- inbrengt, heeft hij een lening nodig van € 45.700,-. De rente voor deze lening is in de eerste maand € 152,-. Het maandelijkse rendement na aftrek van rente en exploitatiekosten bedraagt € 605,- (huur € 900 – exploitatiekosten € 143 – rente € 152). Het jaarlijkse rendement bedraagt derhalve € 7.260,-. Het rendement op het eigen vermogen bedraagt $\frac{€ 7.260,-}{€ 150.000,-} \times 100\% = 4,84\%$

Als Thomas bereid is om al zijn eigen vermogen in te zetten, kan hij dus beter een duurder pand kopen of twee panden kopen als hij zoveel mogelijk rendement wil behalen. Op deze manier draagt het vreemde vermogen bij aan het rendement op het eigen vermogen.

Hoofdstuk 5 Huurrecht woonruimte

In dit hoofdstuk behandelen we de basis van het huurrecht. Het is goed om je te realiseren dat het huurrecht een specialistisch onderwerp is. Als je geen specialist bent op dit gebied is het des te belangrijker om je netwerk op orde te hebben en je klant op het juiste moment door te verwijzen.

5.1 Huurrecht algemeen

Het huurrecht is geregeld in Burgerlijk Wetboek 7 en regelt de verhoudingen tussen de verhuurder en de huurder. Het huurrecht is in de basis regelend recht. Dit betekent dat partijen onderling van de wet af mogen wijken. Indien er niet van wordt afgeweken, dan gelden de regels uit de wet. Voor verhuur van woningen gelden aanvullende regels die doorgaans wel van dwingende aard zijn. In paragraaf 5.6 lees je daar meer over.

De definitie van het huurrecht is vastgelegd in artikel 7:201 BW en luidt als volgt:

Huur is de overeenkomst waarbij de ene partij, de verhuurder, zich verbindt aan de andere partij, de huurder, een zaak of een gedeelte daarvan in gebruik te verstrekken en de huurder zich verbindt tot een tegenprestatie.

Uit dit artikel valt op te maken dat huurder en verhuur een aantal verplichtingen hebben. De basis is dat de verhuurder een zaak ter beschikking stelt, en de huurder een tegenprestatie moet leveren. Deze tegenprestatie is doorgaans het betalen van een huursom. In de volgende paragrafen gaan we uitgebreider in op de plichten van beiden partijen.

5.2 Verplichtingen van de verhuurder

De hoofdverplichting van de verhuurder is dus het ter beschikking stellen van de zaak. Binnen deze verplichting moet de verhuurder ook nog voldoende aan de volgende twee verplichtingen:

- Instaan voor gebreken die niet aan de huurder zijn toe te rekenen;
- Verplicht gebreken verhelpen, tenzij deze onmogelijk of te duur zijn.

Indien de verhuurder zijn verplichtingen niet nakomt, heeft de huurder diverse vorderingsmogelijkheden. Zo kan hij (gedeeltelijk) ontbinding van de overeenkomst vorderen, eisen om de huurprijs aan te passen of het instellen van een schadevergoeding. Doorgaans zal de huurder zich eerst schriftelijk tot de verhuurder moeten wenden. Indien dit geen effect heeft kan hij naar de rechter of de huurcommissie stappen.

5.3 Verplichtingen van de huurder

De hoofdverplichting van de huurder is het voldoen van de tegenprestatie. Maar niet alleen het voldoen van de huursom is voldoende. De huurder moet zich namelijk ook gedragen als een goede huurder. Daarnaast moet ook voldaan worden aan onderstaande verplichtingen:

- Gebruiken zoals overeengekomen;
- Geen veranderingen aanbrengen;
- Klein onderhoud/reparaties zelf betalen;
- Dringende werkzaamheden toestaan;
- Direct melden van gebreken;
- Toestemming geven voor bezichtiging bij verkoop; en
- Het gehuurde teruggeven aan het einde van de overeenkomst.

Indien de huurder zich niet houdt aan zijn verplichtingen kan de verkoper de huurovereenkomst opzeggen. In de praktijk zal de huurder eerst gesommeerd worden om te voldoen, alvorens een overeenkomst wordt opgezegd.

5.4 Huurovereenkomst

De huur van een woning dient contractueel vastgelegd worden. In dit contract worden alle rechten en plichten van zowel de huurder als verhuur vastgelegd. Hier staat onder andere in:

- Wie de huurder is;
- Wie de verhuurder is;
- De huurprijs (all-in of uitgesplitst in kale huur en servicekosten);
- De hoogte van de borg;
- Het adres en een omschrijving van het gehuurde (zoals hoeveel kamers, woonkamer, badkamer, tuin);
- De datum van ingang van het huurcontract;
- Het tijdstip en wijze van betaling;
- De datum waarop jaarlijks de huur wordt verhoogd;
- De afspraken over de onderhoudsverplichtingen;
- De huisregels;
- De handtekening van de huurder en de verhuurder

Door de overheid zijn diverse model huurcontracten ter beschikking gesteld. Je kunt deze vinden op:

- Modelovereenkomst Woonruimte ROZ (onbepaalde tijd)
<https://roz.nl/de-roz-modellen/model-woonruimte/>
- Modelovereenkomst Platform 31 (tijdelijke overeenkomst)
<https://www.platform31.nl/nieuws/modelcontracten-voor-tijdelijke-verhuur>

5.5 Einde van de huurovereenkomst

Volgens algemene wettelijke bepalingen eindigt de huurovereenkomst van rechtswege zodra de termijn van de huurovereenkomst is verstreken. Indien de huurovereenkomst voor onbepaalde tijd is, eindigt deze door opzegging van de huurder of verhuurder. Deze normen zijn open geformuleerd. Voor huurovereenkomsten bij woningen gelden echter aanzienlijk strengere regels, welke we in de volgende paragraaf zullen behandelen.

