

HAALBAARHEIDSANALYSE TRANSFORMATIE TREUBSTRAAT 17, RIJSWIJK

In opdracht van Treub B.V. | Definitief, 25 juli 2019



SCOPE DE OPDRACHT

Treub B.V. ('Treub'), een samenwerking van Oudendal en Kondor Wessels Projecten (KWP), hebben het object Treubstraat 17 in Rijswijk (ZH) in eigendom. Het object is gelegen op een typische bedrijvenlocatie, de Plaspoelpolder genaamd.

Opdrachtgever heeft behoefte om beter inzicht te verkrijgen in de potentie van de ontwikkeling en het gebied, en heeft Savills gevraagd om een haalbaarheidsanalyse uit te voeren. In deze analyse wordt uitgegaan van een transformatie van het gebouw naar woon-, kantoor-, bedrijfsmatige en/of hotelfuncties. De totale voorziene herontwikkeling betreft een oppervlakte van rond de 25.000 m². Deze haalbaarheidsanalyse geeft antwoord op de vraag of het realistisch is genoemde functies te realiseren en zo ja, welk type 'product' het best past.

Ter onderbouwing wordt derhalve niet alleen ingegaan op de vraag-aanbod-verhoudingen binnen de drie genoemde sectoren, maar wordt ook ingegaan op: de te realiseren verkoopopbrengsten ('leegwaardes') per m² en wordt een indicatie gegeven van de te realiseren Bruto AanvangsRendementen (BAR-en).

In aanvulling op het bovenstaande heeft opdrachtgever gevraagd additioneel aandacht te besteden aan:

- Het Programma van Eisen als er een hotelfunctie wordt gerealiseerd, en;
- In te gaan op de vraag hoe beleggers en/of exploitanten aankijken tegen gedeelde functies in één gebouw met verschillende VVE's.



HAALBAARHEIDSANALYSE IN 7 STAPPEN





ANALYSE LOCATIE

LOCATIE

PLASPOELPOLDER

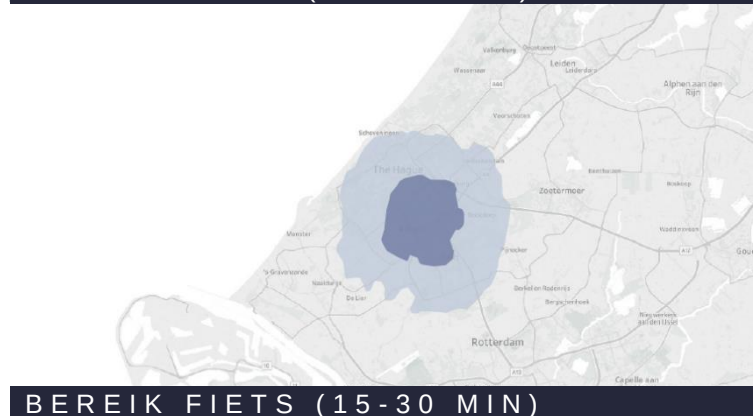
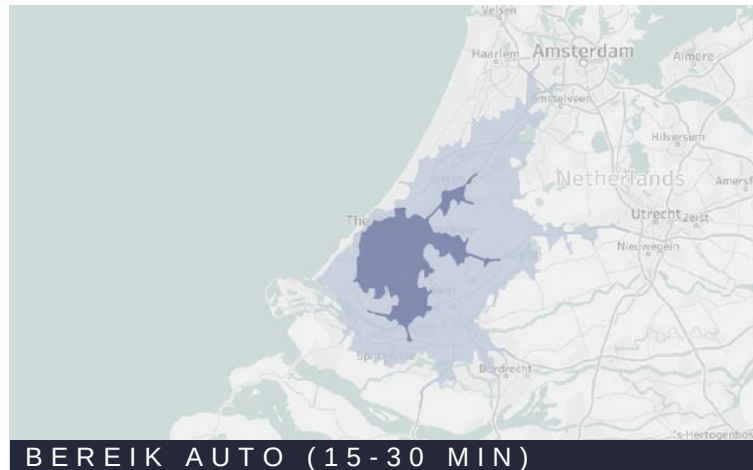
- Het object is gelegen in de Metropoolregio Rotterdam Den Haag in de buurt 'Plaspoelpolder' in Rijswijk.
- De Plaspoelpolder behelst een gebied met voornamelijk bedrijvigheid aan de rand van Rijswijk
- Bekende bedrijven/organisaties zoals AGFA, European Patent Office en het beveiligingsbedrijf Securitas zijn gevestigd in het gebied.
- Plaspoelpolder is buiten Den Haag een van de grootste bedrijventerreinen in de regio. Het gebied telt circa 700 bedrijfsvestigingen.
- Het gebied heeft een verouderde voorraad en kampt met imago problemen.
- Het gebied is aan het ontwikkelen van een overwegend monofunctioneel werklandschap naar een multifunctioneel gebied. De gemeente stuurt met specifiek beleid voor Plaspoelder actief op deze transformatie.



LOCATIE

PLASPOELPOLDER

- De Plaspoelpolder is strategisch gelegen tussen Den Haag en Delft.
- In regionale context is de Plaspoelpolder ook strategisch gelegen tussen Schiphol, de Kennis-As (A4), de A13 en Rotterdam The Hague Airport: het 'catchment' gebied is hierdoor groot (zie onderstaande afbeeldingen).
- Uitstekende bereikbaarheid met de auto via de A4 en A13: Eigen op- en afrit van de A4. Eind 2015 is de verlengde A4 geopend.
- Bereikbaarheid met lokaal openbaar vervoer is uitstekend met tramlijn door het gebied en directe connectie middels 4 buslijnen.
- Treinstation Rijswijk ligt aan de rand van de Plaspoelpolder; gemiddeld gezien op 1,2 km afstand vanaf ieder adres in de Plaspoelpolder
- Voldoende parkeermogelijkheden in de buurt.



LOCATIE

PLASPOELPOLDER

De directe omgeving betreft voornamelijk een werklandschap. Voorzieningen bevinden zich echter op enige afstand. Het ontbreekt echter aan directe buurtvoorzieningen. Binnen gemiddeld gezien 3 tot 5 km vanaf ieder adres in de Plaspoelpolder bevinden zich wel circa:

- 14 Supermarkten
- 21 Cafés
- 5 Cafetaria's
- 50 Restaurants
- 4 Bioscopen

Verder heeft Rijswijk een modern winkelcentrum (In de Bogaard) met circa 185 winkels. Bovendien heeft Rijswijk een ruim aanbod aan sportgelegenheden en toegang tot meerdere parken en openbaar gebied tussen Delft en Rijswijk.



CONCLUSIE

ANALYSE LOCATIE

POSITIEF

- In theorie heeft de locatie alles in huis om succesvol te zijn. De bereikbaarheid is goed en het voorzieningenniveau is op orde. De voorzieningen in de directe omgeving zijn wel beperkt.
- In de directe omgeving van het object zijn circa 5 jaar geleden 259 (huur en koop) appartementen gerealiseerd, die allemaal zijn verhuurd of verkocht. Dit object ligt echter wel net buiten het bedrijventerrein zelf.

NEGATIEF

- De Plaspoelpolder kampt echter met een verouderde, monotone voorraad, een matige ruimtelijke kwaliteit en een hoge (kantoren)leegstand.
- Gevolg hiervan is dat het imago matig is.

CONCLUSIE

Er is zeker potentie om deze locatie succesvol te kunnen herontwikkelen. Wel dient rekening te worden gehouden met:

- De beperkte aanwezigheid van voorzieningen in de directe omgeving;
- Het matige imago;
- Het monotone karakter van het huidige gebied.



ANALYSE & EERSTE
HAALBAARHEIDSTOETS

KANTORENMARKT

ANALYSE

KANTORENMARKT

Overzicht omliggende, concurrerende kantorenlocaties:

1. Rijswijk
2. Binckhorst
3. Hoornwijck
4. Laakhaven
5. New CBD
6. Centrum
7. Bezuidenhout / Beatrixkwartier
8. Congresgebied
9. Ypenburg

PLASPOELPOLDER is geen echte kantorenlocatie, maar meer een bedrijvenlocatie. Individuele kantoren in de Plaspoelpolder concurreren met bovengenoemde locaties.



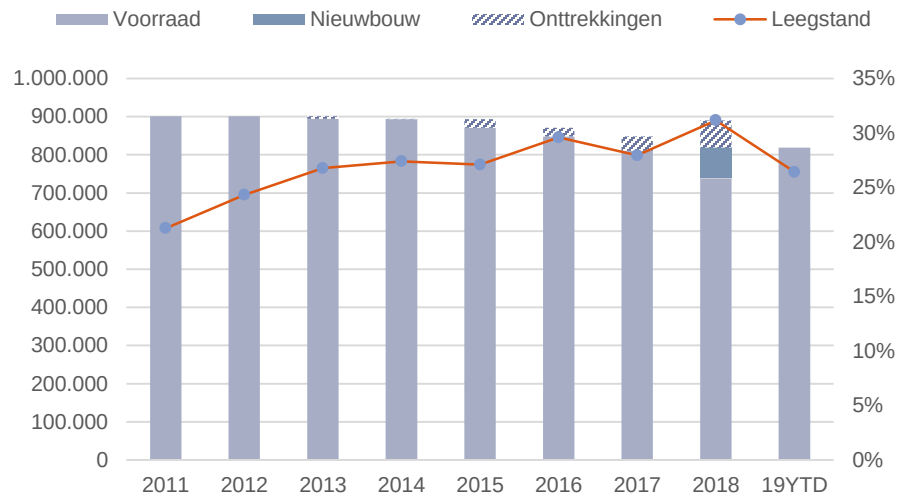
ANALYSE

KANTORENMARKT

VOORRAAD EN ONTWIKKELINGEN

- Afgelopen twee jaar lichte afname van de kantorenvoorraad door transformaties.
- Ondanks dat bestaat er een aanzienlijke (toenemende) kantorenleegstand (momenteel ongeveer 26,5%).
- Door hoge actuele leegstand en ondersteund door het gemeentelijk beleid (focus op transformatie), neemt de voorraad in de komende periode naar verwachting verder af.
- Het onderzoeksinstituut van Shell gaat naar verwachting meer dan 50.000 m² kantoorruimte in Rijswijk verlaten in de periode tot aan 2023.
- Het European Patent Office wordt op dit moment verbouwd. Het totale complex wordt uitgebreid naar een oppervlakte van 85.000 m². De oplevering van dit gebouw is gepland in 2020.
- Verder zijn er geen noemenswaardige ontwikkelingen in Rijswijk.

Ontwikkeling kantorenvoorraad (m²)

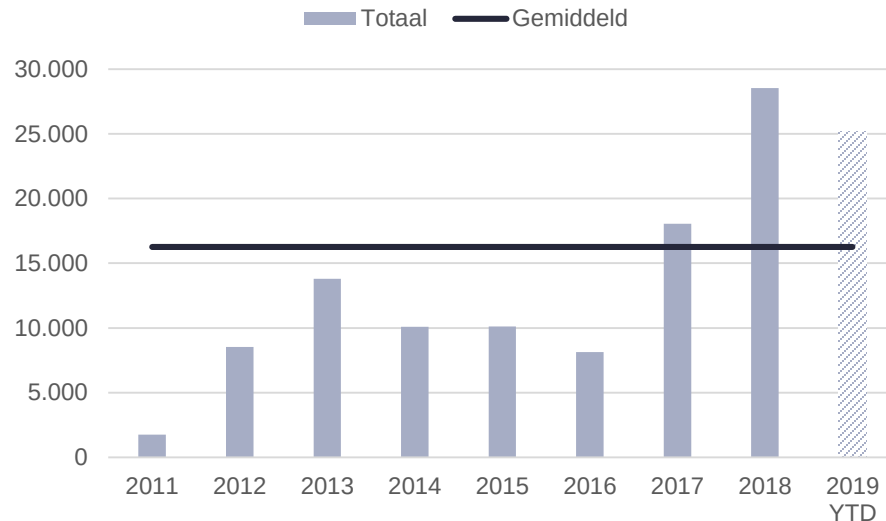


ANALYSE

KANTORENMARKT

GEBRUIKERSMARKT

- Sinds 2017 zien we een toename van kantooropname. De reden hiervoor is dat het aanbod van hoogwaardig vastgoed op prime locaties in de G5 momenteel schaars is. Daarom zoeken steeds meer gebruikers naar goed bereikbare (met name OV) alternatieven op secundaire locaties in de Randstad.
- We zien daarom dat veel secundaire kantoren gebieden het momenteel goed doen. Ook in Rijswijk zie je weliswaar een toename van de opname.
- Ondanks deze ontwikkelingen is de opname in Rijswijk relatief beperkt in vergelijking met andere vergelijkbare gebieden. Dit komt door de relatief slechte kwaliteit van het kantoorproduct, de matige ruimtelijke kwaliteit in Rijswijk en het matige imago. Hierdoor is Rijswijk een minder interessante locatie voor kantoorgebruikers ten opzichte van andere locaties in de regio, zoals bijvoorbeeld de Binckhorst. Daarnaast verlaten ook vele bedrijven Rijswijk. Hierdoor neemt de leegstand nauwelijks af.



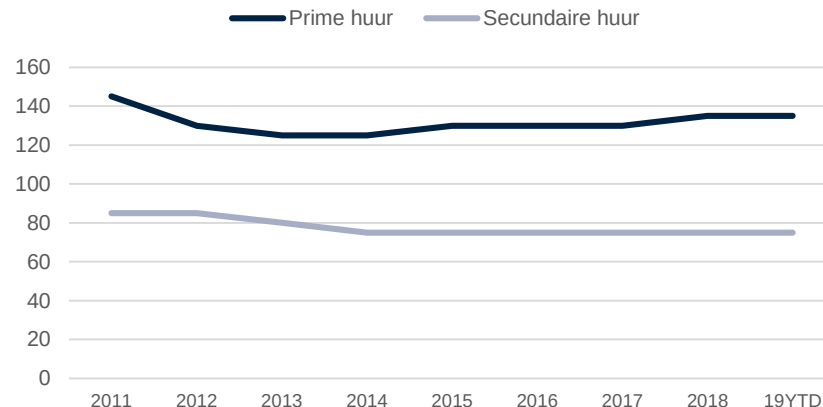
ANALYSE KANTORENMARKT

BELEGGINGSMARKT

BELEGGINGSMARKT

- De beperkte interesse is ook te zien in de huurprijsontwikkeling. Kantoorhuren stijgen bijna overal, maar in Rijswijk blijven deze nagenoeg stabiel. Bovendien dalen incentives nauwelijks. Dit geeft aan dat er nog steeds een substantieel overaanbod van kantoren is in Rijswijk. Om huurders te verleiden om zich in Rijswijk te vestigen, wordt er nog steeds sterk ingezet op lage huurprijzen. Nieuwbouw zal dan ook te maken krijgen met veel concurrentie van product met een relatief lage prijs.
- Hierdoor is herontwikkeling logischer dan nieuwbouw. Ook bij herontwikkeling moet rekening gehouden worden met relatief lage huurprijzen.

