

Investeren én de huren laag houden

Dilemma's bij het rondkrijgen van de maatschappelijke businesscase van woningcorporaties

Inhoud

Samenvatting 3

Inleiding 6

1. Werken aan maatschappelijke opgaven: casussen in beeld 9

Casus 1: Sloop-nieuwbouw van arbeiderswoningen door Talis 12

Casus 2: Nieuwbouwappartementen in uitbreidingswijk Nijmegen 14

Casus 3: Verduurzamen en renoveren Rijswijkse portiekflats 16

Casus 4: Grootchalige aanpak eengezinswoningen 18

2. De businesscase ontrafeld 21

2.1 Businesscase Jerusalem 23

2.2 Businesscase Zahra 27

2.3 Businesscase portiekflats Generaal Swartlaan (Rijswijk) 30

2.4 Businesscase Ministerbuurt 35

2.5 Reflectie vanuit Fakton 38

3. Dilemma's en afwegingen van bestuurders 39

3.1 Interview Ronald Leushuis (bestuurder Talis) 40

3.2 Interview Rob van den Broeke (directeur-bestuurder Rijswijk Wonen) 44

4. Reflectie 48

Bijlage 1: Normatieve woningtypen Fakton consultancy 57

Samenvatting

Het is voor woningcorporaties niet eenvoudig om én maatschappelijk te presteren, én de financiën op peil te houden. De businesscase voor nieuwbouwprojecten en voor renovatie levert steeds vaker een te laag of negatief rendement op. Het (verder) stapelen van maatschappelijke opgaven die corporaties moeten realiseren op het gebied van verduurzaming, nieuwbouw en betaalbaarheid leggen een fors beslag op de corporatief financiën.

Het afschaffen van de verhuurdersheffing geeft corporaties meer financiële slagkracht. Tegelijkertijd staat daar een fors investerings- en maatregelenpakket tegenover, getiteld de Nationale Prestatieafspraken. Corporaties kunnen op de korte termijn nog aan de afgesproken opgaven van de Nationale Prestatieafspraken voldoen, maar niet op de middellange termijn, zo bleek uit de meest recente doorrekening.¹

Spanning tussen maatschappelijk en financieel rendement

In deze publicatie laten we aan de hand van vier praktijkvoorbeelden de spanning zien tussen het maatschappelijk presteren en de corporatief financiën. Het gaat om twee verduurzamings- en renovatieprojecten van Rijswijk Wonen en twee (sloop)nieuwbouwprojecten van de Nijmeegse woningcorporatie Talis, die Platform31 en Fakton Consultancy onder de loep namen.

Platform31 besprak dilemma's met de corporatiebestuurders en vroeg Fakton Consultancy de businesscases te beoordelen op de financiële en maatschappelijke prestaties en reflecteerden in een expertmeeting op de vier praktijkvoorbeelden.

De vier projecten scoren hoog op de meetlat maatschappelijke prestatie, maar de projecten zijn niet alle vier rendabel. Sowieso is er in alle vier de businesscases sprake van een onrendabele top. De woningcorporaties teren met deze projectinvesteringen dus in op hun eigen vermogen en hun financieringsruimte neemt (voor dit moment) af. Bij twee van de vier businesscases is er een negatief of te laag projectrendement, bij de andere twee projecten is er wel een positief (maar laag) projectrendement.

Zeer lage huur kan niet uit

De verduurzaming en renovatie van portiekwoningen in de Generaal Swartlaan laat zien dat Rijswijk Wonen niet zonder negatieve financiële gevolgen de woningen gratis kan verduurzamen én de huren laag kan houden op 575 euro (prijsspeil 2023), waardoor de woningen op termijn ook betaalbaar blijven voor huurders met een inkomen tot 120 procent van het bestaansminimum. Rijswijk Wonen investeert niet alleen in duurzaamheid en lage huren, maar loopt bij de renovatie ook aan tegen 'extra' kosten. Het gaat om achterstallig onderhoud, maar ook 'onvoorziene' extra onderhoudsinvesteringen om qua brandveiligheid, asbestsanering en legionella-preventie te voldoen aan de huidige (hogere) eisen van het Bouwbesluit. Rijswijk Wonen is er ook nog niet met de huidige investeringen. Later zal de woningcorporatie nog eens moeten investeren in de installaties om volledig CO₂-neutraal te worden.

Kosten sloop te hoog

De businesscase van het Talis-project Jerusalem laat zien dat zelfs met een forse subsidie én het scherp inkopen van prefabwoningen het niet mogelijk

1. Rijksoverheid.nl. (2023, 16 juni). [Kamerbrief over financiële haalbaarheid investeringen corporaties en lokale prestatieafspraken 2023](#).

(b)lijkt om een rendabele businesscase neer te zetten voor sloop-nieuwbouw. Tenminste, wanneer de woningcorporatie een gelijk aantal vervangende nieuwbouwwoningen terugbouwt voor de huidige bewoners, waarvoor Talis koos. De kosten van het betaalbaar houden van deze woningen voor de laagste inkomens (met huren op maximaal de eerste aftoppingsgrens), de hoge verduurzamingseisen maar vooral de afschrijving van de restwaarde van de bestaande woningen (b)lijken daarvoor te hoog. Zelfs na aftrek van een verduurzamingssubsidie van circa 25.000 euro per woning.