5.6 Huurrecht voor woningen

Het hebben van een dak boven je hoofd is één van de eerste levensbehoeften. Om ervoor te zorgen dat burgers goed zijn beschermd, geldt voor de huur van een woning huurdersbescherming. De regels van deze huurdersbescherming zijn doorgaans van dwingend recht. Er kan dus niet van worden afgeweken. De definitie van een woning luidt als volgt:

Artikel 7:233 BW

Onder woonruimte wordt verstaan een gebouwde onroerende zaak voor zover deze als zelfstandige dan wel niet zelfstandige woning is verhuurd, dan wel een woonwagen of een standplaats, alsmede de onroerende aanhorigheden.

Deze bescherming legt beperkingen op ten aanzien van de looptijd van tijdelijke contracten, zorgt ervoor dat een verhuurder niet zomaar een huurovereenkomst op kan zeggen en stelt eisen aan de hoogte van de huur en aanpassing van de huurprijs. We zullen de belangrijkste eigenschappen behandelen.

5.6.1 Duur van de huurovereenkomst

De looptijd van een huurovereenkomst kan van tijdelijke aard zijn of voor onbepaalde tijd. Het uitgangspunt voor de verhuur van een huurwoning is dat deze voor onbepaalde tijd ter beschikking wordt gesteld. Het is mogelijk om een woning tijdelijk te verhuren. Daar gelden echter strikte regels voor. De regels voor tijdelijke verhuur zijn onder te verdelen naar vier specifieke groepen:

1. Woonruimte voor specifieke groepen;
2. Huurder of eigenaar is tijdelijk afwezig;
3. Woonruimte staat tijdelijk leeg; en
4. Reguliere verhuur voor korte tijd;

Tijdens deze opleiding zullen wij met name aandacht besteden aan de laatste categorie: namelijk reguliere verhuur voor korte tijd. Vanaf 2015 is het namelijk mogelijk om een huurovereenkomst voor bepaalde tijd aan te gaan. Voor zelfstandige woningen geldt een maximale looptijd van twee jaar. Voor onzelfstandige woonruimte is deze periode maximaal twee jaar.

Het is toegestaan om na deze periode een nieuw contract aan te bieden aan dezelfde huurder, maar dit contract is dan altijd voor onbepaalde tijd. Een nieuw contract voor bepaalde tijd is niet rechtsgeldig.

5.6.2 Opzeggen van de overeenkomst

Aan het opzeggen van de overeenkomst gelden voor de verhuurder strikte regels. Deze regels verschillen voor tijdelijke contracten en contracten voor onbepaalde tijd. We zullen hier de belangrijkste regels behandelen.

5.6.2.1 Contract voor bepaalde tijd

In principe eindigt het contract automatisch na de afgesproken termijn. De verhuurder moet dit echter wel schriftelijk bevestigen. Dit mag niet al bij aanvang van het contract. De opzegging moet uiterlijk drie maanden en uiterlijk één maand voor het aflopen van het huurcontract worden bevestigd. De verhuurder kan niet tussentijds opzeggen.

De huurder kan de overeenkomst wel tussentijds opzeggen. De opzegtermijn is daarbij gelijk aan de betaaltermijn. Ook voor de huurder geldt een minimale opzegtermijn van een maand en een maximale opzegtermijn van drie maanden.

5.6.2.2 Contract voor onbepaalde tijd

De huurovereenkomst kan worden opgezegd door de verhuurder en de huurder. Voor de verhuurder gelden echter strikte regels. We zullen de belangrijkste regels omtrent opzeggen van de overeenkomst behandelen.

Opzeggen door verhuurder

De verhuurder kan de huur alléén opzeggen als daarvoor een wettelijke reden aanwezig is. De huur moet schriftelijk per aangetekende brief worden opgezegd. Daarbij moeten eventuele medehuurlers afzonderlijk worden geïnformeerd. De opzegging is pas rechtsgeldig als de verhuurder binnen zes weken schriftelijk akkoord heeft gekregen van de huurder. Wettelijke redenen om de huur op te mogen zeggen zijn:

- Wanprestatie door de huurder vanwege een betalingsachterstand of het veroorzaken van bijvoorbeeld overlast;
- De verhuurder heeft de woonruimte dringend zelf nodig. Bijvoorbeeld om er zelf te wonen of omdat de woning gerenoveerd moet worden. Het belang van de verhuurder moet daarbij zwaarder wegen dan dat van de huurder en mogelijk moet er vervangende woonruimte worden aangeboden;
- De huurder heeft een redelijk voorstel voor een nieuw huurcontract afgewezen;
- De verhuurder wil op de plaats van de woning een ander gebouw neerzetten dat past binnen het bestemmingsplan. De realisatie van dit nieuwe gebouw moet wel noodzakelijk zijn. Ook moet de verhuurder een verhuiskostenvergoeding aan de huurder betalen;
- Het binnen negen maanden opzeggen van een kamer die verhuurd wordt binnen hetzelfde huis. Deze mogen binnen negen maanden zonder opgaaf van reden worden opgezegd.
- Opzeggen van een contract voor bepaalde tijd;
- Opzeggen van een contract op basis van leegstandswet; en
- Opzeggen van huurcontract van een woonboot, winkelwoning, dienstwoning of recreatiewoning. Voor deze objecten geldt de huurbescherming niet.

Indien er sprake is van een wettelijke reden bedraagt de opzegtermijn minimaal drie maanden en maximaal zes maanden. De duur is afhankelijk van de woontuur van de huurder. In onderstaande tabel is de opzegtermijn weergegeven.