Prime en secundaire kantoorhuur (€ / m² / jaar)

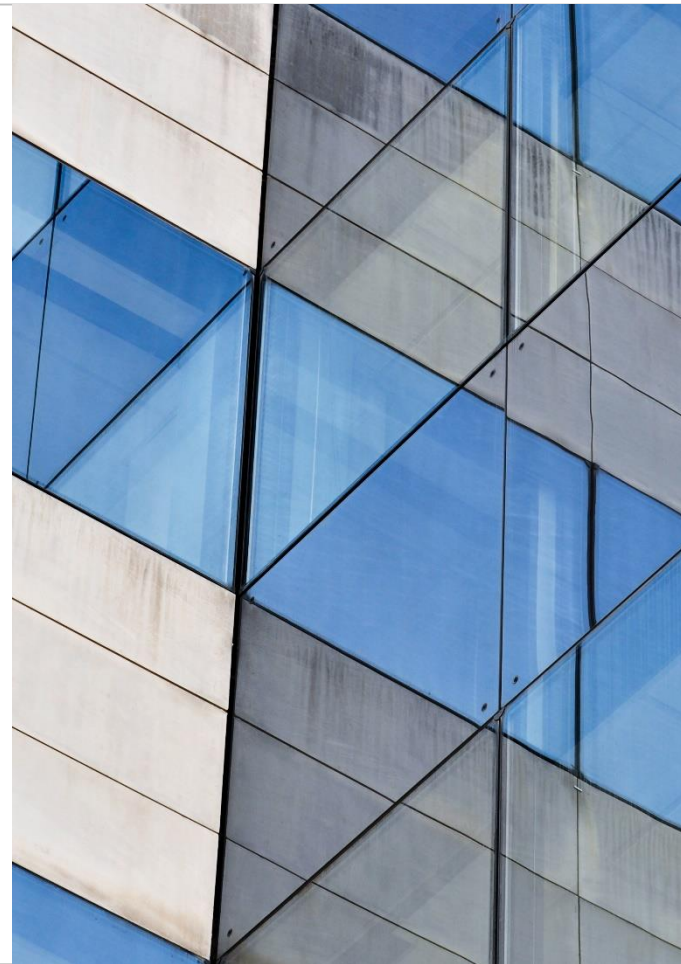


ANALYSE KANTORENMARKT

BELEGGINGSMARKT

BELEGGINGSMARKT

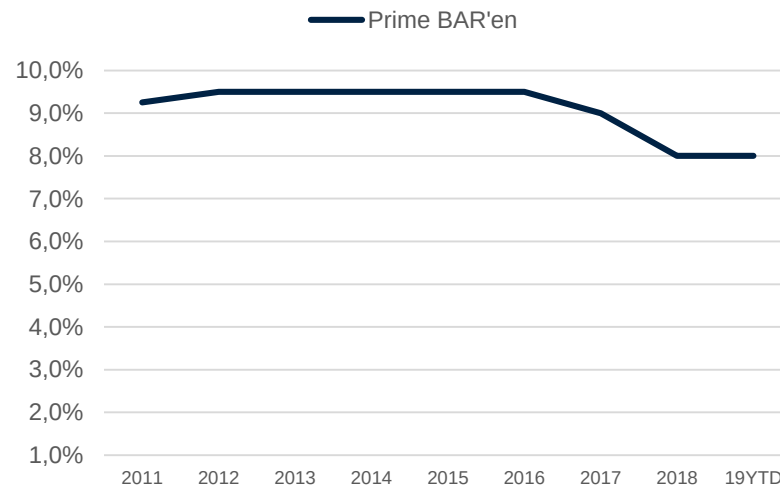
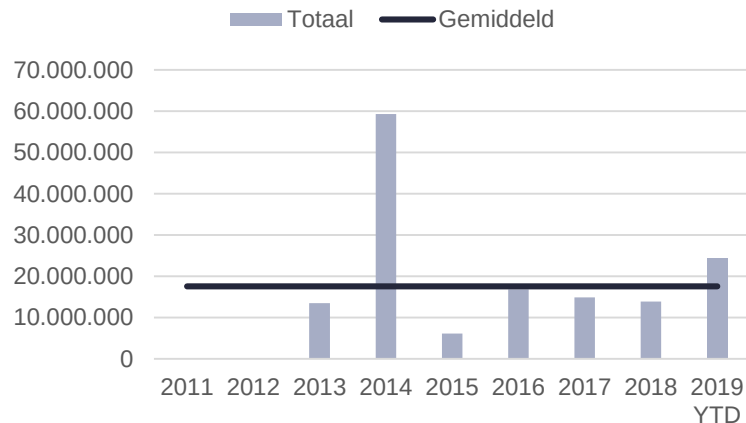
- De beleggingsmarkt van Rijswijk is een kleine en relatief inactieve markt (gemiddeld < €20 miljoen per jaar), en moet worden gezien als secundaire locatie binnen de beleggingsmarkt van Den Haag.
- Door druk op de beleggingsmarkt zijn aanvangsrendementen nagenoeg overal in Nederland gedaald. Ook Rijswijk heeft hiervan meegeprofiteerd, hetzij wel beperkt. Voor het beste kantoorproduct wordt in Rijswijk een aanvangsrendement behaald van circa 8%.
- Op basis van de geschetste maximale huur (zie vorige sheet) en het aanvangsrendement van 8%, kan een maximale opbrengst per vierkante meter (v.v.o.) worden gerealiseerd van circa €1.700 per m².
- Gelet op de huidige hoge bouwkosten in relatie tot de geschetste maximale opbrengsten kan herontwikkeling of nieuwbouw dus niet of nauwelijks op tegen het bestaande aanbod.



ANALYSE KANTORENMARKT

BELEGGINGSMARKT

Beleggingsvolume kantorenmarkt (€)



EERSTE HAALBAARHEIDSTOETS

KANTORENMARKT RIJSWIJK

CONCLUSIES

- Het realiseren van kantoren lijkt hiermee financieel onhaalbaar, daarnaast treedt er een verhuurrisico op door het hoge actuele leegstandscijfer.
- In het vervolg van deze analyse focussen we daarom op de alternatieve transformatiemogelijkheden.





ANALYSE & EERSTE
HAALBAARHEIDSTOETS

HOTELMARKT

206

ANALYSE

HOTELMARKT

Overzicht omliggende, concurrerende hotels:

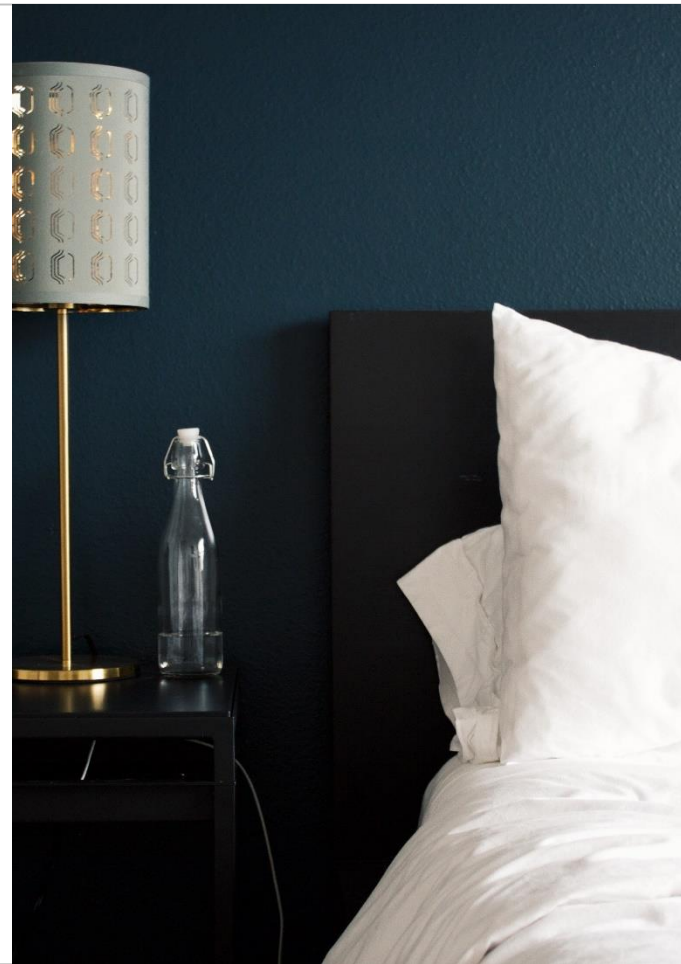
1. Bastion Hotel
2. Grand hotel Winston
3. Hotel Pension Margaretha
4. Comfy Hotel (in ontwikkeling, voormalig Movenpick Hotel)
5. Rond Den Haag HS vind je o.a. Stayokay Den Haag (voorheen Jeugdherberg "Ockenburgh"), Hotel Astoria en The Student Hotel
6. Central Park Voorburg (voorheen Restaurant-Hotel Savelberg)
7. NH hotel
8. Restaurant Hotel & Spa Savarin
9. Hoevevoorde Hotel



ANALYSE

HOTELMARKT

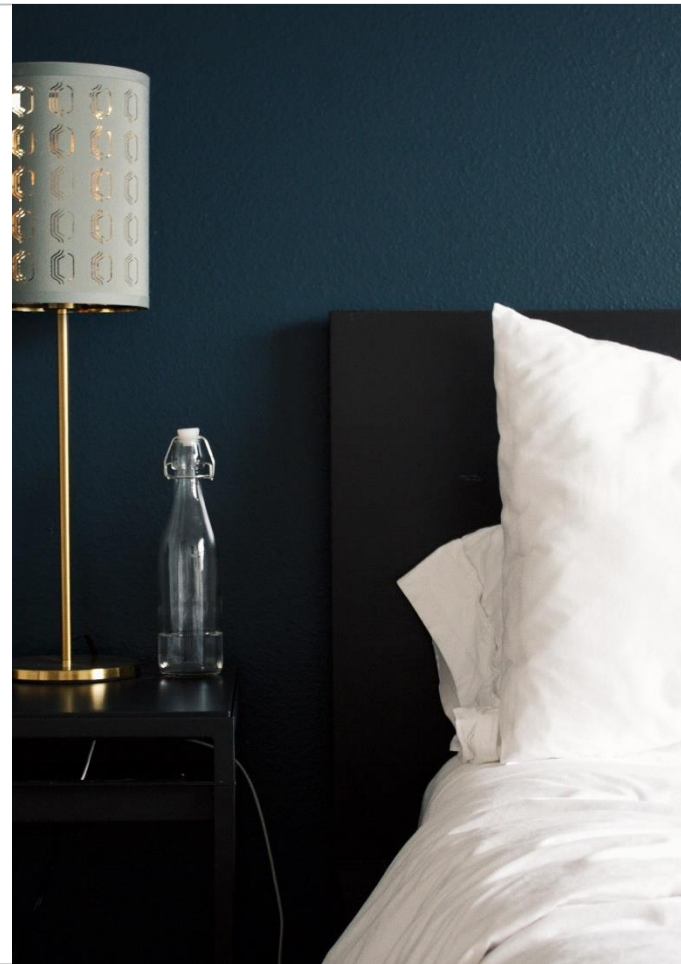
- Concurrerend aanbod bevindt zich niet alleen in Rijswijk zelf, maar ook in Den Haag.
- Naast bovengenoemde hotels bevinden er nog een aantal grote hotel(keten)s in Den Haag, waaronder Hilton, Mercure, Ibis, Holiday Inn, Indigo, Marriott, Carlton, EasyHotels en NH.
- Daarnaast vinden we hier ook nog kleinere (boutique) hotels en hotels in het exclusievere segment zoals Hotel Des Indes.
- De meer budget hotel concepten zijn doorgaans verder uit het centrum gelegen of in de omliggende gebieden zoals Rijswijk.



ANALYSE HOTELMARKT

NEDERLAND & DEN HAAG

- Het toerisme in Nederland doet het erg goed.
- Dit is onder andere te zien aan de stijging van het aantal hotelgasten: in 2018 30,3 miljoen (+6% YoY). Het aantal hotelovernachtingen steeg in dezelfde periode met ongeveer 7,5%.
- Bijna de helft van de gasten kwam uit het buitenland, het grootste aandeel uit EU landen: met name Duitsland, het Verenigd Koninkrijk en België.
- Amsterdam is veruit de meest populaire bestemming in Nederland en vertegenwoordigt bijna de helft van de buitenlandse bezoekers. Den Haag heeft een marktaandeel van nog geen 5% binnen Nederland.
- Wel wordt ook Den Haag steeds populairder als toeristische bestemming, weerspiegeld door ruim meer dan één miljoen gasten.
- Ondanks de toenemende interesse heeft Den Haag geen tekort aan hotels.
- Dit wordt weerspiegeld in een gemiddelde bezettingsgraad van circa 76% (tov 85% in Amsterdam) en een gemiddelde kamerprijs van circa €99 (tov €154 in Amsterdam).
- De gemeente Den Haag heeft verder aangekondigd minder terughoudend te zijn in het toestaan van nieuwe hotelinitiatieven, hetgeen de markt mogelijk verder kan verruimen.
- Door de huidige en (toekomstige) relatief ruime markt, is het overflow effect van hotelgasten uit Den Haag naar Rijswijk beperkt, simpelweg omdat de gemiddelde kamerprijzen in Den Haag relatief goed betaalbaar blijven.



ANALYSE HOTELMARKT

RIJSWIJK

- De hotelmarkt in Rijswijk is geografisch sterk gelinkt aan Den Haag.
- De Haagse hotel markt kenmerkt zich door aanwezigheid van een aantal sterke internationale merken in en rondom het centrum en meer budget concepten in de randgebieden waardoor er nauwelijks overflow richting randgemeenten is.
- Aangezien de overflow-effecten vanuit Den Haag relatief beperkt zijn, dient er ook een intrinsieke marktvraag aanwezig te zijn vanuit het lokale en regionale bedrijfsleven.
- Door een terugtrekkende beweging van Shell en het ontbreken aan andere grote initiatieven in Rijswijk is de vraag naar hotelkamers in Rijswijk in de afgelopen jaren afgenomen. Bestaande hotelexploitanten als Het Bastion Hotel en Grand Hotel Winston zijn belangrijke hotelexploitanten, maar hebben het moeilijk.
- Mede daarom zijn er in Rijswijk dan ook geen nieuwe hotels gepland, ondanks dat hier fysiek wel mogelijkheden voor zijn. Dit geeft aan dat er geen of een zeer beperkte vraag is naar nieuwe hotels.