Huur- en productdifferentiatie positief effect

In het nieuwbouwproject het Hof van Talis verwachten Talis en Fakton dat de kleine onrendabele top op termijn wel terug te verdienen is door een klein maar positief direct rendement op de investering. In dit project differentieerde Talis product- en huurprijzen, wat zorgde voor meer en voldoende huurinkomsten om de (maatschappelijke) kosten mee te dekken. Een deel van de woningen is groter en wordt niet afgetopt, maar heeft een huurprijs boven de aftoppingsgrenzen tot op de liberalisatiegrens. In de referentiewoningen die Fakton voor dit project opstelde, zie je dat corporaties dat standaard (moeten) doen om de businesscase rendabel te maken.

Neveneffecten van maatschappelijk (over)presteren

In het renovatieproject van grote eengezinswoningen in de Ministerbuurt van Rijswijk Wonen blijken de investeringskosten van de verduurzaming volgens Fakton ook financieel rendabel. Voor wat betreft de verduurzamingsinvesteringen. Er zijn namelijk ook hier nog zeer hoge onderhoudskosten als gevolg van de verduurzamingsactie; het gaat om achterstallig onderhoud en het voldoen aan de (hogere) niet begrote onderhoudseisen uit het Bouwbesluit. Neveneffecten van maatschappelijk presteren worden hier ook zichtbaar. Door het gratis isoleren wonen de huidige alleenstaande huurders (of stellen)

na de verduurzaming voor een zeer lage huurprijs in woningen die te liberaliseren zijn (en gemiddeld 110 vierkante meter groot zijn).

Eigen beleidskeuzes werken door

De praktijkvoorbeelden laten zien dat woningcorporaties ook zelf beleidskeuzes maken, die doorwerken in een lager projectrendement. We zagen onder andere dat de corporaties om extra kwaliteit vroegen bovenop de standaard prefabconcepten, voor extra vierkante meters kozen, balkons verruimen of het groen verbeteren. Die extra keuzes komen meestal voort uit de missie en visie van corporaties om goede betaalbare woningen in een goede leefomgeving te bieden. Een uitleg en een gesprek over de kosten en de toegevoegde waarde die die extra's opleveren, lijkt wel op zijn plaats. Wat het bijvoorbeeld voor het welzijn van lagere inkomens doet, ook al is dat lastig in euro's uit te drukken. En andersom wat er bij het niet doen voor in de plaats gedaan kan worden, zeker nu de financiële middelen schaarser zijn. De businesscases staan bij de huidige normen immers onder druk. Ook de Rijks-overheid kan bekijken of wat we nu van corporaties vragen allemaal (wel) moet en hoe dat financieel uit kan.

Expertmeeting

Experts zien ook dat woningcorporaties soms extra kwaliteit bieden. Uit zichzelf, maar ook omdat we gewend zijn meer te vragen van corporaties. Dat het lastig is voor woningcorporaties om zowel maatschappelijk als financieel goed te presteren houdt wel de overhand in de expertmeeting. “Het aantal ‘bleeders’ ligt hoger dan jaren geleden” en “er moet eigenlijk geld bij”, geven experts aan. “Of kiezen we voor ontstapelen of temporiseren?” De spanning op de businesscase zorgt ook voor dilemma's voor bestuurders en rvc's. “De markt of een woningeigenaar zou niet snel 160 duizend euro in een portiekwoning of eengezinswoning investeren, maar wij wel?” Of over tot hoe ver en

lang ze door-investeren. “Investeren we nu als corporatie wel ‘gewoon’ volop, ook al weten we dat de grenzen van de ratio’s eraan komen?” Trappen we als corporaties al voorzichtig op de rem, of laten we juist door nu te investeren zien dat het straks niet meer uit kan?” Uiteindelijk is een maatschappelijk verantwoorde, ofte wel financieel verantwoorde ‘maatschappelijke businesscase’ voor woningcorporaties wel nodig. Dat gaat ook over politieke keuzes over de woonkwaliteit die de sector kan (blijven) bieden.

Deelnemersoverzicht expertmeeting maatschappelijke businesscase

- Johan Conijn: directeur woningcorporaties Finance Ideas, emeritus hoogleraar woningmarkt
- Claudia Siewers: voormalig directeur-bestuurder Stichting Visitatie Woningcorporaties Nederland
- Martine van der Griendt: projectontwikkelaar bij ontwikkelaar BPD
- Karin de Graaf: bestuurslid Vereniging Toezichthouder Woningcorporaties, RvC-vicevoorzitter Ymere
- Chander Jagernath: market director, Fakton Consultancy
- Paul Tholenaars: senior adviseur BMC
- Ronald Leushuis: bestuurder Talis
- Rob van den Broeke: directeur-bestuurder Rijswijk Wonen
- Arjen Wolters: voormalig senior beleidsmedewerker, directie Wonen, Ministerie van BZK
- Frank Dirks, Fons Lustenhouwer en Dirk Weulen Kranenberg (Platform31)

Inleiding

Het is voor woningcorporaties niet eenvoudig om én maatschappelijk te presteren én de financiën op peil te houden. De politiek vraagt corporaties om meer, duurzaam en voor aandachtsgroepen te bouwen. Tegelijkertijd draait de politiek aan de huurknop, de inkomstenkant van woningcorporaties. Huurprijzen werden afgelopen jaren verlaagd en de huurverhoging bevroren of gematigd. Ook het isoleren van woningen gebeurt momenteel gratis.

De businesscase voor nieuwbouwprojecten en verduurzaming in combinatie met renovatie levert daardoor steeds vaker een te laag of negatief rendement op. Het (verder) stapelen van maatschappelijke opgaven die corporaties moeten realiseren op het gebied van verduurzaming, nieuwbouw en betaalbaarheid leggen een fors beslag op de corporatief financiën. Dat stelt corporaties voor dilemma's.