Opzegtermijn verhuurder

Woontuur van de huurder	Minimale opzegtermijn
Minder dan 1 jaar	3 maanden
Meer dan 1 jaar	4 maanden
Meer dan 2 jaar	5 maanden
Meer dan 3 jaar	6 maanden

Opzeggen door huurder

Indien de huurder de huurovereenkomst op wil zeggen, moet dit worden gedaan per aangetekende brief. Er is geen opzegreden vereist. De opzegtermijn is gelijk aan de betalingstermijn en bedraagt minimaal één maand en maximaal drie maanden.

Indien er sprake is van een tijdelijke huurovereenkomst en er wordt al lager dan twee jaar gehuurd (vijf jaar bij onzelfstandige woonruimte), dan kan de huur niet tussentijds beëindigd worden. Het is dan alleen mogelijk om de huur tussentijds op te zeggen met wederzijds goedvinden.

5.7 Huurprijs van de woning

Een ander belangrijk onderdeel van de huurbescherming is de hoogte van de huurprijs en eventuele verhogingen daarvan. Aan de hand van de huurprijs van de woning wordt bepaald of de woning gekwalificeerd als sociale huurwoning of als vrije huurwoning.

Indien de kale huurprijs van de woning minder bedraagt dan € 720,42 is er sprake van een sociale huurwoning. Indien de huurprijs boven deze grens ligt, is er sprake van een woning op de vrije markt. Deze grens wordt ook wel de liberalisatiegrens genoemd.

Er zijn twee grote verschillen tussen een sociale huurwoning en een woning in de vrije sector:

1. Voor sociale huurwoningen geldt een maximale huurprijs. Deze huurprijs wordt vastgesteld op basis van het puntensysteem (woningwaarderingstelsel). De uitvoering van dit puntensysteem wordt gedaan door de Huurcommissie (www.huurcommissie.nl). In de vrije sector mag de huurprijs vrij overeengekomen worden tussen koper en verkoper.
2. Voor sociale huurwoningen geldt dat de maximaal huurindexatie ieder jaar wettelijk wordt geregeld. In de vrije sector mag de indexatie vrij overeengekomen worden tussen koper en verkoper.

Het aanbieden van een woning boven de liberalisatiegrens wil niet per definitie betekenen dat de woning in de vrije sector valt. Bij het aangaan van een nieuw huurcontract kan de huurder namelijk altijd binnen zes maanden de huur laten toetsen door de huurcommissie. Indien de huur op basis van het puntensysteem lager uitkomt dan € 720,- valt de woning alsnog in de sociale sector waardoor moet worden voldaan aan de wettelijke bepalingen.

Voorbeeld

Pieter heeft een woning gekocht voor de verhuur. Hij vraagt een maandelijkse kale huur van € 900,-. In de basis valt deze prijscategorie in de vrije sector. Nadat de huurovereenkomst is getekend stapt de huurder naar de huurcommissie. Deze bepaalt dat de huur op basis van het puntensysteem maximaal € 650,- mag bedragen. Omdat dit bedrag lager is dan de liberalisatiegrens, wordt de huur bijgesteld naar € 650,-.

Tot zover het huurrecht. In het volgende hoofdstuk wordt aandacht besteed aan het vaststellen van de huur en het woningwaarderingstelsel.

Hoofdstuk 6 Bepalen van de huurprijs

De hoogte van de huurprijs is in beginsel vormvrij. Huurder en verhuurder mogen dus iedere huur overeenkomen. Zoals in paragraaf 5.7 al is behandeld, kent de wet hier wel een aantal beperkingen indien de huurprijs van de woning op basis van het puntensysteem uitkomt op een bedrag lager dan € 720,-. In dit hoofdstuk zullen we hier dieper op ingaan. Er wordt aandacht besteedt aan de opbouw van de huurprijs, het woningwaarderingstelsel en het aanpassen van de huur.

6.1 Opbouw van de huurprijs

De huurprijs kan op twee manieren worden afgesproken: een all-in huurprijs of een gesplitste huurprijs. Bij deze gesplitste huurprijs wordt een onderverdeling gemaakt in de kale huurprijs en een voorschot voor servicekosten en nutsvoorzieningen.

Met een all-in prijs is het voor de huurder niet goed mogelijk om te beoordelen of de betaalde huur boven de maximale huurprijs ligt. Deze maximale huurprijs wordt namelijk berekend over de kale huur. Daarnaast is het voor de huurder niet mogelijk om te beoordelen of de jaarlijkse huurverhoging correct is en of de jaarafrekening van de servicekosten terecht is.

Indien de verhuurder een all-in prijs hanteert, kan de huurder verzoeken om deze all-in prijs te splitsen. Indien de verhuurder niet akkoord gaat, kan de huurder de huurcommissie verzoeken om het verzoek tot splitsing te beoordelen. De Huurcommissie vindt het voorstel van de huurder terecht als de voorgestelde huurprijs niet lager is dan 55% van de all-in-huurprijs. Het voorgestelde voorschot op de servicekosten en eventuele nutsvoorzieningen mag niet lager zijn dan 25% van de all-in-huurprijs. Als de Huurcommissie het voorstel niet terecht vindt, stelt zij de kale huurprijs vast op 55% van de all-in prijs, en het voorschot voor servicekosten en nutsvoorzieningen op 25% van de all-in-huurprijs.

Voorbeeld

De geldende all-in-huurprijs is € 500,- per maand. De huurder stelt voor de prijs te splitsen in een kale huurprijs van € 300,- per maand en een voorschot voor de servicekosten en nutsvoorzieningen van € 200,- per maand. De verhuurder gaat niet akkoord. Als de huurder een procedure start bij de Huurcommissie, zal deze het voorstel terecht vinden.