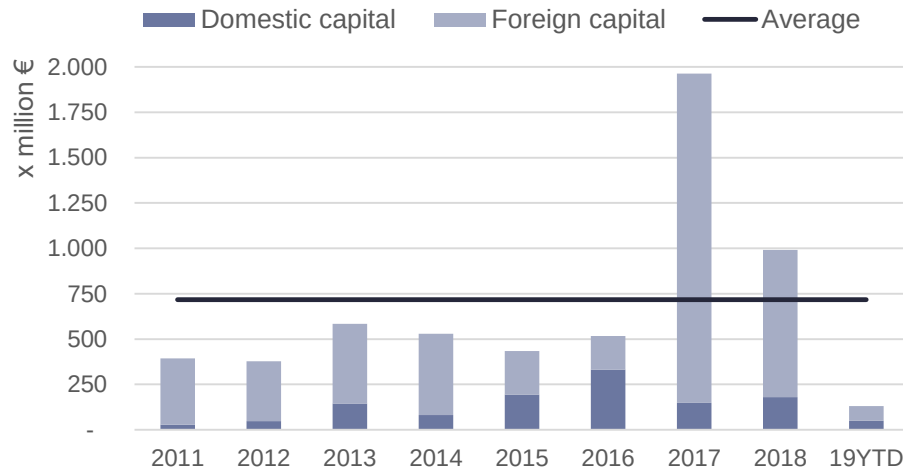


ANALYSE HOTELMARKT

BELEGGINGSMARKT

- Oorspronkelijk waren alleen gespecialiseerde hotelbeleggers actief in de hotelsector
- Vanwege de zoektocht naar rendementen en de diversificatiemogelijkheden, kijken investeerders zonder specifieke kennis van de hotelsector nu ook naar investeringsmogelijkheden in deze markt.
- Dit heeft geresulteerd in een investeringsvolume van bijna €2,0 miljard in 2017, vier keer zo veel als in 2016. In 2018 kwam het totale beleggingsvolume uit op €990,8 miljoen.
- Door de aanhoudende vraag naar hotels door investeerders, zijn de rendementen aanzienlijk gedaald. In Amsterdam zijn de bruto aanvangsrendementen (prime) gedaald naar 3,5%.

Beleggingsvolume hotelmarkt (€)



EERSTE HAALBAARHEIDSTOETS

HOTELMARKT RIJSWIJK

CONCLUSIES

- De situatie op de beleggingsmarkt suggereert dat er veel potentie is voor ontwikkeling van hotel product. Deze situatie is echter met name van toepassing op locaties met sterke zogenoemde 'demand drivers' zoals Amsterdam en andere prime gebieden als Rotterdam, Den Haag (met name centrum gebied en Scheveningen), Utrecht en Schiphol. In andere locaties is de vraag aanwezig, maar is een goede analyse van vraag en aanbod van groot belang. Het wekken van interesse van beleggers voor minder bewezen plekken is lastig.
- Het ontwikkelen van hotels in secundaire locaties in de regio Den Haag is minder interessant. De relatief lage gemiddelde kamerprijzen (ADR) en bezettingsgraden in Rijswijk maken dat de omzetpotentie in relatie tot de huidige hoge bouwkosten van een nieuw te ontwikkelen hotel niet in verhouding zijn. Het ontwikkelrisico is daardoor groot.



EERSTE HAALBAARHEIDSTOETS

HOTELMARKT RIJSWIJK

CONCLUSIES

- Ook op de hotel beleggingsmarkt zijn aanvangsrendementen in Nederland gedaald. Maar ook hier geldt dat dit voor Rijswijk beperkt is. Voor een nieuwbouw hotel ontwikkeling verwachten wij dat de huurprijs per kamer tussen de €6.250 - €7.000 uit zal komen. Wij verwachten dat hierbij een aanvangsrendement à circa 7,75% - 8,0% behaald kan worden.
- Op basis van de geschetste maximale huur en het aanvangsrendement van 7,75%, onder de aanname dat de gemiddelde grootte van een hotelkamer 35 m² inclusief algemene ruimte betreft, kan een maximale opbrengst per m² worden gerealiseerd van circa € 2.500 - € 2.600 per m².
- Gelet op de huidige hoge bouwkosten in relatie tot de geschetste maximale opbrengsten verwachten wij dat nieuwbouw financieel nauwelijks haalbaar is.





ANALYSE & EERSTE
HAALBAARHEIDSTOETS

BEDRIJFSRUIMTEMARKT

ANALYSE

BEDRIJFSRUIMTEMARKT

De belangrijkste key facts van de bedrijfsruimtemarkt in Rijswijk:

- Rijswijk heeft circa 100 hectare aan bedrijventerreinen binnen haar gemeentegrenzen;
- Er is nog slechts 3 hectare uitgeefbare grond beschikbaar;
- Circa 65% van alle bedrijfsruimte is gelegen in de Plaspoelpolder;
- De voorraad is verouderd en dit verslechtert de kansen op wederverhuur;
- De leegstand is al jaren hoog, maar daalt de laatste jaren ingegeven door transformaties;
- Door deze hoge leegstand liggen huren al jaren op een beneden gemiddeld niveau;
- De intrinsieke marktvaart is zeer beperkt. Gemiddeld gezien wordt er gemiddeld gezien slechts 5.000 m² opgenomen door gebruikers;
- Ook de beleggingsmarkt voor bedrijfsmatig vastgoed in Rijswijk is zeer inactief. De afgelopen jaren is er door beleggers nauwelijks geïnvesteerd in Rijswijk. Ontwikkelaars hebben wel (beperkt) geïnvesteerd om transformaties mogelijk te maken.



EERSTE HAALBAARHEIDSTOETS

BEDRIJFSRUIMTEMARKT RIJSWIJK

CONCLUSIES

- Uit de voorgaande geschetste cijfers blijkt dat de markt in Rijswijk uit verhouding is. Er is veel aanbod en nagenoeg geen vraag. Hierdoor lijkt het toevoegen van bedrijfsruimtes in eerste instantie niet interessant;
- Dit is een zuiver kwantitatieve benadering. Wanneer er kwalitatief wordt ingezoomd op de voorraad en op het actuele aanbod, blijkt dat het aanbod grotendeels gedateerd is. Ervaring leert dat als er geen kwalitatief aanbod is, de vraag ernaar ook nooit gaat ontstaan. Andersom geredeneerd betekent dit dat kwalitatief hoogwaardig aanbod ook vraag kan creëren. In vergelijkbare gebieden, zoals bijvoorbeeld Amsterdam Zuidoost, heeft het aanbieden van kwalitatief hoogwaardige bedrijfsruimtes voor vraag gezorgd;
- Dit blijkt ook uit andere projecten binnen de Plaspoelpolder, zoals bijvoorbeeld aan de Nijverheidsstraat, waar nieuwbouw grotendeels direct is opgenomen;
- Enige nuance is op zijn plaats: Omdat de intrinsieke vraag niet meteen 'enorm' van omvang zal zijn, wordt geadviseerd een beperkt aantal van maximaal 10 kleinschalige bedrijfsruimtes toe te voegen van rond de 100 m² per unit.



A photograph of a modern multi-story apartment building. The building features a mix of grey concrete, white walls, and bright orange vertical panels. Balconies with glass railings are visible on several floors. The image is slightly blurred, giving it a sense of depth.

ANALYSE & EERSTE
HAALBAARHEIDSTOETS

WONINGMARKT

GROOTSTE WOONBUURTEN

Grootste omringende woonbuurten:

1. Stervoorde
2. Rembrandtkwartier
3. Muziekbuit
4. Te Werve
5. Ministerbuit
6. Kleurenbuit
7. Bomenbuit
8. Striip
9. Oud-Riiswiiik

Plaspoelpolder moet op woninggebied concurreren met bestaande woonbuurten (zie bovenstaand). Deze buurten zijn anders qua karakter. Zij hebben onder andere een oudere naoorlogse voorraad, hetgeen positief kan uitwerken voor Plaspoelpolder.

Nadeel is echter dat de Plaspoelpolder zich tot op heden niet kwalificeert als woninggebied.

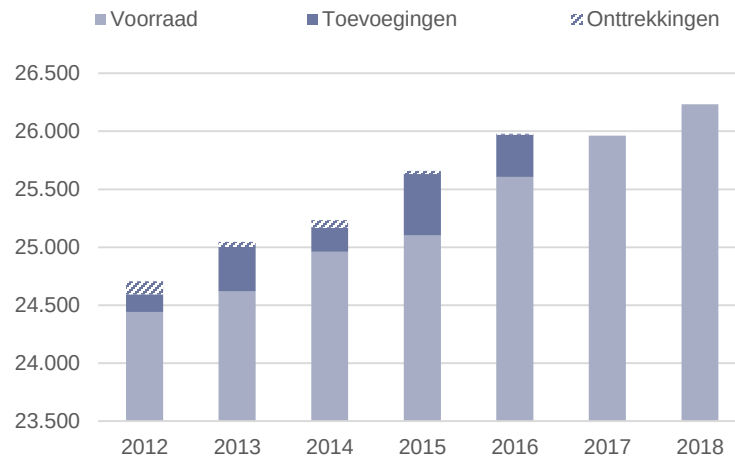


ONTWIKKELING

WONINGVOORRAAD

- Nederlands woningtekort is opgelopen tot > 200.000 woningen (263.000 woningen, 3,4% van de voorraad).
- Nieuw aanbod blijft achter: jaarlijks 30.000 woningen te weinig.
- Het tekort is het hoogst in de Randstad: 100.000 woningen.
- Delft en Den Haag kennen ook grote tekorten: Beide steden staan in de top 5 regio's met het grootste tekort: respectievelijk 7,4% en 4,9% (van de voorraad).
- Om deze tekorten terug te dringen en de verwachte bevolkingsgroei te faciliteren blijft nieuwbouw noodzakelijk.
- Grote steden als Delft en Den Haag kunnen deze groei niet alléén faciliteren, hiervoor is de hele regio nodig.

Woningvoorraad



ONTWIKKELING

WONINGVOORRAAD

- Ook Rijswijk zal een aandeel moeten leveren om deze groei te faciliteren.
- Momenteel bestaat de woningvoorraad in Rijswijk uit ruim 26.000 woningen.
- Nieuwbouw in Rijswijk is zowel voorzien binnen bestaand stedelijk gebied en in het uitleggegebied (Rijswijk Buiten).
- In aanvulling op de reguliere woningbouw, heeft de regio Den Haag een enorme ontwikkelopgave voor studentenhuisvesting. Het tekort loopt hier in de komende jaren, zonder ingrijpen, op tot circa 3.300 eenheden.

TOEKOMSTIG AANBOD

WONINGEN

Om de eerder genoemde noodzakelijke groei te faciliteren heeft de gemeente Rijswijk in de woonvisie 2015-2025 'Vertrouwd Stedelijk Wonen in Rijswijk' de volgende belangrijkste opgaven geformuleerd:

- Het aantal huishoudens neemt nog steeds toe en daarmee de behoefte aan nieuwe woningen.
- De druk op de sociale huurvoorraad blijft hoog en neemt eerder toe dan af. Zo zijn er circa 500 sociale huurwoningen gepland tot en met 2020.

Daarnaast signaleert de gemeente een aantal kwalitatieve opgaven:

- Er is een behoefte aan wonen met zorg.
- Tot 2040 een verdubbeling van het aantal 75-plussers verwacht. De vraag naar specifieke seniorenwoningen zal toenemen.
- Er is een opkomst van nieuwe woonvormen, zoals flexwonen.

Tot slot ziet de gemeente naast uitbreiding ook vervangings- en verbeteringsuitdagingen die samenhangen met de bestaande voorraad.



TOEKOMSTIG AANBOD

WONINGEN

- De kwantitatieve opgaven zijn door de gemeente vertaald in de onderstaande doelstellingen voor toekomstig aanbod. Hiervoor zijn twee groeiscenario's doorgerekend met een bijbehorende woningbehoefte.
- In zowel een economisch 'hoog' scenario en economisch 'laag' scenario wil de gemeente dat er 4.600 woningen worden toegevoegd aan de woningvoorraad tot 2030 ten opzichte van 2014.
- Hiervan zijn tot op heden al circa 1.500 nieuwbouwwoningen gerealiseerd en circa 250 woningen gerealiseerd via overige toevoeging zoals transformatie.
- Dit betekent dat er nog voldoende ruimte is voor nieuwe ontwikkelingen. Rekening houdend met onttrekkingen moeten er tot 2030 dan namelijk nog circa 3.000 woningen worden toegevoegd aan de voorraad in Rijswijk.
- De gemeente wil dat er wordt ingezet op het ontwikkelen van huurwoningen in het particuliere segment. Dit is, onafhankelijk van het groeiscenario dat uitkomt, positief voor de ontwikkeling waar deze haalbaarheidsanalyse betrekking op heeft.

WELVAARTSONTWIKKELING	1,2%		0%	
Jaartal	2030		2030	
	aantal	Verschil tov 2014	aantal	Verschil tov 2014
Corporatiewoningen	8.700	0	10.500	+1.800
Particuliere huur	5.400	+800	5.400	+800
Koopwoningen	14.800	+3.800	13.000	+2.000
Totaal	28.900	+4.600	28.900	+4.600

HUIDIGE NIEUWE ONTWIKKELINGEN

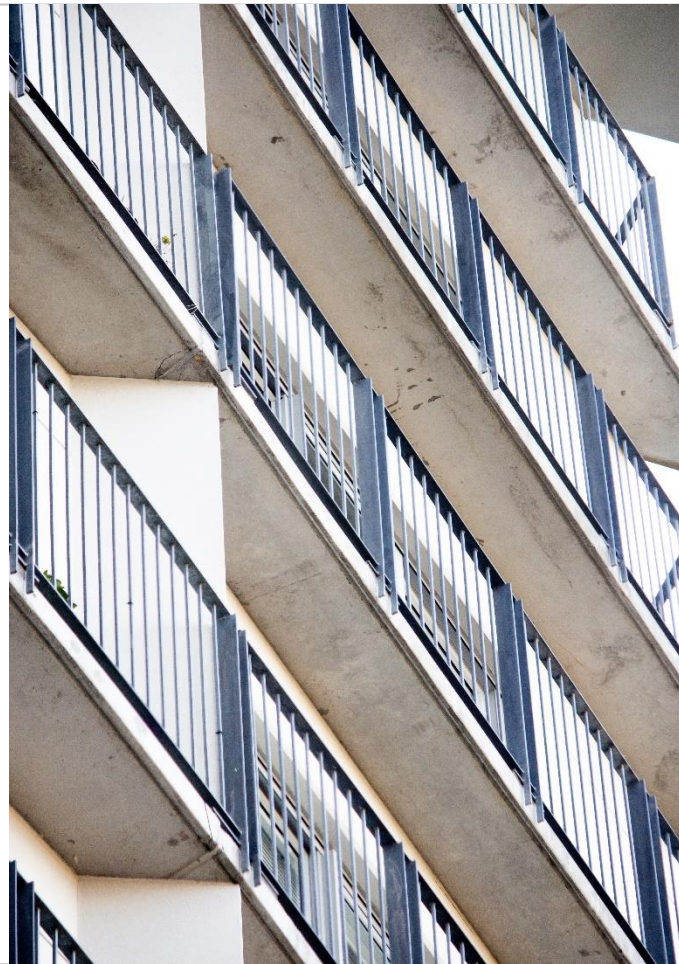
WONINGEN

- Marktpartijen spelen inmiddels op de toenemende vraag. Onder andere de navolgende projecten zijn in ontwikkeling:
 - Het woningbouwproject “De Linden” in de nieuwbouwwijk Rijswijk Buiten. Dit plan bestaat uit vijf plots met in totaal circa 85 woningen. De woningen worden in 2019 opgeleverd.
 - De Tuinen van Sion Fase 13: Dit project bestaat uit circa 120 eengezinswoningen. Hiervan is de verkoop medio 2018 gestart en de oplevering is verwacht voor het vierde kwartaal van 2020.
 - Wat betreft studentenhuysvesting zijn er in Rijswijk geen nieuwe ontwikkelingen. In Den Haag vinden in dit segment wel nieuwe ontwikkelingen plaats. Een voorbeeld van een recentelijk opgeleverd project is het Laakhaven-West Appartementengebouw in Den-Haag. Dit complex omvat 116 studentenunits.
- Uitgaande van de benodigde groei van het aantal wooneenheden en de beperkte pijplijn, is er nog ruim voldoende ruimte om additioneel woningproduct toe te voegen.
- In aanvulling op het reguliere woonproduct, is er een groot tekort aan studenteneenheden. Verwachting is dat de gemeente Den Haag dit tekort niet alleen op kan lossen. Hier ligt een kans voor initiatieven in omliggende gemeentes.