Verdienmodel corporaties onder druk

Het rapport 'Opgave en middelen corporatiesector' uit 2019 gaf die spanning tussen de corporatief financiën en gevraagde maatschappelijke prestaties op macroniveau weer. Gemiddeld genomen behaalden corporaties in 2019 een rendement van 'slechts' 2,5 procent op hun investeringen in nieuwbouwprojecten. Voor renovatieprojecten is dit rendement nog lager, namelijk 0,6 procent.²

Het afschaffen van de verhuurdersheffing geeft corporaties meer financiële slagkracht. Tegelijkertijd staat daar een fors investerings- en maatregelenpakket tegenover, getiteld de Nationale Prestatieafspraken. En dat kost geld. Corporaties kunnen op de korte termijn nog aan de afgesproken opgaven van de Nationale Prestatieafspraken voldoen, maar niet op de middellange termijn, zo bleek uit de laatste doorrekening.³ Afhankelijk van de gekozen invalshoek is het glas halfvol of halfleeg.

Demissionair minister De Jonge berichtte in zijn kamerbrief dat de afgesproken opgaven in de Nationale Prestatieafspraken voor woningcorporaties grotendeels financieel haalbaar zijn, met regionale verschillen. Maar ook dat de financiële grenzen sneller in zicht komen dan eerder voorzien, en hieraan daarom bij de financiële herijking in 2024 aandacht wil besteden onder andere door beleidsopties in kaart te brengen. Hogere kosten, een stijgende rente en het moeten lenen om verbetering en verduurzaming van hun bestaande bezit mogelijk te maken, zonder dat hier extra inkomsten tegenover staan, maakt dat het duurzaam bedrijfsmodel van corporaties op de langere termijn onder druk komt te staan.⁴

Emeritus hoogleraar woningmarkt Johan Conijn waarschuwt dat extra lenen om te verduurzamen en verbeteren er toe kan leiden dat het in stand houden van woningen zelf onder druk komt te staan. Ook zullen woningcorporaties

2. Rijksoverheid. (2020). *Opgaven en middelen corporatiesector: Hoofdrapport* (Nr. 20402880). Geraadpleegd van <https://open.overheid.nl/repository/ronl-7fbad492-13d6-44a5-900e-12c8e0848524/1/pdf/hoofdrapport-opgaven-en-middelen-corporatiesector.pdf>

3. Van 't Hek, M., Ravesloot, C., Landman, T., Van der Goes, E.-J., Blijie, B., Steijvers, R., Gopal, K., & Brauwiers, G. (2023, juni). *Nationale Prestatieafspraken: Actualisatie financiële doorrekening*. Ortec Finance/ABF Research. Geraadpleegd van <https://open.overheid.nl/documenten/b0f49afe-77f3-437e-b734-3cb9007cd007/file>

4. De Jonge, H. (2023, 16 juni). Financiële haalbaarheid investeringen corporaties en lokale prestatieafspraken 2023 [Kamerbrief]. Geraadpleegd van <https://www.rijksoverheid.nl/documenten/kamerstukken/2023/06/16/kamerbrief-over-financiele-haalbaarheid-investeringen-corporaties-en-lokale-prestatieafspraken-2023>

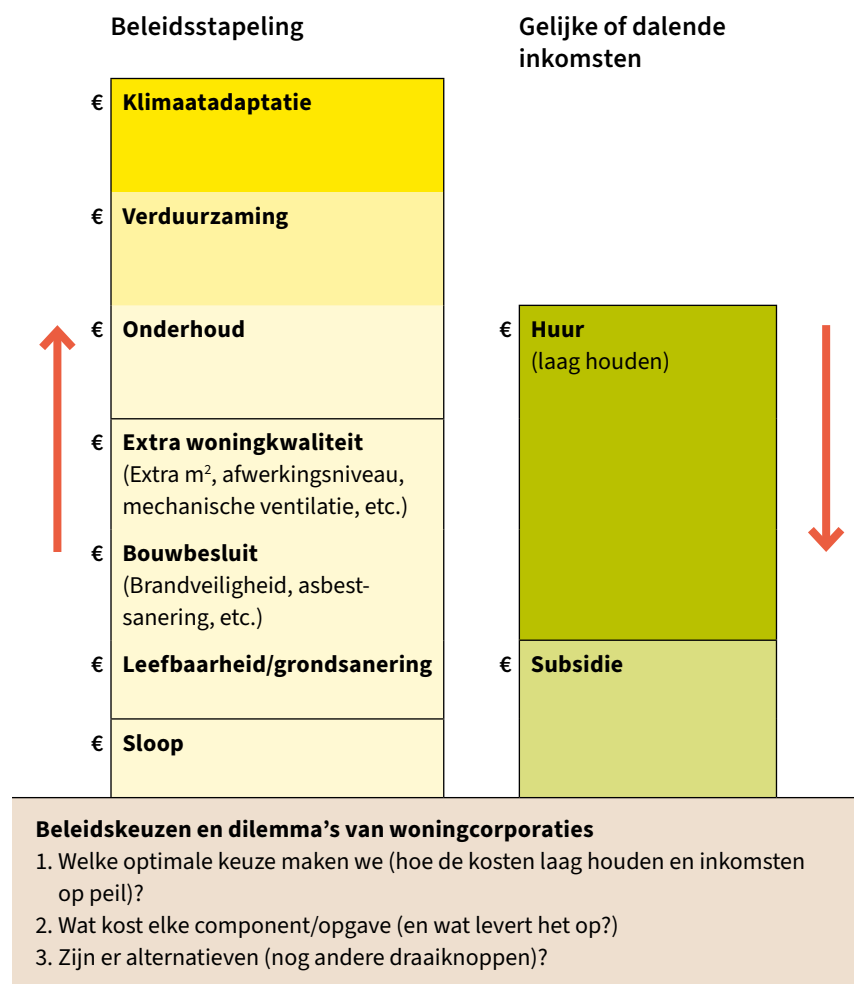
voorzichtiger worden en op de rem gaan staan als in de financiële meerjarenprognoses de grenzen in zicht komen. Het financiële toezicht op woningcorporaties zal daar ook op anticiperen.⁵