Bij dit voorbeeld gaat de huurcommissie akkoord met het voorstel aangezien deze binnen de grenzen valt (huur niet lager dan 55% en servicekosten minimaal 25%). In onderstaande voorbeeld doet de huurder een voorstel dat niet binnen de kaders valt.

Voorbeeld

De geldende all-in-huurprijs is € 500,- per maand. De huurder stelt voor de prijs te splitsen in een kale huurprijs van € 200,- per maand en een voorschot voor de servicekosten en nutsvoorzieningen van € 100,- per maand. De verhuurder gaat niet akkoord. Als de huurder een procedure start bij de Huurcommissie, zal deze dit voorstel niet terecht vinden. De Huurcommissie stelt de kale huurprijs vast op 55% van € 500,-; dat is € 275 per maand. Het voorschot voor de servicekosten en nutsvoorzieningen stelt de Huurcommissie vast op 25% van € 500,-; dat is € 125 per maand.

Om onduidelijkheden en onredelijke uitkomsten te voorkomen, lijkt het verstandig om altijd een huurprijs af te spreken waaruit duidelijk blijkt wat de kale huurprijs is en hoeveel de servicekosten bedragen. Zo kan altijd bepaald worden of de huur binnen de maximaal toegestane huur valt en of servicekosten terecht zijn geweest.

Uit de onderstaande uitspraak van de huurcommissie blijkt ook hoe belangrijk het is om vooraf te bepalen of de woning als sociale huurwoning wordt aangemerkt en om duidelijke afspraken te maken over de kale huur en de servicekosten.

Uitspraak Huurcommissie ZKN-2013-004551

Bij de verhuur van een woning in Amsterdam wordt een all-in prijs vastgesteld van € 1.650,- per maand. De huurder legt dit voor aan de Huurcommissie. Die stelt allereerst vast dat er geen afspraken zijn gemaakt over de splitsing van de huur. Volgens de verhuurder is de huur inclusief een vergoeding voor een omvangrijke hoeveelheid aan roerende zaken. Volgens de huurcommissie is daarvan niets gebleken en is het evenmin voor de hand liggend, dat deze om niet ter beschikking zijn gesteld. De commissie gaat dus uit van een all-in prijs.

Vervolgens wordt door middel van het puntensysteem de huurprijs van de woning vastgesteld. Hieruit blijkt dat de maximale huurprijs € 623,76 per maand is. Dit bedrag is lager dan de liberalisatiegrens waardoor het hier een sociale huurwoning betreft.

Omdat er geen splitsing is van kale huur en servicekosten stelt de huurcommissie de nieuwe huurprijs vast op € 343,- (55% van maximale huurprijs) en de servicekosten op € 85,- per maand (25% van de kale huurprijs).

De totale huur wordt dus aangepast van € 1.650,- naar € 428,- per maand.

Hoofdstuk 6
Bepalen van de
huurprijs

6.2 Woningwaarderingstelsel

In de voorgaande hoofdstukken is het woningwaarderingstelsel al een aantal keren benoemd. Op grond van dit stelsel is het puntensysteem ingevoerd. Dit systeem legt een verband tussen de kwaliteit van een woning en de huurprijs.

Het is voor huurders en verhuurders mogelijk om zelf te berekenen hoeveel punten aan hun woning worden toegekend door de huurprijscheck te doen op de site van de Huurcommissie.

Je vindt de check hier: <https://www.huurcommissie.nl/onderwerpen/huurprijs-en-punten/huurprijscheck-en-puntentelling/>

Met deze check kan vooraf op hoofdlijnen inzichtelijk worden gemaakt of de voorgenomen huurprijs in lijn licht met wat men aan huur wil vragen. Ook kan worden gecheckt of de gewenste huur daadwerkelijk boven de liberalisatiegrens ligt.

Op basis van de volgende onderdelen komt de puntentelling tot stand:

- WOZ-waarde;
- Locatie woning (schaarste gebied);
- Oppervlakte van vertrekken en overige ruimten;
- Verwarming;
- Energieprestatie;
- Keuken;
- Sanitair;
- Woonvoorziening voor gehandicapten;
- Privé-buitenruimte;
- Renovatie;
- Bijzondere voorzieningen (zorg); en
- Beschermd monument.

Hoofdstuk 6
Bepalen van de
huurprijs

Voor iedere categorie zijn punten te verdienen waardoor de woning meer waard wordt. Zo kan bijvoorbeeld door het verkrijgen van een beter energielabel een hogere huurprijs worden gerealiseerd. Ook aanpassingen aan de woning zoals het verwarmen van bepaalde ruimtes, het plaatsen van een bad, het installeren van mengkranen en tegelwerk tot het plafond leveren een hogere huurprijs op. Door de woning 'slim' in te richten kan de huurprijs dus gestuurd worden.

Voor een volledig overzicht van de werking en toepassing van het puntensysteem kun je handboeken van de huurcommissie doornemen. Deze kun je hier downloaden:

Onzelfstandige woonruimte

https://www.huurcommissie.nl/fileadmin/afbeeldingen/Downloads/Handleidingen/Beleidsboek_waarderingsstelsel_onzelfstandige_woonruimte_versie_juni_2018.pdf

Zelfstandige woonruimte

https://www.huurcommissie.nl/fileadmin/afbeeldingen/Downloads/Handleidingen/Beleidsboek_waarderingsstelsel_onzelfstandige_woonruimte_versie_juni_2018.pdf

6.3 Aanpassen van de huur

Als de huurovereenkomst eenmaal tot stand is gekomen, kan de huur ook tijdens de looptijd worden aangepast. Dit kan door het opnemen van een indexeringsclausule in het contract of het incidenteel aanpassen van de overeenkomst.