HUIDIG AANBOD

WONINGEN RIJSWIJK

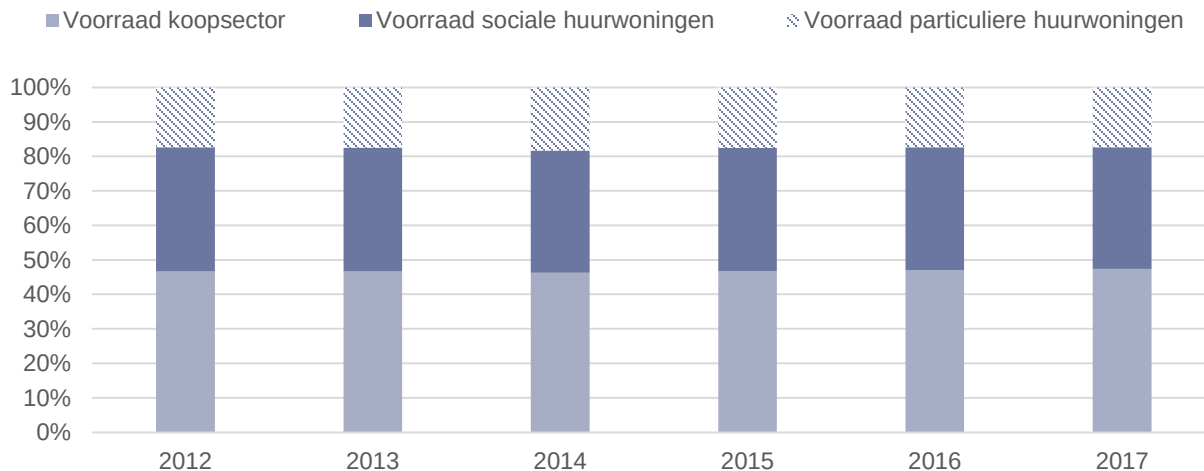
- Naast een kwantitatief tekort is er ook een kwalitatief tekort: de overwegend naoorlogse voorraad is verouderd.
- De eigendomssamenstelling van de woningvoorraad blijft stabiel en bestaat voor een bovengemiddeld aandeel uit sociale huurwoningen. Samen met particuliere huurwoningen maakt de huursector rond de 50% van de woningvoorraad uit. Landelijk gemiddeld ligt dit een stuk lager, rond de 40%.
- In de afgelopen jaren worden er vooral koopwoningen gebouwd in Rijswijk. Daarnaast een klein aantal sociale huurwoningen. Het aantal particuliere huurwoningen dat in de afgelopen jaren is toegevoegd is beperkt.
- Naast een kwantitatieve vraag is er in aanvulling hierop ook een kwalitatieve vervangingsvraag te verwachten in de komende jaren.



HUIDIG AANBOD

WONINGEN RIJSWIJK

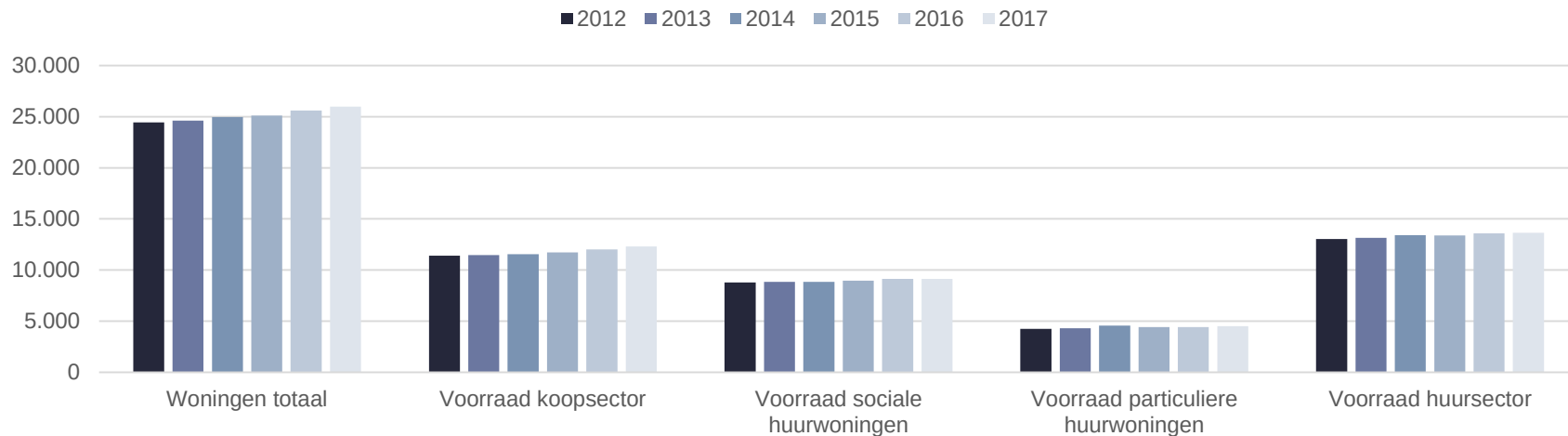
Ontwikkeling samenstelling woningvoorraad naar eigendom (%)



HUIDIG AANBOD

WONINGEN RIJSWIJK

Ontwikkeling woningvoorraad naar eigendom



ONTWIKKELING

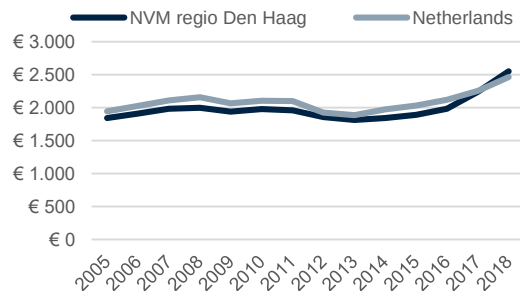
KOOP- & VRIJESECTOR HUURWONINGMARKT

- De druk op de vraag-aanbod verhoudingen in Den Haag en Rijswijk hebben een prijsopdrijvend effect gehad.
- De druk heeft geleid tot aanzienlijke toename van het huurprijsniveau in de regio Den Haag. Dit is overigens niet zozeer uitzonderlijk, maar een landelijk fenomeen.
- Ook op de koopmarkt bestaat in de regio Den Haag momenteel een krap aanbod.
- Sinds twee jaar stijgen de koopprijzen in de regio Den Haag dan ook, en bovendien sneller dan het Nederlands gemiddelde.

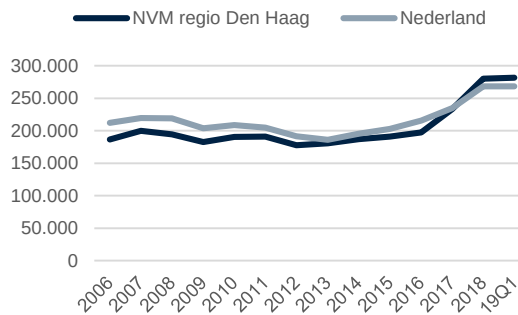
ONTWIKKELING

KOOP- & VRIJESECTOR HUURWONINGMARKT

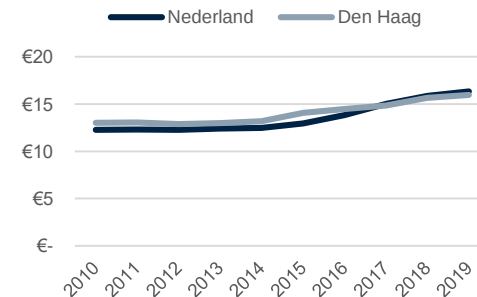
Mediane transactieprijs (€ / m²)



Mediane transactieprijs (€)



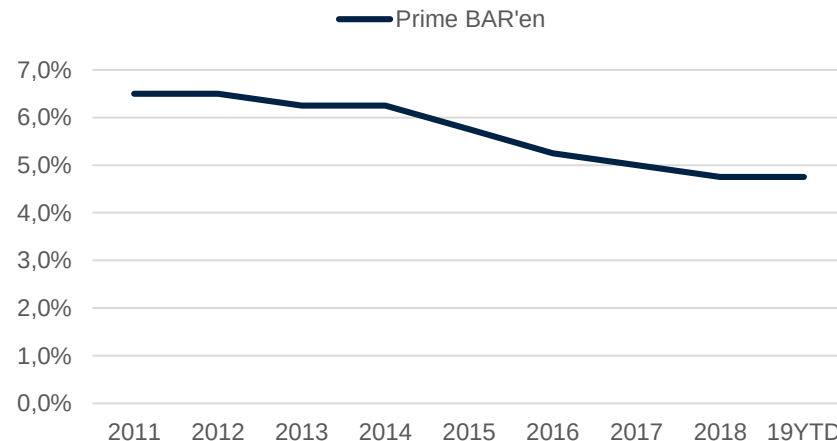
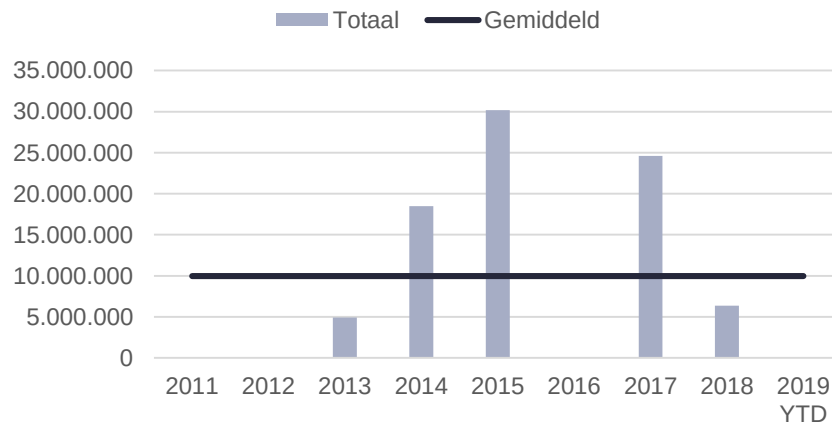
Gemiddelde huurprijs particuliere verhuur (€ / m² / mnd)



ONTWIKKELING

BELEGGINGSMARKT WONINGEN RIJSWIJK

- De vraag naar residentieel beleggingsproduct is momenteel bijzonder hoog.
- Mede door het gebrek aan voldoende aanbod op de beste locaties in de Randstad zien we dat woningproduct overal in Nederland in trek is.
- Daarnaast zien we dat het gat tussen prime en secundair residentieel beleggingsproduct is verkleind.
- Door deze sterke interesse zien we dalende rendementen voor alle typen residentieel product.
- Rijswijk is geen markt op zich, beleggers willen in de Nederlandse woningmarkt investeren.
- De BAR voor residentiële nieuwbouw op dit soort locaties ligt inmiddels tussen 4,75% en 5,0%.



EERSTE HAALBAAHEIDSTOETS

WONINGMARKT RIJSWIJK

CONCLUSIES

- Een eerste analyse laat zien dat de opbrengsten voor woningen een stuk hoger liggen, dan die van hotels en kantoren en dan de marktkansen vele malen groter zijn. Uitgaande van gemiddelde woningopbrengsten voor koopwoningen van €2.500 per m² in de regio Den Haag, die oplopen oplopend tot ruim boven de €3.000 per m² voor kleine units, laat zien dat de realisatie van koopwoningen in eerste instantie haalbaar kan worden geacht. Dit geldt zelfs nu de bouwkosten sterk zijn gestegen in de afgelopen jaren. Focus zal wel moeten liggen op de kleinere units.
- Hetzelfde geldt voor huurwoningen: uitgaande van prijsniveaus van tussen de €12 en €20 per m² en een aanvangsrendement van rond de 5%, wordt een opbrengst gerealiseerd die zelfs hoger ligt dan het prijsniveau van de koopsector.
- Ervaring leert dat opbrengsten per m² op dit moment minimaal rond de €3.000 per m² moeten liggen om een ontwikkeling haalbaar te kunnen maken.
- Studenteneenheden en eenheden voor 'short stay' voldoen veelal aan genoemde opbrengsten. Een verdiepende analyse geeft inzicht in de daadwerkelijke marktvraag hiernaar.

HET VERVOLG

- Een verdere verdieping van het type marktvraag en bijbehorend woonproduct, wordt in de navolgende hoofdstukken gegeven. Op basis van een analyse van de demografische ontwikkelingen in Rijswijk en omgeving (catchment gebied) wordt bepaald voor welk type woonproduct de meeste marktvraag bestaat. Na bepaling van deze marktvraag worden de opbrengsten per type woonproduct aangegeven. Hieruit kan worden geconcludeerd welk woonproduct het beste kan worden gerealiseerd.

A photograph of a modern, multi-story apartment building with a blue and white facade. The building features numerous balconies, many of which are covered with lush green plants, creating a vertical garden effect. The image is slightly blurred, emphasizing the greenery and the architectural details.