Onderzoeksopzet

De spanning tussen het maatschappelijk presteren en de corporatiefinanciën staat centraal in deze publicatie. Het figuur hiernaast geeft de spanning globaal weer. We brengen aan de hand van vier praktijkvoorbeelden de (stapel van) maatschappelijke opgaven en de financiële impact daarvan in beeld, en de dilemma's en (lastige) keuzes die corporaties (moeten) maken bij het realiseren van (sloop)nieuwbouw, renovatie- en verduurzamingsprojecten.

Platform31 vroeg Fakton Consultancy om een eenvoudig analysemodel te ontwikkelen waarlangs zowel de financiële als de maatschappelijke prestaties van een businesscase beoordeeld kunnen worden, gericht op (sloop)nieuwbouw of verduurzaming. Een vergelijking met referentiewoningen maakt daar onderdeel van uit. De door de woningcorporatie gemaakte keuzes presenteert Platform31 in een dashboard. Indirecte effecten, zoals bijvoorbeeld wat de investeringen voor het welzijn van huurders doen, lieten we buiten beschouwing.

Aan de hand van de analyse van Fakton Consultancy en het dashboard bekijken we of er binnen de businesscase nog financiële verbetermogelijkheden mogelijk zijn, en zo ja, welke. Hierover spraken we met de corporaties en een aantal deskundigen in een expertmeeting om de discussie op sectorniveau mee te laden. Wordt er inderdaad te veel beleid gestapeld? En aan



5. Conijn, J. (2023, juli). Ontbreken duurzaam model leidt tot minder prestaties. *PropertyNL Magazine*. Geraadpleegd van <https://www.seminarsopmaat.nl/nieuws/Ontbreken%20duurzaam%20prestatiemodel.pdf>

welke knoppen kunnen corporaties (nog) wel en niet (meer) draaien om de maatschappelijke prestaties binnen de beschikbare middelen op de middel-lange termijn te realiseren?

Een begeleidingsgroep bestaande uit medewerkers en (directeur-)bestuurders van de woningcorporaties Talis en Rijswijk Wonen en een senior beleid-sambtenaar van het Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties dachten mee met de onderzoeksopzet en de publicatie.

Leeswijzer

In hoofdstuk 1 presenteren we de vier casussen. We lichten achtereenvolgens de twee (sloop)nieuwbouw-businesscases van woningcorporatie Talis uit Nijmegen toe én de twee verduurzamings-businesscases van woningcorpo-ratie Rijswijk Wonen.

In hoofdstuk 2 ontrafelen we de businesscase. We presenteren de analysere-sultaten van Fakton van de geleverde financiële en maatschappelijke pres-taties en hoe de businesscases scoren op financiële efficiency en effectiviteit (het financieel resultaat).

In hoofdstuk 3 beschrijven de corporatiebestuurders de dilemma's bij de maatschappelijke businesscase en de afwegingen en keuzes die ze maakten.

In hoofdstuk 4 reflecteren we vanuit Platform31 met inbreng vanuit experts op de dilemma's binnen de businesscase.

Een deel van de inhoud van deze publicatie verscheen eerder in twee Platform31-artikelen, waarin we twee businesscases al (beknopt) uitlichtten: het sloopnieuwbouwproject Jerusalem van Talis en het verduurzamen van de portiekflats aan de Generaal Swartlaan en Gene-raal van Daalenstraat door Rijswijk Wonen.

→ Sloop-nieuwbouw onrendabel, zelfs met prefabwoningen en subsidie

→ Renoveren van oude portiekflats: heel duurzaam, maar niet rendabel

1. Werken aan maatschappelijke opgaven: casussen in beeld



De vier businesscases die we onder loop nemen, staan beknopt weergegeven in tabel 1.

In de hoofdstukken hierna lichten we de businesscase, de maatschappelijke bijdrage en de dilemma's en afwegingen in detail toe.

Tabel 1: De vier businesscases

Project	Jerusalem	Zahra	Generaal Swartlaan en Generaal van Daalenstraat	Ministerbuurt
				
Soort bouw of onderhoud	Sloophuisbouw: 220 woningen prefab houtskeletbouw Woninggrootte circa 90 m ²	Nieuwbouw: 77 appartementen Gemeenschappelijke daktuin Woninggrootte 46-70 m ²	Verduurzaming/renovatie van 224 portiekwoningen: Woninggrootte 55 m ²	Verduurzaming en onderhoud 42 eengezinswoningen: Woninggrootte 111 m ²
Woningcorporatie	Talis (Nijmegen)	Talis (Nijmegen)	Rijswijk Wonen	Rijswijk Wonen
Stichtingskosten	€ 45 miljoen € 204.674 per woning	€17,5 miljoen € 227.552 per woning	€ 35 miljoen € 156.372 per woning	€ 4,6 miljoen € 143.992 per woning
Onrendabele top	€ 24 miljoen € 109.400 per woning	€ 284.319 € 3.692 per woning	€ 4,6 miljoen € 20.806 per woning	€ 640.609 € 20.019 per woning
(Streef)huurprijs nieuw	Huurprijs nieuw: 1e aftoppingsgrens (alle woningen)	Huurprijs nieuw: Gedifferentieerd Deel 1e en 2e aftoppingsgrens Deel liberalisatiegrens	Streefhuurprijs nieuw: € 575 (prijspeil 2023)	Streefhuurprijs nieuw: Deel 2e aftoppingsgrens Deel liberalisatiegrens
Bijzonderheden	RVV-subsidie: € 3,25 miljoen Provinciale subsidie: € 650.000			WWS-punten: 181 (na renovatie) Woningen zijn te liberaliseren