Wettelijk is vastgelegd dat de slechts één keer per jaar mag worden verhoogd. Voor sociale huurwoningen geldt hiervoor een maximum percentage per jaar. Dit maximum is afhankelijk van het inkomen van de huurder. Voor woningen in de vrij sector geldt er geen maximum.

Indien een huurder niet akkoord gaat met een voorgestelde huurverhoging kan hiertegen bezwaar worden gemaakt. Als het bezwaar niet wordt gehonoreerd, kan in het geval van een sociale huurwoning het geschil worden voorgelegd aan de huurcommissie. Huurders in de vrije sector zullen zich tot een bevoegd rechter moeten wenden.

De huurcommissie of rechter zal kijken of de voorgestelde aanpassing redelijk is. Zo is het bijvoorbeeld redelijk dat voor een woning die sterk verbeterd is, bijvoorbeeld door het aanbrengen van energiebesparende voorzieningen, een hogere huur gevraagd mag worden. Naast een huurverhoging kan er ook sprake zijn van een huurverlaging. Als de woning bijvoorbeeld slechts onderhouden wordt, ligt het voor de hand dat voor een dergelijke woning een lagere huur betaald hoeft te worden. Het puntensysteem legt immers een verband tussen de kwaliteit van de woning en de huur die wordt betaald.

Hoofdstuk 6
Bepalen van de
huurprijs

Hoofdstuk 7 Beoordelen financieringsaanvraag

De beoordeling van een financieringsvraag voor een woningverhuur hypotheek is op hoofdlijnen vergelijkbaar met de beoordeling van een financiering voor een woning voor eigen gebruik. Zoals we in hoofdstuk 2 hebben behandeld, moet ook deze financiering beoordeeld worden aan de vastgestelde criteria uit de Tijdelijke regeling hypothecair krediet. In dit hoofdstuk wordt ingegaan op de belangrijke aspecten.

7.1 Loan-to-income (lti)

In de tijdelijke regeling hypothecair krediet (Trhk) zijn regels gesteld over de maximale financiering op basis van het inkomen. De maximale financiering wordt bepaald op basis van het volgende stappenplan:

1. Bepalen van het (gezamenlijke) toetsinkomen;
2. Bepalen van de woonquote op basis van het toetsinkomen en de rente;
3. Bepalen van de maximaal toegestane lasten op basis van inkomen en woonquote; en
4. Bepalen of de maximaal toegestane last lager is dan de genormeerde last.

De genormeerde last is een fictieve last waarbij rekening wordt gehouden met de werkelijke looptijd en een annuïtaire aflossing van maximaal dertig jaar. Indien de werkelijke looptijd korter is dan 30 jaar, moet van deze kortere looptijd worden uitgegaan.

Gedurende dit hoofdstuk zullen we aan de hand van een integraal voorbeeld de onderwerpen verder toelichten.

Voorbeeld

Robert heeft wil graag een andere woning kopen voor eigen gebruik. Deze woning financiert hij met een aflossingsvrije hypotheek van € 100.000,- en een annuïteitenhypotheek van € 100.000,-. De rente voor beide leningen is 2,5% per jaar.

Zijn inkomen bedraagt € 65.000,- bruto per jaar, inclusief vakantiegeld. Op basis van zijn inkomen en de verschuldigd rente mag Robert jaarlijks 23,5% uitgeven aan woonlasten (in box 1). Dat komt neer op een maandelijkse last van € 1.272,92 bruto per maand.

De aflossingsvrije lening die Robert afsluit heeft een maandelijkse last van € 208,33 per maand. De last van de annuïteitenlening is € 395,12 per maand. De totale werkelijke last van Robert bedraagt hiermee € 603,45.

Om te toetsen of Robert de hypotheeklasten kan dragen, wordt niet op de werkelijke last getoetst. Er wordt getoetst alsof alle leningen binnen 30 jaar annuïtair worden afgelost. De genormeerde last van de lening is daarmee € 790,24.

Omdat de genormeerde last lager is dan de toegestane last, is de financiering op grond van de Trhk passend.

Voor woning die worden verhuurd geldt in de basis een vergelijkbare toets. Omdat in de Trhk niet helemaal geconcretiseerd is hoe hiermee moet worden omgegaan, kan het beleid per geldverstrekker afwijken. Het is dus belangrijk dat je het beleid van de verschillende geldverstrekkers goed kent.

Bij een verhuurde woning moet je de volgende acceptatienormen per geldverstrekker weten:

- Hoe gaat de geldverstrekkers om met box 1 / box 3 woonquotes? Wordt bijvoorbeeld alles in box 3 getoetst, of wordt de last van de eigen woning in box 1 getoetst?
- Hoe gaat de geldverstrekker om met huurinkomsten? Worden de volledige huurinkomsten meegenomen, of slechts een deel daarvan?
- Hoe wordt omgegaan met huurinkomen dat er nog niet is? Gaat de geldverstrekker bijvoorbeeld uit van de markthuur of een percentage daarvan?
- Worden de huurinkomsten voor de toets opgeteld bij het inkomen, of wordt dit opgeteld bij de toegestane financieringslast? Indien wordt gekozen voor de eerste optie, is de leencapaciteit aanzienlijk lager. In ons voorbeeld worden de huurinkomsten dan slechts voor 23,5% meegenomen als toegestane financieringslast.

Bij de meeste geldverstrekkers mag een gedeelte van de verhuur worden meegenomen (vaak tussen de 50% en 70%) en wordt dit inkomen opgeteld bij het reguliere inkomen. Daarna wordt de woonquote toegepast.