VERDIEPENDE ANALYSE
MARKTVRAAG

WONINGEN

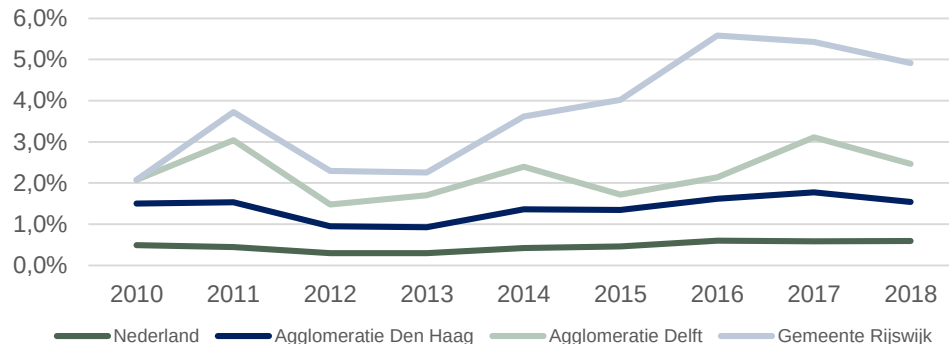
VERDIEPENDE ANALYSE

MARKTVRAAG WONINGEN

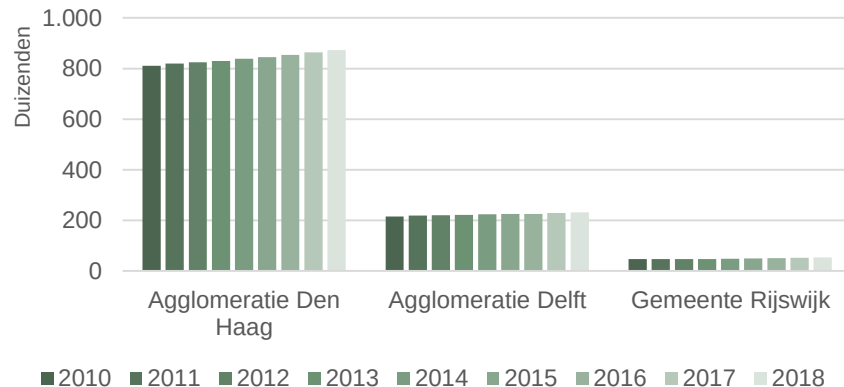
ACTUELE SITUATIE DEMOGRAFIE

- De marktvraag naar woningen wordt op regionaal gebied bepaald.
- Het relevante regionale gebied voor de bepaling van de marktvraag is het catchment gebied van Rijswijk.
- Dit catchment gebied is te bepalen op basis van een reistijd per fiets van 15 minuten.
- Het relevante catchment gebied van Rijswijk geeft toegang tot de populatie van belangrijke delen van de Gemeente Den Haag (532.561 inwoners), Delft (102.253) en delen van de overige buurgemeenten van Rijswijk.
- Het gebied omvat in totaal ongeveer 316.195 inwoners (2018), waarvan 52.208 in Rijswijk zelf.
- Bevolkingsgroei in het gebied was boven gemiddeld in de afgelopen jaren (+7,5% in 2010-2018, +3,8% in Nederland).
- In Rijswijk was de groei nog sterker (+14,6% in 2010-2018, actueel 5% op jaarbasis).

Regionale bevolkingsgroei (relatief) 2010-2018



Regionale bevolkingsgroei (absoluut) 2010-2018



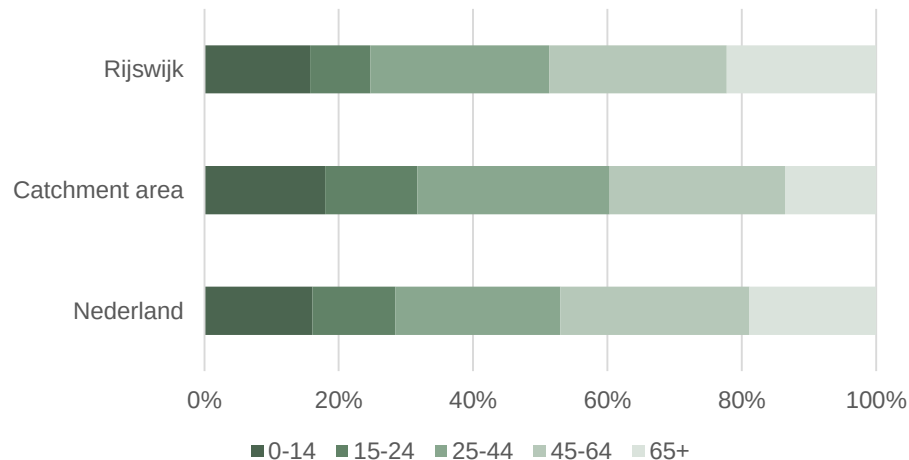
VERDIEPENDE ANALYSE

MARKTVRAAG WONINGEN

ACTUELE SITUATIE DEMOGRAFIE

- In de eerste plaats is de demografie bepalend voor de marktvraag naar woningen binnen het catchment gebied.
- Met name levensfase stuurt verhuisgedrag.
- Binnen het gebied zien we dat er relatief veel starters, waaronder young professionals, actief zijn op de woningmarkt.

Bevolking per leeftijdsgroep 2018



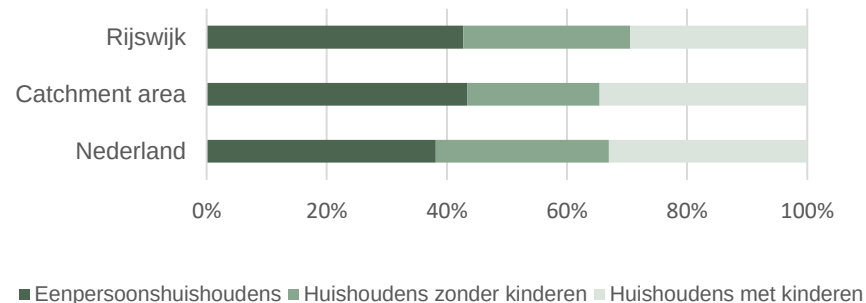
VERDIEPENDE ANALYSE

MARKTVRAAG WONINGEN

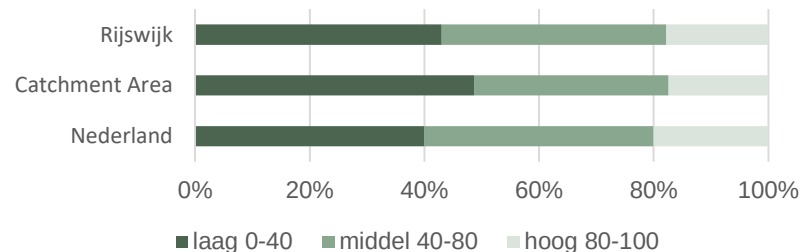
ACTUELE SITUATIE DEMOGRAFIE

- Het beeld van relatief veel jonge starters en young professionals in het catchment gebied wordt ook bevestigd als we naar de dominante huishoudenstypen en inkomens van huishoudens binnen het gebied kijken.
- In het gebied zien we relatief veel eenpersoonshuishoudens.
- De gemiddelde huishoudensgrootte binnen het gebied (2,1) is dan ook kleiner dan gemiddeld in Nederland (2,2). Binnen Rijswijk zelf is dit nog kleiner (2,0).
- Huishoudens met lage inkomens zijn oververtegenwoordigd in het gebied.
- Het gemiddelde jaarinkomen per inkomensontvanger binnen het gebied (€ 27.800) is dan ook lager dan gemiddeld in Nederland (€ 32.000).
- Het voorgaande wordt verklaard door de aanwezigheid van jonge starters op de arbeidsmarkt en ook door de grote studentenpopulaties van Den Haag en Delft.
- Binnen Rijswijk zelf is het gemiddelde jaarinkomen juist wat hoger (€ 34.100). Dit valt te verklaren door het relatief hoge aandeel rijkere senioren.

Huishoudenssamenstelling



Verdeling huishoudens inkomensklassen 2017



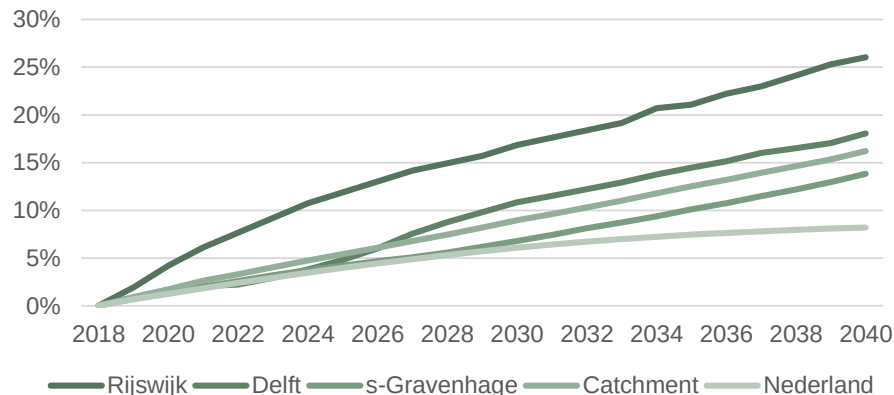
VERDIEPENDE ANALYSE

MARKTVRAAG WONINGEN

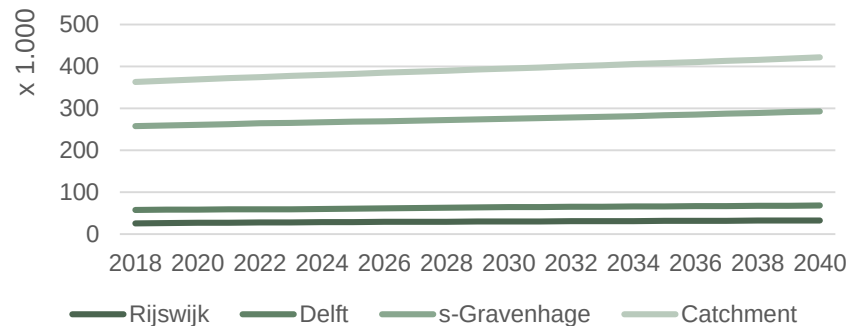
TOEKOMSTIGE ONTWIKKELING DEMOGRAFIE

- Naast de huidige bevolkingssamenstelling is ook de toekomstige samenstelling belangrijk voor de bepaling van de marktvraag binnen het catchment gebied.
- In het gebied zet de stijging van het aantal huishoudens door (+16% in 2018-2040 (+60.000)).
- Deze groei is aanzienlijk groter dan het Nederlands gemiddelde.
- Binnen het gebied zullen met name Delft en Rijswijk een sterke groei doormaken.
- Door deze huishoudensgroei zal er ook in de komende jaren nog een relatief sterke vraag naar uitbereiding van de woningvoorraad zijn binnen het gebied, waaronder Rijswijk.

Prognose cumulatief groeipercantage huishoudens 2018-2040



Prognose aantal huishoudens 2018-2040



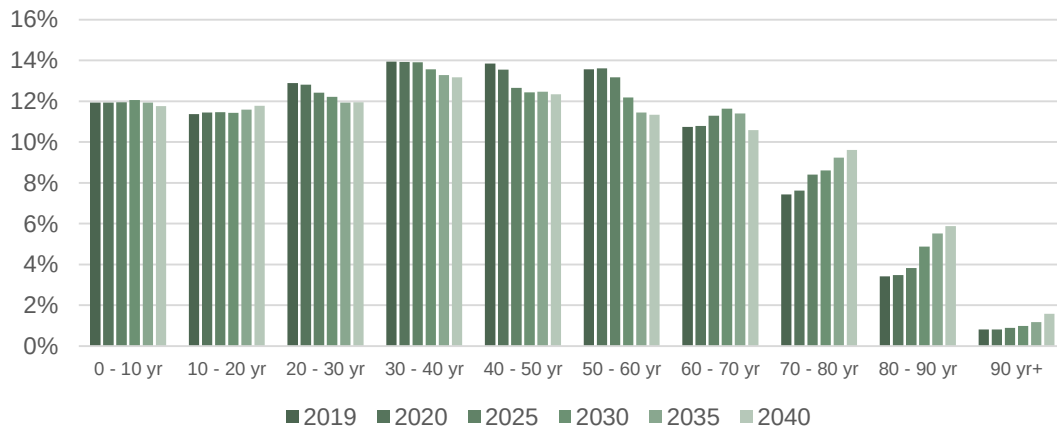
VERDIEPENDE ANALYSE

MARKTVRAAG WONINGEN

TOEKOMSTIGE ONTWIKKELING DEMOGRAFIE

- Het momenteel hoge aandeel eenpersoonshuishoudens zal verhoudingsgewijs verder toenemen.
- Bevolkingsgroei binnen deze groep zal met name plaatsvinden in de categorie 60+.
- Ook de groep jongeren en studenten zal licht toenemen.
- In andere leeftijdsgroepen (tussen 30 en 60) is de groei minder of wordt zelfs krimp verwacht.

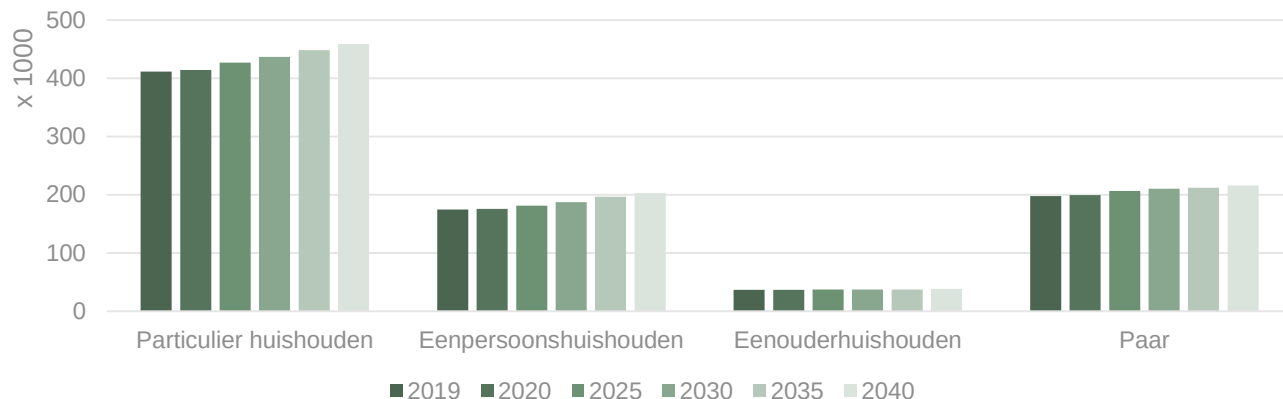
Prognose bevolkingsgroei naar leeftijd (regio Den Haag)



VERDIEPENDE ANALYSE

MARKTVRAAG WONINGEN

Prognose groei huishoudens naar type (regio Den Haag)



CONCLUSIE

- Voorgaande analyse laat zien dat de toekomstige marktvraag binnen het gebied niet concentreert op woonproduct voor gezinnen, maar vooral op betaalbaar woonproduct voor eenpersoonshuishoudens, met name voor senioren en starters.
- Een specifieke groep starters zijn studenten. Deze groep kent enorme tekorten in Den Haag en Delft. Rijswijk kan als alternatieve (uitwijk) locatie voor deze groep dienen.
- Ook wordt 'short stay' als interessante doelgroep genoemd. Deze groep wordt door de terugtrekkende beweging van bedrijven uit Rijswijk wel beperkt. Ook om fiscale redenen kan het wel interessant zijn studentenwoningen als 'short stay' concept aan te gaan bieden.