Project	Jerusalem	Zahra	Generaal Swartlaan en Generaal van Daalenstraat	Ministerbuurt
Maatschappelijke bijdrage				
Betaalbaarheid	Betaalbaar: Alle woningen te huren door 1- en 2-persoonshuishoudens met huurtoeslag	Betaalbaar: Te huren door doelgroep met en zonder huurtoeslag (alleenstaanden en meerpersoonshuishoudens)	Zeer betaalbaar: Huurquote passend voor 120% sociaal minimum	Betaalbaar: Te huren door gezinnen met en zonder huurtoeslag
Verduurzaming	Volledig aardgasvrij (optie huurder)	Volledig aardgasvrij	Geschikt voor aansluiting aardgas-vrije wijk (warmtenet)	Geschikt voor aansluiting aardgas-vrije wijk (warmtenet)
	Vervangen van bestaande (slechte) energielabels		Verduurzamen van bestaande (slechte) energielabels	Verduurzamen van bestaande (slechte) energielabels
Overig			Isoleren gratis voor huurder lagere energie- en woonquote	Isoleren gratis voor huurder lagere energie- en woonquote
			Grond- en asbestsanering en (achterstallig) onderhoud	(Achterstallig) onderhoud
			Brandveiligheid/woningkwaliteit verbeterd (o.a. balkons)	
Beschikbaarheid	Geen extra woningen toegevoegd	77 sociale huurwoningen toegevoegd	Geen extra woningen toegevoegd	Geen extra woningen toegevoegd

Casus 1: Sloop-nieuwbouw van arbeiderswoningen door Talis

In de buurt Jerusalem in Nijmegen realiseerde Talis de afgelopen jaren 220 nieuwe eengezinswoningen. De huidige 220 woningen werden gesloopt en op de bestaande fundering bouwde aannemer Dura Vermeer energiezuinige aardgasvrije prefabwoningen terug. De nieuwe woningen voldoen aan de eisen van deze tijd op het gebied van comfort, duurzaamheid, levensloopbestendigheid en techniek. Bewoners hadden de keuze om hun woningen volledig aardgasvrij te maken. Alle 220 prefabwoningen zijn inmiddels geplaatst.



Foto: William Moore

Links nieuwbouw, rechts bestaande bouw

De oude woningen voldeden niet aan de technische en energetische standaard en moesten worden aangepakt, vindt de corporatie. Die is hierover sinds 2014 met de bewoners in gesprek.

Sloop en nieuwbouw als beste optie

Talis koos in Jerusalem voor sloop-nieuwbouw, met geprefabriceerde houtskeletbouw op de bestaande constructie. In vijf fases wordt de sloop-nieuwbouw blokje voor blokje uitgevoerd. De aannemer begint aan één kant in de wijk en gaat daarna blok voor blok aan de slag. De Blokje Om-woningen hebben per blok een zeer korte bouwtijd. Dat komt doordat de geprefabriceerde houtskeletbouw kan worden geplaatst op de bestaande fundering. Andere concepten voor sloop-nieuwbouw vielen om die reden af: staal- en betonconstructies zijn te zwaar voor de bestaande fundering. Bewoners verbleven tijdens de werkzaamheden tijdelijk in een wisselwoning in de wijk.

De optie om Jerusalem grootschalig te renoveren viel af, omdat de kosten daarvan niet opwegen tegen de omvang van de werkzaamheden en het resultaat dat daarmee kan worden bereikt. Om dezelfde reden viel het scenario om alleen hoogstnoodzakelijk onderhoud te plegen af. Dat zou nu aanzienlijke kosten opleveren, gevolgd door een golf van achterstallig onderhoud aan keukens en sanitair op termijn.

Werkzaamheden

Samen met Dura Vermeer, installatie-experts, de gemeente Nijmegen en provincie Gelderland is een afweging gemaakt tussen meerdere opties om

aardgasvrij te worden. Uiteindelijk is gekozen voor een variant waarin de woningen goede isolatie krijgen, vier zonnepanelen, een warmteterugwin-installatie voor ventilatie en vloerverwarming. Door de goede isolatie en de warmte-installaties is een verwarming op de verdieping niet nodig. Alleen de badkamer krijgt een radiator.

De uitstraling van de nieuwbouw doet recht aan de karakteristieke uitstraling van Jerusalem, maar past ook bij deze tijd. De Franse balkonnetjes komen op verschillende plekken terug. De woningen worden aan de achterzijde 1,5 meter dieper dan de oude woningen, om ruimte te bieden aan isolatie en installaties.

Bewoners hebben zelf meegedacht over de plattegronden van hun woning. De indeling verschilt daarom ook per woningtype. De woningen zijn levensloopbestendiger door onder andere de ruimere indeling, de draairichting van deuren en het tweede toilet op de verdieping. Bewoners hadden een beperkt aantal keuzeopties, waaronder openslaande tuindeuren en een dichte keuken, waardoor ze hun woning tegen vergoeding naar eigen smaak verder kunnen verbeteren.

