

Mijn klanten zijn verhuurders van appartementen. De verhuurders zijn:

Verhuurders:

1. Kleine beleggers; die hebben hun spaargelden in plaats van 0% rente op de bank, omgezet in woningen om hiermee extra te verdienen (winst).
2. Grote beleggers; beleggers hebben als doelstelling een bepaald rendement (winst).
3. Particulieren; Mensen die gaan samenwonen; sommige koppels weten niet direct of het samenwonen wel voor langere termijn is, misschien werkt de relatie niet en dan moet één persoon van het koppel terugkeren naar de oorspronkelijke woning. Verkoop is dus niet een optie. Ze zijn in eerste instantie niet uit op winst, ze willen uit de kosten komen.
4. Particulieren; Mensen die een tijd gaan reizen; bijv. voor een sabbatical of werkreis naar het buitenland voor maanden of een paar jaren; deze mensen willen weer terugkeren naar hun woning. Deze groep mensen heeft als doelstelling om de kosten in ieder geval gedekt te hebben. Ze zijn in eerste instantie niet uit op winst.

Groepen 1 en 2; De beleggers met als doelstelling winst uit verhuur zullen de woningen verkopen als het rendement niet wordt gehaald.

Groep 3 & 4; Particulieren zijn onzeker wat ze moeten doen; ze willen ook niet met een huurder blijven zitten die nooit meer de woning verlaat; de eigenaar kan de woning niet meer in. Geen idee wat deze groep verhuurders moeten doen.

Conclusie 1; Een huurplafond is voor iedere groep niet haalbaar; kosten voor de hypotheek plus VVE kosten, maken verhuur niet rendabel.

Conclusie 2; Als de woning in de sociale huursector komt, is verhuur niet rendabel, plus de woning dient dan voor onbepaalde termijn verhuurd worden, wat ook niet gewenst is,

Huurders:

De aanhurende partijen zijn voornamelijk expats. Deze expats worden onder meer doordat de nederlandse regering de 30% belastingkorting heeft ingevoerd, aangenomen door (internationale) bedrijven om te komen werken in nederland. En hebben ze uiteraard onderdak nodig. Deze klasse huurders werken hard voor hun inkomen en zijn bereid (veel) meer te betalen dan bijvoorbeeld de gemiddelde nederlandse. De bedrijven zullen in de grote problemen komen als ze hun buitenlandse medewerkers geen onderdak kunnen verlenen. De vraag naar expats zal dus dalen. Waar halen de bedrijven hun medewerkers dan vandaan? De bedrijven zullen tzt nederland verlaten. Dit is weer slecht voor de nederlandse economie. Naast expats, worden ook internationale studenten binnengehaald naar Amsterdam.

De Universteit van Amsterdam, met bijna de helft van de studenten aan buitenlanders, gaat zwaar in de problemen komen als studenten geen huis meer kunnen huren.

Er zal een groot tekort komen in de huursector. Er komen niet méér sociale woningen beschikbaar. En minder woningen in de vrije sector. Die woningen die wel beschikbaar blijven in de vrije sector zullen sterk in huurprijs stijgen. Een gevolg van vraag en aanbod. Hard werkende nederlandse zullen onmogelijk aan een huurwoning komen. Deze zijn slechts betaalbaar voor rijke nederlandse of expats in het top segment. Mid-segment expats en studenten hebben straks een groot probleem.