Beleid Woonfonds

Onderstaand het beleid met betrekking tot de huur en toetsing voor de woningverhuur hypotheek.

- Bestaande huurinkomsten mogen voor 80% worden meegenomen (minimaal 1 jaar);
- Toekomstige huurinkomsten mogen voor 50% worden meegenomen (markthuur);
- Huurinkomsten worden opgesteld bij de toegestane financieringslast;
- Woonquote op basis van volledige financiering in box 3;
- Bestaande lasten worden meegenomen op basis van de werkelijke last; en
- De resterende toegestane last wordt gebruikt om de maximale financiering voor de woningverhuurhypotheek te berekenen (30-jarige annuïteit).

De leencapaciteit voor de woningverhuur hypotheek splitst zich vervolgens uiteen in een leencapaciteit op basis van het huidige inkomen en de huidige lasten, en een leencapaciteit op basis van de huurinkomsten.

Om het beleid van Woonfonds beter inzichtelijk te maken, zullen we dit toepassen op het eerder behandelde voorbeeld van Robert.

Voorbeeld

Robert uit ons vorige voorbeeld wil een woning voor de verhuur kopen. Hij vraagt zich af of hij het gewenste bedrag van € 200.000,- kan lenen. We werken het voorbeeld uit op basis van twee situaties. Een bestaande huur van € 1.000,- per maand die voor 80% wordt meegenomen en een verwachte markthuur van € 825,- per maand die voor 50% wordt meegenomen.

Bestaande huur (80%)

Om te bepalen hoeveel leencapaciteit Robert nog heeft voor de woningverhuurhypotheek, wordt op basis van zijn inkomen en de rente voor de nieuwe woningverhuurhypotheek de woonquote in box 3 bepaald. Bij een inkomen van € 65.000,- en een rente van 3,85% is de woonquote 21,5%.

De toegestane lasten op basis van zijn inkomen zijn $€ 65.000,- \times 21,5\% / 12 = € 1.164,58$ per maand. Deze moeten vervolgens verminderd worden met de werkelijke lasten van zijn eigen woning van ter grootte van € 603,45. Er blijft dan een leencapaciteit over van € 561,13. Op basis van deze leencapaciteit kan bij een rente van 3,85% een 30 jarige annuïteit worden afgesloten van ongeveer € 120.000,-

Daarnaast mag ook 80% van de huuropbrengsten worden meegenomen. Dit is een bedrag van € 800,- per maand. Op basis van deze leencapaciteit kan bij een rente van 3,85% een 30 jarige annuïteit worden afgesloten van ongeveer € 170.500,-

De maximale financiering voor de woningverhuur hypotheek is:

Ruimte op basis van inkomen	€ 120.000,-
Financiering op basis van huur	€ 170.500,-
Totale leencapaciteit	€ 290.500,-

Toekomstige huur (50%)

Indien de woning niet of korter dan een jaar wordt verhuurd, mag 50% van de toekomstige markthuur worden meegenomen.

De leencapaciteit op basis van het huidige inkomen is ongewijzigd en bedraagt ongeveer € 120.000. De huuropbrengsten die meegenomen mogen worden bedragen € 412,50. Op basis van deze inkomsten is er een extra leencapaciteit van € 87.989,-.

De maximale financiering voor de woningverhuur hypotheek is:

Ruimte op basis van inkomen	€ 120.000,-
Financiering op basis van huur	€ 89.979,-
Totale leencapaciteit	€ 209.979,-

In beide situaties kan Robert de gewenste financiering van € 200.000,- verkrijgen op basis van zijn inkomen.

Om eenvoudig te kunnen berekenen wat de leencapaciteit is voor de woningverhuur-hypothecair krediet, heeft Woonfonds een handige rekentool ontwikkeld. Deze is te vinden op <https://woonfonds.nl/woningverhuur>.

7.2 Loan-to-value (ltv)

In de tijdelijke regeling hypothecair krediet is bepaald dat de financiering vanaf 1 januari 2018 maximaal 100% van de marktwaarde mag zijn. Geldverstrekkers mogen hiervan afwijken en een lagere ltv aanhouden. Voor financiering van de eigen woning wordt doorgaans aangesloten bij deze norm.

Voor verhuurd onroerend goed wordt door financiers doorgaans aanzienlijk minder vertrekt op het onderpand. De meeste geldverstrekkers hanteren een norm van 70% van de marktwaarde in verhuurde staat. De marktwaarde in verhuurde staat is doorgaans lager dan de marktwaarde vrij van huur en gebruik. Een vaste richtlijn is hiervoor lastig te geven en kan sterk verschillen per type pand en locatie. In de praktijk varieert het tussen de 60% en 100%.

Voorbeeld

Petra heeft een mooi appartement gezien om te verhuren. Het appartement staat nu nog leeg, maar de verwachting is dat ze snel een geschikte huurder zal vinden. De koopprijs van het appartement is € 225.000,- k.k. De totale investering inclusief kosten bedraagt € 232.000,-.

Uit het taxatierapport blijkt een marktwaarde in verhuurde staat van € 175.000,-. Hiervan kan zij maximaal 80% financieren, derhalve een bedrag van € 140.000,-. Hierdoor moet Petra in totaal € 92.000,- aan eigen geld inbrengen. Dat is 41% van de aankoopsom.

Doordat de marktwaarde in verhuurde staat doorgaans lager is dan de marktwaarde vrij van huur en gebruik en vanwege de maximale ltv van 70% of 80% moeten klanten doorgaans een behoorlijk bedrag aan eigen vermogen meenemen om een woning voor de verhuur aan te kopen.