Huurverlaging en aardgasvrij

Dankzij de toekenning van de vermindering op de verhuurdersheffing (RVV) van 3,25 miljoen euro en de subsidie van de provincie Gelderland (651.000 euro) konden bewoners kiezen voor een volledig aardgasvrije woning. De subsidies maken het zelfs mogelijk om de huren laag te houden op de eerste aftoppingsgrens. Dat was overigens ook een randvoorwaarde om voor de vermindering van de verhuurdersheffing in aanmerking te komen. De huur van de eengezinswoningen werd verlaagd van 663 euro naar de eerste aftoppingsgrens (619 euro, prijspeil 2020).

Bovendien hebben huurders de mogelijkheid om te kiezen voor een geheel aardgasvrije woning. Hiermee worden de woonlasten lager, omdat het vastrecht voor gas vervalt (circa 200 euro per jaar) en de woningen vier extra zonnepanelen krijgen. Dit was voor 99 procent van de huurders reden om te kiezen voor volledig aardgasvrij. De bewoners die voorheen op gas kookten, kregen een inductieplaat en/of elektrische oven. Qua techniek krijgen de bewoners een zonneboiler met doorstroomboiler.

Kosten

Aanvankelijk werden de investeringskosten voor het project begroot op 38,5 miljoen euro, exclusief sloopkosten. Dat is later in een investeringsbesluit naar boven bijgesteld. Dit kwam hoofdzakelijk door gestegen kosten voor de aannemer en saneringskosten vanwege asbest. Hierin zit nog niet het meerwerk en de extra kosten die voortkomen uit de laatste prijsheronderhandeling vanwege fors gestegen bouwkosten voor de laatste bouwfase.

Casus 2: Nieuwbouwappartementen in uitbreidingswijk Nijmegen

In de Hof van Holland, een grote nieuwbouwlocatie in Nijmegen, realiseert de Nijmeegse woningcorporatie Talis de komende jaren onder ander 77 appartementen, in een project met de naam Zahra. De bouw is inmiddels gestart en duurt naar verwachting tot medio 2024.



Zahra

Innovatief en duurzaam

Talis koos ervoor om voor het nieuwbouwcomplex Zahra een innovatief, betaalbaar en duurzaam appartementengebouw te laten ontwerpen. Het gebouw bestaat uit acht lagen en heeft een hoogte van 24 meter. Het is een galerijflat met aan de zuidzijde de galerijen. Dit is ook de plek van de individuele buitenruimtes. Het complex telt 77 appartementen, waarvan zes maisonnettes. Op de bovenste verdieping ligt een grote, gemeenschappelijke daktuin en zonnepanelen. Ook op het dak liggen zonnepanelen.

De appartementen hebben een gemiddeld gebruiksoppervlak van 55 vierkante meter. De kleinste appartementen hebben een oppervlakte van 50 vierkante meter. De grootste zijn 80 vierkante meter. De huurprijzen verschillen van 650 tot 879 euro (prijspeil 2024). Alle appartementen zijn vrij indeelbaar. Dat wil zeggen: met uitzondering van de badkamer, de keuken en de installatiekast, laat Talis het zoveel mogelijk aan de (eerste) bewoners over hoe zij het appartement indelen. Naast de gemeenschappelijke daktuin zijn er nog andere gemeenschappelijke voorzieningen: een klusruimte, ontmoetingsruimte, gemeenschappelijke keuken en een fietsenstalling. De appartementen die groter zijn dan 50 vierkante meter beschikken over een eigen, individuele berging.

Aanpassingen aan het ontwerp

Vanaf het begin was de voornaamste uitdaging om het ontwerp financieel haalbaar te krijgen. Door onder andere de structuur van het gebouw te

vereenvoudigen, de appartementen in eerste instantie te verkleinen en met beton in plaats van hout te werken, ontstond een financieel haalbaar ontwerp.

Wegens sterk gestegen bouwkosten moest dit ontwerp in 2021 opnieuw worden aangepast. De structuur (en daarmee de constructie) van het gebouw is verder vereenvoudigd (geen verspringingen meer in het bouwblok). En de verdiepte aanleg van een deel van het gebouw is geschrapt. De gevelbekleding is aangepast.

Daarnaast bleken in de uitwerking de fietsenstalling, de afvalruimte en de technische ruimte te klein, waardoor het gebouw iets groter (langer) moest worden. En niet alleen op de begane grond, maar op alle verdiepingen. Dit leidde ertoe dat Talis nu meer appartementen maakt dan bij eerdere besluitvorming (77 in plaats van 72).

De appartementen zijn ook iets groter geworden, omdat de plattegronden van de kleinste appartementen te weinig functioneel bleken. De differentiatie in plattegronden is behouden, waardoor het complex verschillende doelgroepen kan aantrekken, een- en meerpersoonshuishoudens met lage en iets hogere inkomens. Er zijn nu ook appartementen met een huur op de huurtoeslaggrens (808,06 euro, prijspeil 2023).

Variatie in huurprijzen

De huurprijzen zijn opnieuw bepaald aan de hand van het gewijzigde ontwerp. Door de aanpassingen heeft Talis de mogelijkheid om meer te differentiëren. Een deel van de huurprijzen ligt nu boven de aftoppingsgrenzen en is zo ook meer in evenwicht met de kwaliteit. De differentiatie in huurprijzen is een instrument om de gewenste mix van bewoners in dit project te realiseren. Er zijn 51 appartementen op de eerste aftoppingsgrens. Deze zijn

passend toe te wijzen aan een- en tweepersoonshuishoudens. Daarnaast zijn 7 appartementen passend toe te wijzen aan meerpersoonshuishoudens. De grotere appartementen, 19 stuks, krijgen een huurprijs op de huurtoeslaggrens (808,06 euro, prijspeil 2023). Deze zijn bestemd voor huishoudens met een iets hoger inkomen (maar nog steeds behorend tot de doelgroep).