VERDIEPENDE ANALYSE

MARKTVRAAG WONINGEN

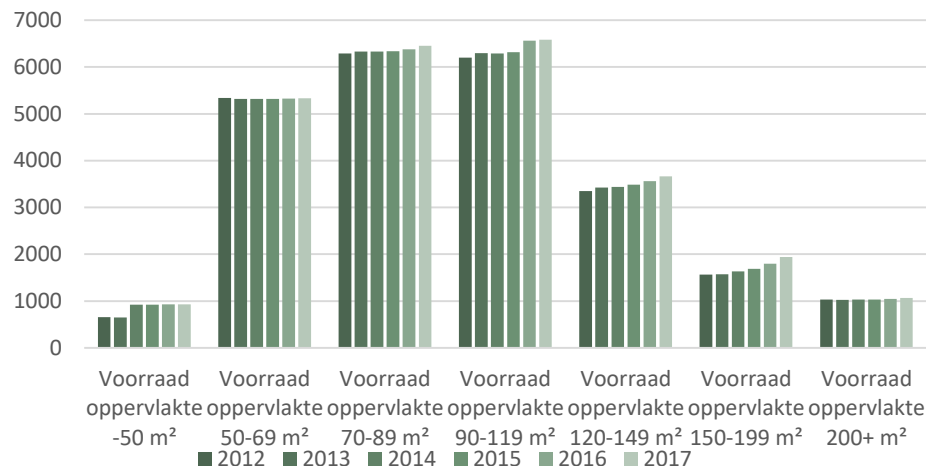
HET AANBOD VAN WOONPRODUCT

- Er worden vooral grotere woningen gerealiseerd in Rijswijk: sinds de crisis tot 2017 circa +850 groter dan 90m² en slechts circa +20 kleiner dan 70m².
- Er wordt nauwelijks nieuwbouw of transformatie van de kleinste appartementen (<50m²) gerealiseerd in Rijswijk.
- Gezien de voorgaande analyses hebben laten zien er met name een huidige en toekomstige marktvraag voor woonproduct voor kleinere en middelgrote eenpersoonshuishoudens is (en zal blijven), bestaat hier een mismatch.

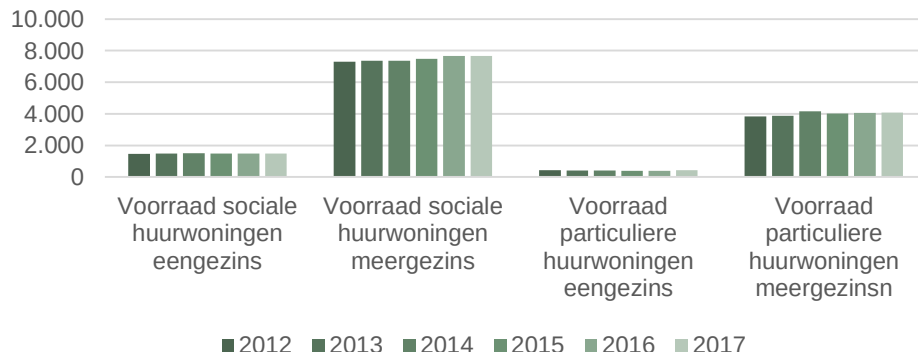
CONCLUSIE

Deze mismatch laat wederom zien dat er kansen zijn voor ontwikkeling van kleine huurwoningen aan de onderkant van geliberaliseerde middeldure huur.

Ontwikkeling woningvoorraad naar oppervlaktecategorie



Ontwikkeling voorraad eengezins- en meergezins woningen per eigendoms categorie





DOELGROEPEN

ANALYSE INCLUSIEF VOORKEUREN

VERDIEPENDE ANALYSE

MARKTVRAAG WONINGEN

Gelet op de locatie en de huidige ruimtelijke kwaliteit van het gebied zelf en de afwezigheid van hoogstedelijke voorzieningen maakt dat de locatie ongeschikte is voor doelgroepen zoals gezinnen en mensen met bovengemiddelde inkomens met voorkeur voor de stad. Het woonproduct dat hier wel aansluit bij de kwantitatieve en kwalitatieve marktvraag geeft invulling aan betaalbaar wonen met basis voorzieningen en de stad Den Haag binnen bereik. Op basis hiervan hebben we de volgende doelgroepen gedefinieerd:

- 1. Studenten of starters op de arbeidsmarkt, bestaande uit:**
 1. Studenten tot 25 jaar
 2. Studenten en starters op de arbeidsmarkt tot 30 jaar
 3. Young professionals in transitie naar gezinsfase
- 2. (Koop)starters op de woningmarkt (die nog tijdelijk huren)**
 1. (Koop)starters
 2. Alleenstaande gevorderde stedelijke professionals
 3. Tweeverdieners
- 3. Senioren**
 1. Empty nesters
 2. Gepensioneerde of verweduwde alleenstaande ouderen

Navolgend wordt telkens per doelgroep een overzicht van de relevante kenmerken van de doelgroep aangegeven, gevolgd door een overzicht hoe dit zich vertaalt in passende woning typen en voorzieningenniveau.

DEFINITIE

DOELGROEP 1

DOELGROEP		STUDENTEN TOT 25 JAAR	STUDENTEN EN STARTERS OP DE ARBEIDSMARKT TOT 30 JAAR	YOUNG PROFESSIONALS IN TRANSITIE NAAR GEZINSFASE
	Leeftijd	< 25	< 30	< 35
	HH samenstelling	Alleenstaand	Alleenstaand	Alleenstaand of samenwonend
	Werk	Student, werkloos, parttime	Student, of werkend	Student, of werkend
	Inkomen	Beneden modaal	Beneden modaal tot modaal	Beneden modaal tot modaal
	Autobezit	Geen auto	Geen auto	0 tot 1 auto
	Type locatie	Centrum, of nabij OV	Centrum, of nabij OV	Centrum, of nabij OV
	Vraag naar voorzieningen in nabijheid	Sterk	Sterk	Sterk
	OV bereikbaarheid	Essentieel	Essentieel	Essentieel
	Verhuisgeneigdheid	Sterk, twee jaar	Sterk, twee jaar	Sterk, twee jaar

TYPE PRODUCT

DAT AANSLUIT BIJ DE DOELGROEP

DOELGROEP		STUDENTEN TOT 25 JAAR	STUDENTEN EN STARTERS OP DE ARBEIDSMARKT TOT 30 JAAR	YOUNG PROFESSIONALS IN TRANSITIE NAAR GEZINSFASE
	Woningbezit	(Sociale) huurwoning	(Sociale) huurwoning / middeldure vrije sector huurwoning	(Sociale) huurwoning / middeldure vrije sector huurwoning
	Type woning	Appartement	Appartement	Appartement
	Voorzieningen	o.a. Wasserette, gedeelde lounge/dakterras/studieruimte, sportruimte, overdekte fietsenstalling, pakket pick up point.	o.a. Wasserette, gedeelde lounge/dakterras/studieruimte, sportruimte.	o.a. Berging, overdekte fietsenstalling, pakket pick up point.
	m²	20 – 35	35 - 45	45 - 60
	Bereidheid huurprijs	< liberalisatiegrens	< 850 €/maand	< 1.000 €/maand
	Bereidheid koopprijs	nvt	nvt	nvt

DEFINITIE

DOELGROEP 2

DOELGROEP	(KOOP)STARTERS	ALLEENSTAANDE GEVORDERDE STEDELIJKE PROFESSIONALS	TWEEVERDIENERS
 Leeftijd	<35	>30	30 - 40
 HH samenstelling	Alleenstaand	Alleenstaand	Samenwonend met 0 tot 1 kind (baby, peuter of kleuter)
 Werk	Fulltime	Fulltime	Fulltime
 Inkomen	Beneden tot 1,5 keer modaal	Tot 1,5 keer modaal	Tot 1,5 keer modaal
 Autobezit	Geen tot 1	Geen tot 1	Geen tot 1
 Type locatie	Centrum, of nabij OV	Centrum, of nabij OV	Centrum, of nabij OV
 Vraag naar voorzieningen in nabijheid	Sterk	Laag	Gemiddeld
 OV bereikbaarheid	Afhankelijk van autobezit	Afhankelijk van autobezit	Afhankelijk van autobezit
 Verhuisceneigtheid	Sterk, groter door samenwoon plannen en/of koop plannen	Sterk, groter door samenwoon plannen en/of koop plannen	Sterk, groter door gezin plannen en/of koop plannen

TYPE PRODUCT

DAT AANSLUIT BIJ DE DOELGROEP

DOELGROEP	(KOOP)STARTERS	ALLEENSTAANDE GEVORDERDE STEDELIJKE PROFESSIONALS	TWEEVERDIENERS
 Woningbezit	Particulier huur of koop	Particulier huur of koop	Particulier huur of koop
 Type woning	Appartement	Appartement	Appartement
 Voorzieningen	Berging, overdekte fietsenstalling, pakket pick up point, parkeerplaatsen	Berging, overdekte fietsenstalling, pakket pick up point, parkeerplaatsen	Berging, overdekte fietsenstalling, pakket pick up point, parkeerplaatsen
 m²	50 - 60 m²	60 - 75 m²	60 - 75 m²
 Bereidheid huurprijs	< 1000 €/maand	< 1000 €/maand	< 1200 €/maand
 Bereidheid koopprijs	€150.000 - €200.000	€180.000 - €200.000	€200.000 - €275.000

DEFINITIE

DOELGROEP 3

DOELGROEP		EMPTY NESTERS	GEPENSIONEERDE OF VER-WEDUWDE ALLEENSTAANDE OUDEREN
	Leeftijd	> 55 - pensioensleeftijd	> Pensioensleeftijd of verweduwd
	HH samenstelling	Samenwonend	Alleenstaand
	Werk	Fulltime, soms part-time of vrijwilligerswerk	Pensioen, soms vrijwilligerswerk
	Inkomen	Modaal tot 1,5 keer modaal	Beneden modaal
	Autobezit	1	Geen tot 1
	Type locatie	Dorpscentrum, nabij OV of boven middelgroot winkelcentrum, maar nieuwbouwappartement in nieuwbouwwijk aan de rand van regionale kern kan ook.	Dorpscentrum, nabij OV of boven middelgroot winkelcentrum
	Vraag naar voorzieningen in nabijheid	Hoogstedelijke culturele voorzieningen en vrije omgeving bereikbaar op maximaal half uur reizen met auto, dagelijkse voorzieningen op fietsafstand.	Voorzieningen op loopafstand
	OV bereikbaarheid	Gemiddeld	Sterk
	Verhuisgeneigdheid	Gemiddeld	Laag

TYPE PRODUCT

DAT AANSLUIT BIJ DE DOELGROEP

DOELGROEP		EMPTY NESTERS	GEPENSIONEERDE OF VER-WEDUWDE ALLEENSTAANDE OUDEREN
	Woningbezit	Huur	Huur
	Type woning	Appartement	Appartement
	Voorzieningen	Appartement met lift, meer comfort, sociale veiligheid, berging, overdekte fietsenstalling, pakket pick up point, parkeerplaatsen	Appartement met lift, meer comfort, sociale veiligheid, berging, overdekte fietsenstalling, pakket pick up point, (parkeerplaatsen)
	m ²	75 - 120 m ²	60 - 80 m ²
	Bereidheid huurprijs	< 1450 €/maand	< 1000 €/maand
	Bereidheid koopprijs	Sterk afhankelijk van de locatie	nvt

CONCLUSIES

MARKTVRAAG DOELGROEPEN

Op basis van de voorkeuren van de doelgroepen komen we tot de conclusie dat er marktvraag is naar:

Studenten of starters op de arbeidsmarkt, bestaande uit:

Appartementen tussen de 20 - 60 m²

(Koop)starters op de woningmarkt (die nog tijdelijk huren)

Appartementen tussen de 50 - 75 m²

Senioren

Appartementen tussen de 60 - 120 m²

A laptop screen shows a data dashboard. At the top, there are several key metrics: 2500, 1.51, 3.500, 4.500, 3.215, and 7.200. Below these is a line chart with two series, one in teal and one in light blue, showing fluctuations over time. The x-axis is labeled with months: January, February, March, and April. The y-axis has a scale from 0 to 40. A semi-transparent dark red banner is overlaid on the bottom half of the screen, containing white text.