7.3 Financieringsvormen en looptijd

Voor de financiering van verhuurde woningen zijn doorgaans minder hypotheekvormen mogelijk dan bij een woning voor eigen gebruik. De meeste geldverstrekkers die een product hebben voor de woningverhuur hypotheek bieden een lineaire en annuitaire hypothecaire lening aan. Ook is er een aantal geldverstrekkers die de mogelijkheid bieden om aflossingsvrij te financieren. De keuze voor de hypotheekvorm is van groot belang voor de cashflow. Hoe meer er namelijk wordt afgelost, hoe lager de cashflow en andersom.



Let op: de aflossingsvorm is niet van invloed op het rendement. Aflossingen zijn namelijk wel een uitgave, maar geen kosten. Het afgeloste bedrag komt bij verkoop van het onderpand namelijk weer terug bij de eigenaar.

Beleid woonfonds

Voor de Woningverhuurhypothec kan bij Woonfonds een annuïtaire, lineaire en aflossingsvrije hypotheek worden afgesloten. Het aflossingsvrije gedeelte is gemaximeerd op 50% van de marktwaarde in verhuurde staat. De juridische looptijd is maximaal dertig jaar.

Behalve de manier en hoogte van aflossing is ook de (juridische) looptijd van groot belang. Dit verschilt per geldverstrekker en is doorgaans twintig tot dertig jaar. Ook is het van belang om na te gaan welke mogelijkheden de geldverstrekker heeft om, tijdens de juridische looptijd, de lening opnieuw te beoordelen. In de vastgoedsector is het, zeker bij grotere portefeuilles, gebruikelijk om jaarlijks de huurstromen en marktwaarden tegen het licht te houden om te beoordelen of de verstrekte financiering nog steeds binnen de kaders valt. Als particuliere woningverhuurder kan dit grote risico's met zich meebrengen. Als de marktwaarde is gedaald of de huurinkomsten zijn verlaagd, wil je niet geconfronteerd worden met een verplichte extra aflossing of verhoging van de risico-opslag.

Voorbeeld

Teun koopt een woning voor de verhuur. De woning heeft een marktwaarde in verhuurde staat van € 200.000,-. De jaarlijkse huur bedraagt € 12.000,- (6%) en de exploitatiekosten bedragen € 1.800,-. De netto huuropbrengsten bedragen dus € 10.200,- per jaar. Teun sluit een lening af ter grootte van € 140.000,- (70% van de marktwaarde).

Voor de financiering kan hij kiezen uit een tweetal geldverstrekkers. Geldverstrekker A biedt alleen lineaire leningen aan met een looptijd van maximaal 25 jaar. Geldverstrekker B biedt naast de lineaire hypotheek ook een aflossingsvrije hypotheek aan ter grootte van maximaal 50% van de marktwaarde in verhuurde staat. Daarnaast is de maximale looptijd 30 jaar.

Bij een rente van 4%, een maximale looptijd en een maximaal aflossingsvrije financiering werkt de cashflow bij beiden geldverstrekkers in de eerste maand als volgt uit:

Cashflow geldverstrekker A

Netto huuropbrengsten	€ 850,-
-/- Hypotheekrente	€ 467,-
-/- Aflossing	€ 467,-
Cashflow	€ 84,- (negatief)

Cashflow geldverstrekker B

Netto huuropbrengsten	€ 850,-
-/- Hypotheekrente	€ 467,-
-/- Aflossing	€ 111,-
Cashflow	€ 272,- (positief)

Hoofdstuk 8 Vastlegging van het advies

In paragraaf 2.1 zijn de wettelijke verplichtingen voor het geven van financieel advies aan de orde gekomen. We hebben daar het ken-uw-klant principe vanuit de Wft behandeld. Een van de onderdelen vanuit dat ken-uw-klant principe is dat de adviseur verplicht is om toe te lichten **waarom** het gegeven advies het best passende advies is voor de klant. Deze toelichting moet ook reproduceerbaar zijn, en daarom goed worden vastgelegd.

Omdat deze opleiding zich richt op het financieren van particulieren is de Wft verplichting van toepassing en zal dus ook voor de aankoop van een verhuurde woning een goed adviesdossier met adviesrapport opgesteld moeten worden. Het voordeel hiervan is dat het adviesproces vergelijkbaar is. Je hoeft je werkwijze en procedures dus niet ingrijpend te veranderen om te adviseren over woningverhuur.

In de dit hoofdstuk zullen we de belangrijkste onderdelen behandelen die tijdens het hypotheekadvies voor een verhuurde woning aan de orde komen.

8.1 Verantwoorde maandlasten

De hoogte van de maandlasten is één van de belangrijkste onderdelen bij het aangaan van een financiering. Dat is bij een financiering van een verhuurde woning niet anders. Hierbij kijk je onder andere naar de huidige lasten van de klant, hoeveel de klant maandelijks kan sparen en wat de huidige financiële buffer van de klant is.

Bij de aankoop van een woning voor de verhuur moet je ook een aantal andere onderwerpen bij je advies over de betaalbare maandlasten betrekken. Dit zijn onder andere:

- Huuropbrengsten;
- Exploitatiekosten;
- Cashflow;
- Leegstandsrisico; en
- Rendement eigen vermogen.

Vooraf de maandelijkse cashflow en de betaalbaarheid van de lasten bij leegstand zijn belangrijke onderwerpen om aan dacht aan te besteden. Zorgt de verhuur er bijvoorbeeld voor dat de klant iedere maand meer te besteden heeft en hoe worden de lasten betaald indien de woning tijdelijk leeg staat.