Kosten

De stichtingskosten zijn begroot op 17,5 miljoen euro. Dat is bijna 3 miljoen euro meer dan bij de eerste doorrekening. Ten dele is dit te verklaren door de keuze om extra appartementen en meer oppervlak (dus ook meer kwaliteit) toe te voegen aan de appartementen. Een groot deel is ook het gevolg van de prijsstijgingen in de markt. Zowel de bouwkosten als de grondkosten zijn fors gestegen. Bij appartementen betaalt Talis in de Waalsprong immers een grondprijs per vierkante meter gebruiksoppervlak. En met de bouwkosten stijgen ook de leges en de rentekosten. Al met al komen de stichtingskosten per appartement nu uit op 227.552 euro. In de huidige markt is dat volgens Talis reëel – zelfs nog aan de lage kant.

Bij aanvang van het project rekende Talis nog op een RVV-subsidie. Vanwege de afschaffing van de verhuurdersheffing ging dat niet meer door. Het wegvallen van de RVV-subsidie maakte het overigens wel mogelijk om anders naar de huurprijzen te kijken; ze meer in verhouding met de kwaliteit (grootte) te brengen. Dat leverde ook een financieel voordeel op (zie hoofdstuk 4). Bij gebruikmaking van de RVV-subsidie was Talis genoodzaakt om alle huren onder of op de eerste aftoppingsgrens te houden.

Casus 3: Verduurzamen en renoveren Rijswijkse portiekflats

In de Rijswijkse Generaal Swartlaan/Generaal van Daalenstraat renoveert Rijs-wijk Wonen 224 portiekwoningen. Ze worden comfortabeler en energiezuinig. Ook de 287 bergingen worden aangepakt. De tien woonblokken in de wijk Te Werve zijn gebouwd in 1957. In de transitievisie warmte van de gemeente wordt de buurt aangemerkt als kansrijk voor aansluiting op het warmtenet. De werkzaamheden vinden plaats in 2023 en 2024.



Foto: M. du Chatinier
Volledige vernieuwing gevel

De onderhoudsstaat van de woningen is matig, veel onderdelen hebben onderhoud of vervanging nodig. De keukens, badkamers en toiletten zijn verouderd en bevatten een rioleringsstelsel van asbest. De woningen zijn matig geïsoleerd waardoor de warmtevraag hoog is.

Volledige vernieuwing gevel

De woningcorporatie kiest voor een volledige ingreep 'buitenom', waarbij de gevel wordt aangepakt en kozijnen en balkons worden vernieuwd. Deze aanpak verlengt de levensduur met dertig tot veertig jaar. Door de renovatie gaan de woningen van energielabel F naar A. Twee andere scenario's vielen af:

- Alleen de hoogstnoodzakelijke werkzaamheden. Dit scenario is onaantrekkelijk, want kost nog behoorlijk veel geld, maar betekent alsnog een grondige aanpak over vijftien jaar.
- Volledige ingreep, inclusief een wijziging van de indeling van de woning. Dit scenario bleek toch niet praktisch en wel duur.

Sloop/nieuwbouw was praktisch (gezien de ingeklemde locatie tussen particulier bezit) en financieel geen optie.

Werkzaamheden

De werkzaamheden bestaan naast isolatie van de gevel en vervangen van kozijnen onder andere uit het vervangen van badkamers, keukens en toiletten, verwijderen van asbest en aanbrengen van mechanische ventilatie. Daarnaast kiest de corporatie voor aanvullende maatregelen: het plaatsen

van vier zonnepanelen per woning, vervangen van de balkons en saneren en herinrichten van de binnentuinen, zodat daar meer contact tussen bewoners ontstaat. De huidige HR cv-ketels in het complex zijn redelijk jong en worden niet vervangen.

Na oplevering zijn de woningen energiezuinig, asbestveilig en brandveilig. De waterinstallatie voldoet aan de eisen ten aanzien van het voorkomen van legionella. De complexen zijn voorbereid om aan te sluiten op het warmtenet, zodra dat beschikbaar komt voor de wijk. Met enkele beperkte werkzaamheden zijn de woningen af te sluiten van het aardgas. Bewoners hebben de keuze om tijdens het project over te gaan op elektrisch koken.



Foto: M. du Chatinier

Met deze aanpak verwacht de corporatie veel van de klachten van bewoners te kunnen verhelpen. De woningen krijgen een gezond en comfortabel binnenklimaat, zonder kou, tocht en schimmel en met minder geluidsoverlast uit de portieken. Alleen geluidsoverlast tussen de woningen is niet te beperken zonder ingrijpende aanpassingen. Daar kiest de corporatie nu niet voor.

Huurverhoging

De corporatie rekent na de renovatie geen huurverhoging door aan bewoners. De huidige streefhuren zijn een mix tussen de huurcategorieën goedkoop en betaalbaar laag. De gemiddelde huidige streefhuur is 499 euro. De streefhuur na oplevering zal ook een mix van huurcategorieën zijn. Naar verwachting bedraagt die dan gemiddeld 562 euro.

De bewoners betalen servicekosten voor de zonnepanelen. Daar staat een verwachte energiebesparing van zestig procent tegenover.

Kosten

De kosten voor de renovatie kwamen per woning uit op circa 160.000 euro. Het grootste deel daarvan komt door onderhoud en aanvullende maatregelen, zoals de balkons, de binnentuinen en de zonnepanelen. Dit zijn investeringen die zorgen voor lagere onderhoudskosten, minder investeringen op een later moment of die voor Rijswijk Wonen logisch zijn vanwege het duurzaamheidsbeleid.