ANALYSE VAN DE TE REALISEREN OPBRENGSTEN

ANALYSE

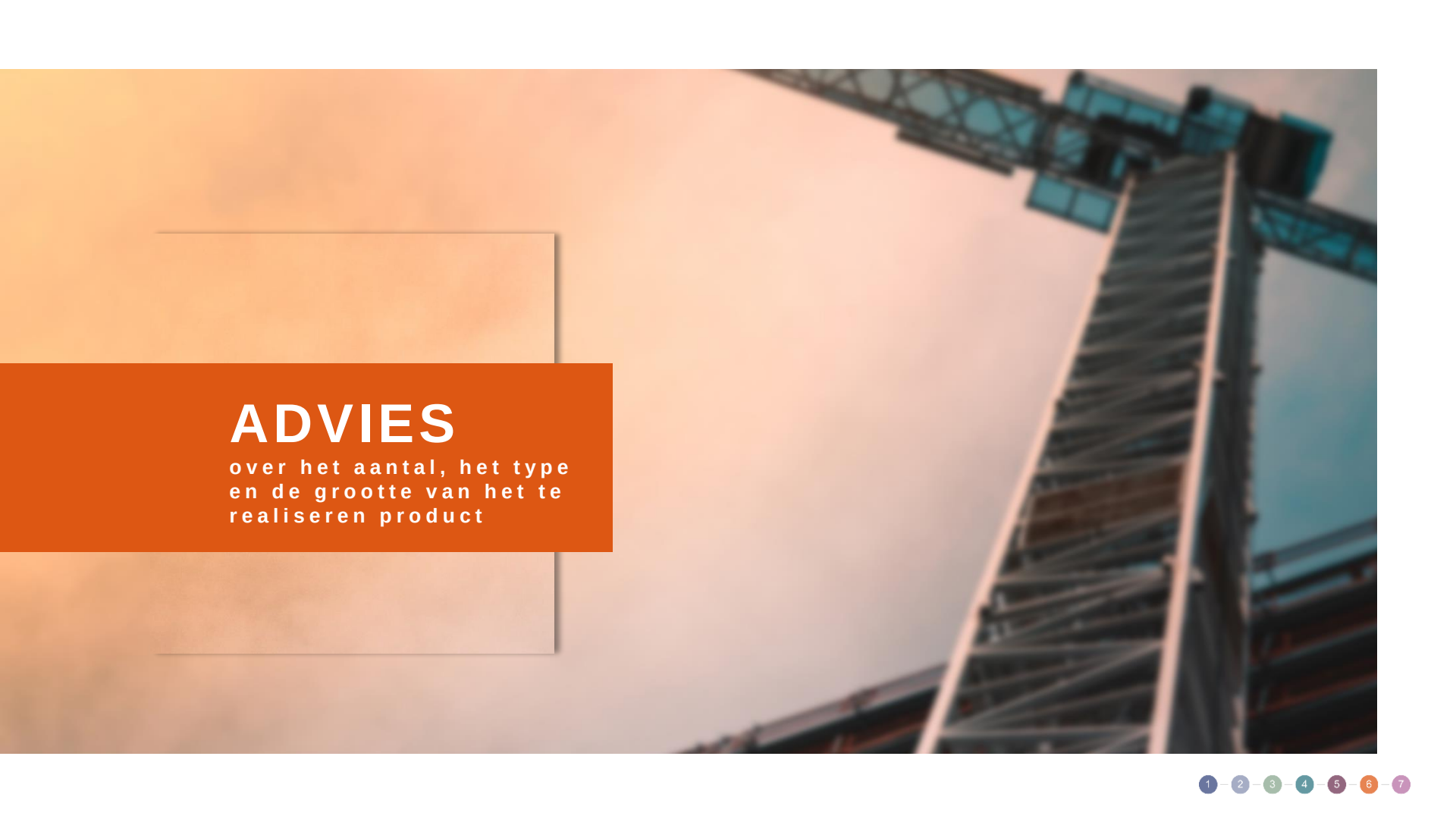
OPBRENGSTEN

Op basis van een analyse van referentietransacties (zie bijlage) komen wij tot de navolgende te verwachten huuropbrengsten en verwachtte opbrengsten bij verkoop voor de woningen en voor de bedrijfsruimtes.

GROOTTE	KOOP		HUUR (op basis van vrije sector huurreferenties)	
	€/m ² min.	€/m ² max.	€/m ² /mnd min.	€/m ² /mnd max.
Tot 39 m ²	€3.300	> €3.300	Gereguleerd conform WWS stelsel	
40-60	€3.050	€3.300	€650	€1.000
61-100	€2.750	€3.050	€850	€1.100
100>	< €2.750	€2.750	€1.100	> €1.100

Zoals eerder vermeld bedraagt de BAR voor dit type woningproduct 4,75% tot 5%. Dit type product wordt door beleggers niet sec vergeleken met woonproduct in Rijswijk, maar wordt op een regionale tot zelfs nationale schaal beschouwd.

Voor het bepalen van de opbrengsten van een bedrijfsruimte geldt dat hier niet zo zeer wordt gekeken naar een huur en een rendement, maar veel meer naar een eenheidsprijs of een (afgeleide) vierkante meter prijs. Voor units van rond de 100 m² moet worden gedacht aan een opbrengst van tussen de € 100.000 en de € 140.000 v.o.n. De exacte opbrengst is sterk afhankelijk van het afwerkingsniveau en het aandeel kantoren in een unit.



ADVIES

over het aantal, het type
en de grootte van het te
realiseren product

ADVIES

TE REALISEREN PRODUCT

- Uit de analyse van realiseerbare opbrengsten blijkt dat de kleinste appartementen tussen 25 en 75 m² het meest haalbaar zijn.
- Immers, om tot een haalbaar project te komen moet de waarde na realisatie per m², zoals eerder geconcludeerd, op een niveau komen te liggen van minimaal circa 3.000 €/m².
- Voor de oudere doelgroep is het maar zeer de vraag of dat haalbaar is. Zij verwachten relatief grote woningen en deze komen niet boven de genoemde grens uit.

ADVIES

TE REALISEREN PRODUCT

- De beoogde doelgroepen die resteren hebben allemaal behoefte aan kleinere oppervlaktes tot maximaal 75 m².
- Het financieel meest interessant lijkt het om appartementen tot 60 m² te realiseren. Zoals eerder bleek leveren deze kleinere appartementen relatief het meeste op. Geadviseerd wordt daarom een gemengd programma te ontwikkelen met appartementen tot 60 m².
- Bij het realiseren van dergelijke kleine appartementen is het belangrijk te beseffen dat conform het WWS stelsel een groot gedeelte van deze eenheden in het lagere segment zullen vallen.
- Een eerste scan op basis van het WWS stelsel (zie bijlage) van de grootte van het woonproduct laat zien dat woningen op deze locatie minimaal ongeveer 40 m² moeten zijn om boven de liberalisatiegrens uit te komen.
- Op basis van het voorgaande is te concluderen dat met het ontwikkelen van een programma met appartementen tussen 40 en 60 m² het minste risico gelopen wordt.

ADVIES

TE REALISEREN PRODUCT

- Uitdaging wordt daarom om een woonproduct te realiseren dat boven de liberalisatiegrens uitkomt.
- Uitgaande van de gestelde 25.000 m² komt dit in het meest gunstigste geval neer op maximaal circa 450 eenheden. De afzet van dit aantal eenheden lijkt meer dan haalbaar gelet op de eerder geschetste tekorten.
- Ondanks dat appartementen boven 60 m² financieel minder interessant zijn, kunnen wij ons voorstellen dat ze alsnog gerealiseerd kunnen worden om tot goed gemengd programma te komen. Naast dat dat dit product financieel minder interessant blijkt, is de markt voor de doelgroep voor dit product ook beperkt omdat een deel van de doelgroep sterk verhuisd geneigd is, en een deel van de doelgroep zal eerder kiezen voor een andere locatie en ander woonproduct indien beschikbaar. Indien van toepassing wordt daarom geadviseerd om maximaal 10% van het volume van het programma te realiseren in dit segment.
- Naast woningen lijkt het interessant een beperkt aantal kleinschalige bedrijfsruimtes (circa 10) in het project te realiseren. Hierdoor wordt ook de synergie tussen wonen en werken binnen het complex verder versterkt.



AANBEVELINGEN

INCL. ADVIES OVER OPTIMALISATIE VAN
HET PROGRAMMA, INCL. BEANTWOORDING
ADDITIONELE VRAGEN

AANBEVELINGEN

ADVIES OVER OPTIMALISATIE

Uit de haalbaarheidsanalyse blijkt wonen gegeven de huidige marktomstandigheden in het algemeen en specifiek voor de Plaspoelpolder het meest geschikte product te zijn, echter met een aantal beperkingen waar sterk rekening mee gehouden moet worden. Marges zullen dun zijn en dat zien we momenteel bij veel ontwikkelingen. Ontwikkelaars zoeken continue naar optimalisaties in ontwikkelprogramma's en hierin zijn bepaalde tendensen te zien, die ook de moeite waard zijn om voor deze ontwikkeling te toetsen.

COMMERCIEEL UITNUTTEN

We zien de laatste jaren steeds meer vermenging van functies, zoals hotel met wonen / studentenhuisvesting of producten als serviced apartments die vaak als 'short stay' (vaak korter dan een jaar) verhuurd worden. Ook wordt voor dergelijke woonproducten wel de term 'Branded Living' gebruikt indien het zwaartepunt richting woonproduct gaat. Dit betreffen woonvormen waar additionele services bij geboden worden waardoor het commercieel gezien aantrekkelijker wordt voor ontwikkelaars / beleggers dergelijk product te ontwikkelen. Services waar aan gedacht kan worden zijn o.a.: gemeubileerde verhuur, aanwezigheid van een conciërge, schoonmaak services, was voorzieningen, voorzieningen in algemene ruimte t.b.v. studie, sport, ontspanning, ontmoeting etc.

Uit de haalbaarheidsanalyse luidt het advies dat er vanuit commercieel perspectief en vanuit de vraagzijde gericht zal moeten worden op de ontwikkeling van appartementen in de betaalbare huur tot middeldure huur tussen de 40 en de 60 m² voor de beschreven doelgroepen. Toch blijkt er ook vraag te zijn naar duurdere vrije sector huurwoningen tot aan 75 m². Om aan deze vraag te voldoen zou een beperkt deel van het programma gericht kunnen worden op deze genoemde 'Branded Living' en hiermee een iets luxer en daarmee rendabeler product wordt aangeboden.

Zoals eerder aangegeven lijkt er op dit moment geen aanwijsbare substantiële markt te zijn voor deze doelgroep door vertrekkende bedrijven uit Rijswijk. Een dergelijke concept zou wel kleinschalig geprobeerd kunnen worden als dan niet met de focus op (internationale) studenten.

AANBEVELINGEN

ADVIES OVER OPTIMALISATIE

FISCALE OPTIMALISATIE

Bovengenoemde suggestie kan afzonderlijk een aantrekkelijke aanvulling zijn op het programma, maar is daarnaast fiscaal ook een aantrekkelijke optie indien de dergelijk woningen op basis van short-stay wordt verhuurd. In dat geval praten we over BTW belaste verhuur (9%) en dat biedt de ontwikkelaar de mogelijkheid om de BTW over de bouwkosten voor dit gedeelte van de ontwikkeling terug te vorderen. De herzieningsperiode hiervoor betreft 10 jaar, waarna je als eigenaar vervolgens de woningen weer in de reguliere verhuur zou kun verhuren. Dit levert een enorm fiscaal voordeel op, zonder dat hier veel hogere verhuurrisico's in zitten of hier in operationeel opzicht veel voor nodig is. Omdat deze regelgeving continue aan verandering onderhevig is raden wij aan dit met een fiscalist te toetsen.

'Branded Living' betreft vaak vooral relatief duur woonproduct, zeker in steden als Amsterdam of in het centrum van Den Haag. Rijswijk heeft haar beperkingen wat betreft huurniveaus, maar wij denken dat beperkt plussen van de huur middels aanbieden van services in combinatie met de fiscale optimalisatie dit positief bijdraagt aan de haalbaarheid van het project.



BIJLAGEN

GROOTSTE KANTOREN RIJSWIJK

Adres	Gebouwnaam	Geschat metrage	Bouwjaar	Actueel aanbod (19Q2)	Energie Label	Savills Grade	Huurder
Patentlaan		80000	2014	0		AA	european patent office
Patentlaan 3-7		55000	1980	0		B	european patent office
Lange kleiweg 40	Alaska building	27900	2007	0	A	AA	shell exploration & production international
Kessler park 1		25000	1958	0	E	C	shell exploration & production international
Bogaardplein 15	Hoogvoorde	23000	1972	4142	B	B	Stadhuis Gemeente Rijswijk, Wintershall
Bordewijkstraat 10/verrijn stuaatlaan 2	Le Croise	21850	2001	0		A	european patent office
Diepenhorstlaan 20	Rijksbedrijvencentrum	17000	1987	0	D	C	Overheidsdiensten
Burgemeester elsenlaan 170/verrijn stuaatlaan 1	Officepark	16000	1989	6979		B	alcatel telecom nederland
Visseringlaan 19-23	Rijsvoort	15295	1980	3272		B	Oudendal groep
Volmerlaan 3-5		15120	1991	4521		B	travel unie international
Kessler park 1		15000	2005	0	E	C	shell exploration & production international
j.c. van markenlaan 5	Bogaardstaete	13500	1967	0	G	D	
Handelskade 49	Mercurion	13440	1980	6360		B	3P Service, Verebus Engineering, VAW
Einsteinlaan 2-30	Rijswijkse olifant	12165	2000	2667		A	Nutricia, Regus
Visseringlaan 20-22/van gijnstraat 13-19	Color offices	12000	2008	0		A	Diverse, o.a.: WaterWipes, Squeezely, A.T. Groep, Jolyven
Laan van vredenoord 56-70	New Corner	10400	2001	10400		A	
Laan van zuid hoorn 14	Oversteen	10000	2000	5758	A	AA	Petrogas, Freecom Technologies, Verbatim Limited

KARAKTERISERING OMRINGENDE BUURTEN

WOONBUURT	WONINGEN (AANTAL)	EENGEZIN S (%)	MEERGEZINS (%)	KOOP (%)	CORPORATIE (%)	OVERIGE VERHUURDE RS (%)	LEEGSTAND (%)
1. Stervoorde	3.386	26	74	30	65	5	2
2. Rembrandtkwartier	2.200	8	92	51	26	18	6
3. Muziekbuur	2.197	11	89	25	54	21	3
4. Te Werve	2.038	11	89	36	47	17	4
5. Ministerbuurt	1.750	22	78	32	59	9	3
6. Kleurenbuurt	1.557	4	96	31	21	48	3
7. Bomenbuurt	1.532	31	69	60	17	23	5
8. Strijp	1.499	84	16	76	18	6	1
9. Oud-Rijswijk	1.342	28	72	56	22	22	6

CONCURREEREND AANBOD (bron: NVM)

Adres	Plaats	Transactie prijs / huur	Transactie prijs per m ²	Transactie datum	Dagen op de markt	Woon- oppervlakte	Bouwjaar / Periode	Soort appartement
Tot 40 m ²								
Stadhoudersstraat 13	Rijswijk	€ 710	€ 24	3-5-2019	11	30	1935	galerijflat
Haagweg 168-2	Rijswijk	€ 950	€ 27	1-10-2018	33	35	1925	bovenwoning
Haagweg 168-3	Rijswijk	€ 850	€ 24	9-5-2019	974	35	1925	bovenwoning
Henri ter Hallsingel 66-c	Rijswijk	€ 975	€ 24	28-5-2019	35	40	2019	galerijflat
Huis te Landelaan 15-803	Rijswijk	€ 600	€ 15	21-1-2019	15	40	1962	galerijflat
41 - 60 m ²								
Huis te Landelaan 15-410	Rijswijk	€ 650	€ 15	14-1-2019	18	42	1965	portiekflat
Goeverneurlaan 466	Den Haag	€ 800	€ 18	30-11-2018	14	45		benedenwoning
Goeverneurlaan 468	Den Haag	€ 750	€ 17	1-10-2018	11	45	1931	benedenwoning
Huis te Landelaan 15-F203	Rijswijk	€ 775	€ 17	13-2-2019	9	45	1962	bovenwoning
Huis te Landelaan 15-811	Rijswijk	€ 775	€ 17	9-10-2018	30	45	1960-1970	galerijflat
Koninginnelaan 40	Rijswijk	€ 750	€ 16	20-12-2018	24	46	1951	bovenwoning
Berkstraat 4	Rijswijk	€ 998	€ 20	26-4-2019	47	50	1920	bovenwoning
Nassaukade 41-2h	Rijswijk	€ 925	€ 19	27-12-2018	16	50	1906	bovenwoning
Van Zeggelenlaan 147-a	Den Haag	€ 650	€ 13	25-2-2019	7	50	1931	bovenwoning