8.2 Financieringsopzet en leenbedrag

Zoals bij ieder hypotheekadvies zul je met de klant in gesprek moeten gaan over de inbreng van eigen geld. Hoeveel eigen geld heeft de klant, hoeveel eigen geld moet er minimaal worden ingebracht en hoeveel wil de klant inbrengen? En wat is het gewenste rendement op het eigen vermogen?

Behalve de inbreng, is het dus ook belangrijk om met de klant te bespreken hoeveel eigen vermogen de klant beschikbaar wil houden en voor welke doelen de klant dit beschikbaar wil houden. Het is goed om je te realiseren dat bij de aankoop van een verhuurde woning de klant doorgaans dus meerdere woning bezit. Het is daarom verstandig om ook een hogere buffer aan te houden, bijvoorbeeld voor onderhoud aan de woning(en). De huurder mag immers verwachten dat de woning die ter beschikking als normaal woonhuis te gebruiken is. Gebreken zoals lekkages en een kapotte Cv-ketel moeten door de verhuurder opgelost worden.

8.3 Fiscaliteit

Waar de fiscaliteit van de eigenwoningregeling de laatste jaren complex is geworden, is dat bij de woningverhuur hypotheek doorgaans een stuk eenvoudiger. De woning en de schuld worden namelijk (forfaitair) belast in box 3. De rente is daardoor niet aftrekbaar. Waar wel op gelet moet worden is dat de WOZ-waarde van de woning wordt gecorrigeerd met de leegwaarderatio. Dit onderwerp hebben we behandeld in paragraaf 4.1.

Let er bij het maken van de financieringsopzet wel op dat de financieringskosten niet aftrekbaar zijn. In veel adviessoftware wordt er bij de financieringskosten aangegeven dat deze aftrekbaar zijn. Dit moet je dus aanpassen.

8.4 Hypotheekconstructie

De motivatie over de gekozen hypotheekconstructie moet antwoord geven op de vraag waarom een bepaalde hypotheekvorm, looptijd en geldverstrekker is geadviseerd. De ontwikkeling van de hypotheeklasten moet namelijk passend zijn bij de inkomsten en uitgaven van de klant.

Voor financiering van de woningverhuur hypotheek moet bij de financieringsconstructie extra aandacht worden besteed aan de cashflow, het rendement en de hefboomwerking.

8.5 Rentevaste periode

Bij dit onderdeel moet geadviseerd worden over de bij de klant best passende rentevastperiode. Zo moet er gekeken worden naar de ontwikkeling van de inkomsten en uitgaven en moet het advies aansluiten bij de risicobereidheid van de klant.

Voor de rentevastperiode met betrekking tot de woningverhuur hypotheek moet ook nog aandacht worden besteed aan het risico van een rentestijging in relatie tot eventuele cashflow (is er nog steeds een positieve cashflow als de rente stijgt) en eventuele huurindexatie. Door het indexeren van de huur neemt het risico van een rentestijging namelijk af.

8.6 Keuze geldverstrekker

De keuze voor een geldverstrekker is bij de woningverhuur hypotheek beperkt aangezien er niet veel geldverstrekkers zijn die woningverhuur toestaan. Desondanks zul je wel aan je klant uit moeten leggen waarom je voor een bepaalde geldverstrekker kiest. Het is dan ook belangrijk om dit duidelijk aan te geven richting de klant. Om dit te kunnen beargumenteren, moet je goed op de hoogte zijn van het beleid rondom de verschillende woningverhuur hypotheek.

In jouw analyse en advies voor de woningverhuur hypotheek betrek je onder andere de rente, de maximale ltv, de maximale hypothecaire lening met betrekking tot de lti, de beschikbare hypotheekvormen en de juridische looptijd.

8.7 Life-events

Bij elk onderdeel maak je als adviseur inzichtelijk wat de gevolgen zijn van een life-event (pensioen, overlijden, arbeidsongeschiktheid en werkloosheid) en wat de wensen van de klant zijn. De kern is dus dat je inzichtelijk maakt wat de wensen van de klant zijn en vervolgens beoordeelt wat er nodig is om aan deze wensen te voldoen. Relevante vragen zijn bijvoorbeeld wat het gewenste inkomen in een bepaalde situatie is en of hij/zij bereid is om zijn woning(en) te verkopen.

Ten aanzien van de woningverhuur hypotheek moet in het bijzonder aandacht worden besteed aan het meenemen van de huurinkomsten en de verkoopbaarheid van de woning. Neem je deze huurinkomsten bijvoorbeeld mee in de analyse van de verschillende life-events? En wat als de woning (tijdelijk) leeg staat als het life-event zich voordoet? En als de woning verkocht wordt, kan het eventuele vermogen dat hieruit vrijkomt worden ingezet om het risico van een life-event op te vangen?

Hoofdstuk 9 Afsluiting

Nu je de voorbereiding hebt gelezen, is het tijd om de woningverhuur in de praktijk te gaan brengen. Dat doen we tijdens de klassikale training die je binnenkort gaat bijwonen. Hier gaan we aan de slag met casuïstiek en verdiepen we ons verder in de onderwerpen die tijdens de voorbereiding aan de orde zijn gekomen.

Om je eigen kennis te toetsen voordat je naar de bijeenkomst gaat, kun je nog een kennisquiz maken. Deze toets is niet verplicht en de punten voor de SEH en FFP zijn ook niet afhankelijk van het maken van deze toets.

Aan het einde van de training is ook nog de mogelijkheid zijn om een toets af te nemen. Om te mogen bemiddelen voor Woonfonds Woningverhuur Hypotheek, dient deze toets wel succesvol afgelegd te worden. Dit geldt alleen voor adviseurs die op dit moment al een aanstelling hebben bij Woonfonds.