Adres	Plaats	Transactie prijs / huur	Transactie prijs per m ²	Transactie datum	Dagen op de markt	Woon-oppervlakte	Bouwjaar / Periode	Soort appartement
61 - 100 m²								
Dr H. Colijnlaan 462	Rijswijk	€ 1.000	€ 11	11-6-2019	23	90	1960	maisonnette
van Vollenhovenlaan 122	Rijswijk	€ 1.350	€ 15	2-5-2019	21	92	2019	bovenwoning
van Vollenhovenlaan 106	Rijswijk	€ 1.350	€ 15	17-4-2019	6	92	2019	bovenwoning
van Vollenhovenlaan 30	Rijswijk	€ 1.350	€ 15	13-5-2019	21	92	2019	bovenwoning
van Vollenhovenlaan 38	Rijswijk	€ 1.300	€ 14	23-4-2019	43	92		bovenwoning
van Vollenhovenlaan 104	Rijswijk	€ 1.350	€ 14	16-5-2019	37	94	2018	bovenwoning
Huis te Landelaan 82	Rijswijk	€ 1.250	€ 13	31-12-2018	67	95	1964	portiekflat
van Vollenhovenlaan 102	Rijswijk	€ 1.450	€ 15	3-5-2019	22	96	2019	bovenwoning
Wethouder Hillenaarplint 63	Rijswijk	€ 875	€ 9	7-1-2019	46	100		bovenwoning
Dr H. Colijnlaan 143	Rijswijk	€ 1.150	€ 12	24-11-2018	33	100	1957	portiekwoning
100+ m²								
Huis te Landelaan 424-204	Rijswijk	€ 1.275	€ 13	10-4-2019	38	102	2005	bovenwoning
Prinses Beatrixlaan 323	Rijswijk	€ 1.100	€ 10	14-6-2019	36	110	1975	galerijflat
Prinses Beatrixlaan 719	Rijswijk	€ 995	€ 9	27-3-2019	8	110	1975	galerijflat
Ocarinalaan 78	Rijswijk	€ 745	€ 7	30-1-2019	13	110	1966	galerijflat
van Vollenhovenlaan 88	Rijswijk	€ 1.500	€ 13	25-4-2019	51	113	2018	bovenwoning
van Vollenhovenlaan 62	Rijswijk	€ 1.450	€ 13	16-5-2019	37	113	2019	bovenwoning
Rembrandtkade 186	Rijswijk	€ 1.350	€ 11	21-1-2019	55	121	1935	bovenwoning
Hammarkjoldlaan 23	Rijswijk	€ 900	€ 7	7-5-2019	27	127		portiekflat
Beetsstraat 196	Den Haag	€ 1.395	€ 11	28-11-2018	101	129	2017	benedenwoning
Clavecimbellaan 425	Rijswijk	€ 1.041	€ 7	16-1-2019	8	150	1974	bovenwoning
van Vredenburgweg 959	Rijswijk	€ 1.275	€ 8	8-1-2019	128	155	1960-1970	portiekflat

LEEGWAARDES

Adres	Plaats	Transactie prijs / huur	Transactie prijs per m²	Transactie datum	Dagen op de markt	Woon-oppervlakte	Bouwjaar / Periode	Soort appartement
Tot 40 m²								
Huis te Landelaan 15-612	Rijswijk	€ 122.500	€ 3.063	11-12-2018	16	40	1965	portiekflat
Huis te Landelaan 15-F706	Rijswijk	€ 120.000	€ 3.000	15-11-2018	11	40	1965	portiekflat
Huis te Landelaan 15-412	Rijswijk	€ 120.000	€ 3.000	20-12-2018	14	40	1965	bovenwoning
Huis te Landelaan 15-F606	Rijswijk	€ 117.500	€ 2.938	19-5-2019	26	40		portiekflat
Huis te Landelaan 15-F614	Rijswijk	€ 115.000	€ 2.875	4-10-2018	31	40	1960-1970	portiekflat
41 - 60 m²								
De Colijn 326	Rijswijk	€ 169.500	€ 3.139	20-6-2018	56	54	2020	bovenwoning
De Colijn 214	Rijswijk	€ 168.500	€ 3.120	10-8-2018	107	54	2020	bovenwoning
De Colijn 102	Rijswijk	€ 167.500	€ 3.102	23-7-2018	89	54	2020	bovenwoning
Dr H. Colijnlaan 215	Rijswijk	€ 172.500	€ 2.974	25-2-2019	11	58		portiekwoning
Dr H. Colijnlaan 129	Rijswijk	€ 160.000	€ 2.712	25-10-2018	15	59	1957	portiekwoning
Wijnandt van Elststraat 82	Rijswijk	€ 145.000	€ 2.636	5-11-2018	25	55	1953	bovenwoning
Lindelaan 335	Rijswijk	€ 152.000	€ 2.533	21-3-2019	23	60	1958	portiekflat
Burgemeester Elsenlaan 251	Rijswijk	€ 147.500	€ 2.500	22-10-2018	26	59	1960-1970	portiekflat
Dr H. Colijnlaan 6-116	Rijswijk	€ 98.000	€ 1.782	12-2-2019	54	55	1970	portiekflat
Dr H. Colijnlaan 6-158	Rijswijk	€ 75.000	€ 1.364	23-11-2018	26	55	1970	portiekflat
Dr H. Colijnlaan 6-181	Rijswijk	€ 75.000	€ 1.364	8-4-2019	55	55	1970	portiekflat

Adres	Plaats	Transactie prijs / huur	Transactie prijs per m²	Transactie datum	Dagen op de markt	Woon oppervlakte	Bouwjaar / Periode	Soort appartement
61 - 80 mm²								
Sir Winston Churchillln 275F003	Rijswijk	€ 243.000	€ 3.156	29-3-2019		16	77	2015 benedenwoning
Dr N. Adrianistraat 21	Rijswijk	€ 191.000	€ 2.938	7-5-2019		57	65	1960 bovenwoning
Dr H. Colijnlaan 167	Rijswijk	€ 176.000	€ 2.794	31-7-2018		27	63	1958 benedenwoning
Dr H. Colijnlaan 96	Rijswijk	€ 187.500	€ 2.534	17-12-2018		32	74	1973 benedenwoning
Dr H. Colijnlaan 16	Rijswijk	€ 167.000	€ 2.493	18-6-2019		93	67	1959 galerijflat
Generaal Spoorlaan 325	Rijswijk	€ 184.000	€ 2.453	7-6-2019		16	75	1959 portiekflat
Huis te Landelaan 508	Rijswijk	€ 165.250	€ 2.361	20-2-2019		31	70	1957 portiekflat
Huis te Landelaan 514	Rijswijk	€ 185.500	€ 2.319	7-2-2019		18	80	1957 portiekflat
80-100 m²								
Sir Winston Churchillln 275-F024	Rijswijk	€ 265.500	€ 3.161	12-3-2019		23	84	2014 bovenwoning
Huis te Landelaan 514	Rijswijk	€ 185.500	€ 2.319	7-2-2019		18	80	1957 portiekflat
Dr H. Colijnlaan 6-108	Rijswijk	€ 190.000	€ 1.959	20-3-2019		90	97	1970 portiekflat
Dr H. Colijnlaan 6-124	Rijswijk	€ 159.000	€ 1.939	3-1-2019		37	82	1970 bovenwoning
Dr H. Colijnlaan 6-118	Rijswijk	€ 132.500	€ 1.472	24-4-2019		180	90	1970 portiekflat
Dr H. Colijnlaan 6-131	Rijswijk	€ 122.000	€ 1.470	2-4-2019		107	83	1970 portiekflat
100+ m²								
Huis te Landelaan 424-F406	Rijswijk	€ 272.500	€ 2.500	22-1-2019		98	109	2003 galerijflat
Sir Winston Churchillln 289-F24	Rijswijk	€ 346.000	€ 1.977	27-12-2018		1982	175	1960-1970 portiekflat
Sir Winston Churchillln 283-F22	Rijswijk	€ 256.000	€ 1.954	25-4-2019		30	131	1997 portiekflat
Dr H. Colijnlaan 125	Rijswijk	Niet beschikbaar	€ 1.947	17-4-2019		20	104	1958 portiekwoning
Sir Winston Churchillln 289-7	Rijswijk	€ 350.000	€ 1.892	18-6-2019		71	185	1998 portiekflat
Dr H. Colijnlaan 223	Rijswijk	€ 211.000	€ 1.851	13-3-2019		16	114	1958 bovenwoning
Sir Winston Churchillln 289-F26	Rijswijk	€ 282.000	€ 1.730	3-5-2019		78	163	1998 portiekflat
Dr H. Colijnlaan 6-191	Rijswijk	€ 205.000	€ 1.475	9-4-2019		86	139	1961 portiekflat

1. Oppervlakte van vertrekken

Ruimte & vertrekken	m²	verwarmd	Punten
Woonkamer met open keuken	25,00 m²	Ja	
Slaapkamer	11,00 m²	Ja	
Badkamer met toilet *	4,00 m²	Ja	
Punten vertrekken	40,00 m²		40,00
Subtotaal			40,00

2. Oppervlakte overige ruimten

Ruimte & vertrekken	m²	verwarmd	Punten
Berging	5,00 m²	Nee	
Punten overige ruimten	5,00 m²		3,75
Subtotaal			43,75

3. Verwarming & installaties

		Punten
Verwarming	Centrale verwarming (eigen cv-ketel)	
Aantal verwarmde vertrekken	4	8,00
Punten verwarming		8,00
Huistelefoon met video	Nee	0,00
Subtotaal		51,75

4. Energieprestatie

		Punten
Woonvorm	Meergezinswoning (b.v. een flat of etagewoning)	
Energie label	Label A++	40,00
Punten energieprestatie		40,00
Subtotaal		91,75

5. Keuken

	Punten
Voorzieningen Woonkamer met open keuken	
Extra dubbele kast	1
Luxe mengkraan (b.v. éénhandsbediening)	1
Inbouw oven (gas/elektrisch) of magnetron	1
Inbouw koelkast	1
Het aanrecht is langer dan 2 meter	1
Inbouw afzuigkap	1
Punten keuken *	9,75
Subtotaal	101,50

6. Sanitair

	Punten
Toiletten	1
Wastafels	1
Voorzieningen Badkamer met toilet	
Luxe mengkraan (b.v. éénhandsbediening)	1
Alleen aparte douche	1
Designradiator / handdoekenradiator	1
Punten sanitair *	8,50
Subtotaal	110,00

7. Woonvoorzieningen gehandicapten

	Punten
Punten voorzieningen gehandicapten	0,00
Subtotaal	110,00

8. Privé-buitenruimten

Ruimte & vertrekken	m²	Punten
Balkon (1,00 x 4,00)	4,00 m²	
Punten privé-buitenruimten		0,00
Subtotaal		110,00

9. Punten voor de WOZ-waarde

	Punten
WOZ-waarde	€ 120.000,00
WOZ-waarde woning in COROP-gebieden Amsterdam of Utrecht	Nee
Hoogniveau renovatie of bouwjaar woning 2015 of later?	Ja
Punten WOZ-waarde	40,00
Subtotaal	150,00

10. Renovatie

	Punten
Punten renovatie	0,00
Subtotaal	150,00

11. Hinderlijke situaties (vervallen per 1 oktober 2015)

12. Zorgwoning

	Punten
Zorgwoning	Nee
Punten zorgwoning*	0,00
Subtotaal	150,00

13. Punten voor schaarstegebied (vervallen per 1 oktober 2015)

14. Rijksmonument

	Punten
Geen	0,00
Subtotaal	150,00

Gemeenschappelijke ruimten & voorzieningen

Ruimte & vertrekken	m²	wooneenheden	verwarmd	Punten
Punten verwarming				
Punten gemeenschappelijke ruimten & voorzieningen *				0,00
Subtotaal				150,00

Puntenwaarde totaal

	Totaal
Totaal aantal punten (afgerond)	150
Maximale huurprijs op basis van punten	€ 764,03
Maximale huurprijs per 1 juli 2019 (kale huurprijs)	€ 764,03

*Deze uitkomsten zijn gebaseerd op complexe berekeningen. Indien u meer wilt weten over de rekenregels, dan kunt u dit nalezen in het beleidsboek waarderingsstelsel zelfstandige woonruimte.

Toelichting bij *

- Aftrek voor toilet in badkamer
Als er een toilet is in de bad- of doucheruimte, wordt 1 m² van de oppervlakte van deze ruimte afgetrokken.
- Aftrek voor ontbreken vaste trap
Als er geen vaste trap naar de zolder is, wordt 5 punten afgetrokken van het aantal punten van de oppervlakte van de zolderuimte. Krijgt de oppervlakte minder dan 5 punten, dan kan het resultaat niet negatief zijn.
- Aftopping extra kwaliteit keukens.
Het aantal punten voor extra kwaliteit is nooit meer dan het aantal punten voor de lengte van het aanrecht.
- Aftopping extra kwaliteit sanitair.
Het aantal punten voor extra kwaliteit is nooit meer dan het aantal punten voor douche en/of bad.
- Punten zorgwoning. Als er sprake is van een zorgwoning, wordt het aantal punten automatisch verhoogd met 35% over de onderdelen 1 t/m 9,1 + 10.
- Punten gemeenschappelijke ruimten en voorzieningen
De berekening van het aantal punten voor gemeenschappelijke ruimten en voorzieningen is hetzelfde als voor de eigen ruimten en voorzieningen. De punten worden alleen verdeeld over het aantal wooneenheden die hiervan gebruik maakt.

Disclaimer

Deze puntentelling is samengesteld op 26-6-2019 met de online Huurprijscheck van de Huurcommissie. U vindt de Huurprijscheck op [Huurcommissie.nl](https://huurcommissie.nl). Zowel huurders als verhuurders kunnen gebruik maken van de online Huurprijscheck. Als gegevens correct zijn ingevuld is de uitkomst een zorgvuldige indicatie van het puntentotaal en de bijbehorende maximale huurprijs. Toch kan een onderzoek door de Huurcommissie tot een afwijkend puntentotaal leiden. Bijvoorbeeld omdat de oppervlakte preciezer wordt opgemeten, of omdat de Huurcommissie een ander oordeel heeft over aard of kwaliteit van voorzieningen. Onderhoudsgebreken hebben geen invloed op het puntentotaal, maar kunnen wel zorgen voor een (tijdelijke) verlaging/ bevroering van de betaalde huurprijs. Daarvoor moet dan wel een procedure bij de Huurcommissie worden gevoerd.