In hoofdstuk 2 presenteren we de businesscase in meer detail.

Casus 4: Grootschalige aanpak eengezinswoningen

In het project Ministerbuurt 2 gaat woningcorporatie Rijswijk Wonen 32 ruime eengezinswoningen (bouwjaar 1959) verduurzamen door een grootschalige aanpak. De Ministerbuurt in Rijswijk is in de transitievisie warmte van de gemeente Rijswijk als een van de eerste buurten aan de beurt voor aansluiting op een nieuw warmtenet (verwacht vanaf 2026). De corporatie gaat de woningen daarom goed isoleren en ze klaarmaken voor een aardgasvrije toekomst. Het werk staat gepland voor 2023/2024.



Ministerbuurt

Achterstallig onderhoud

De onderhoudsstaat van de woningen is matig; veel onderdelen zijn aan onderhoud of vervanging toe. De keukens, badkamers en toiletten zijn veelal verouderd en op veel plekken zit asbest. De woningen zijn momenteel matig geïsoleerd, waardoor ze veel energie verbruiken.

De woningen zijn met een gemiddelde gebruiksoppervlakte van 111 vierkante meter als ruim te bestempelen. De woningen hebben 171 wws-punten (gemiddeld). De huidige huurders betaalden voor de ingreep 74 procent van de maximaal toegestane huurprijs (zie tabel 7 op pagina 30). De door Rijswijk Wonen aan te brengen kwaliteitsverbeteringen vertalen zich in een (nog) hoger aantal wws-punten. Na de grootschalige aanpak komen de wws-punten uit op 200 wws-punten gemiddeld. Daarmee zijn de woningen ook geschikt om als vrije sector te verhuren. Dat is mogelijk voor woningen met 187 wws-punten of meer. Na de aanpak betalen de huidige huurders ‘slechts’ 63 procent van de maximale huurprijs.

Middelgrote energetische ingreep

De corporatie kiest voor een middelgrote ingreep, waarbij de isolatie vooral van binnenuit wordt verbeterd (vloer, gevels, dak). Door ze grondig op te knappen en te isoleren gaan de woningen van energielabel F naar A. De netto warmtevraag wordt maximaal 100 kWh per vierkante meter per jaar. Daarmee voldoen de woningen aan de vereisten van de mogelijk toekomstige ‘Standaard’, dat wil zeggen dat op een later moment (met technieken van dat moment) de laatste stappen kunnen worden gezet. De Standaard gaat in de toekomst gelden als ‘no regret’-maatstaf voor toekomstbestendige woningen die klimaatneutraal zijn ingericht.

De isolatiewerkzaamheden in de woning zorgen voor enige overlast voor huurders. De optie om bewoners zelf te laten kiezen welke isolatiemaatregelen ze wel en niet willen, is overwogen. Maar deze viel af, omdat zonder alle maatregelen de woningen niet op energielabel A uitkomen.

In een eerder voorstel wilde de corporatie de buitenkant van de woningen ('de schil') volledig vernieuwen, waaronder ook de kozijnen, deuren en isolatie van de buitengevel. Maar de kosten voor dit plan werden fors hoger dan bij aanvang was ingeschat. Daarnaast vragen actuele ontwikkelingen om een andere investeringsstrategie: door de Oekraïne-crisis, de bouwkostenstijging en de stijgende energieprijzen moet de corporatie rekening houden met een forse opgave in het energetisch verbeteren van de totale woningvoorraad.

Nog twee andere scenario's vielen af:

- Alleen de werkzaamheden die direct voordeel opleveren (quick wins). Met dit scenario gaan de woningen weer tien tot vijftien jaar mee, maar maken ze een te kleine energielabelstap (van F naar D).
- Sloop/nieuwbouw. Deze optie is erg duur en niet noodzakelijk, gezien de basiskwaliteit die de woningen nog hebben. Bovendien zijn de eengezinswoningen van deze grootte uniek binnen het bezit van de corporatie. Daar komt bij dat sloop/nieuwbouw sterk ingrijpt op het samenleven in de wijk en dus als 'laatste optie' gezien moet worden.

Werkzaamheden

De werkzaamheden bestaan naast alle isolerende maatregelen onder andere uit het herstellen van betonrot, voeg- en metselwerk, herstel van raamkozijnen en vervangen van glas (HR++). De woningen krijgen een nieuwe keuken, badkamer en toilet, nieuwe riolering, mechanische ventilatie en een aansluiting voor elektrisch koken. Bewoners krijgen de keuze om daar nu of

later op over te stappen. Ook kunnen ze kiezen voor de aanleg van zes of acht zonnepanelen. Verder worden de schuren en garages opgeknapt en voorzien van een groen dak. De cv-installaties, radiatoren en het leidingwerk gaan nog enkele jaren mee; die worden in afwachting van de komst van het warmtenet nu niet vervangen.

De woningen zijn na de verbouwing voorbereid op aansluiting op een collectief warmtenet en afsluiting van het aardgas. Ze zijn asbestveilig en de waterinstallatie voldoet aan de eisen ten aanzien van het voorkomen van legionella. De woningen worden comfortabeler en gezonder: tocht en schimmel verdwijnen, de luchtkwaliteit verbetert. De onderhoudslasten voor de corporatie gaan omlaag. De nieuwe voorzieningen in de woningen gaan weer twintig jaar mee.

Er is verder nog maatwerk nodig voor acht bewoners met een medische aandoening. Ook zijn er onder de bewoners acht senioren die extra ondersteuning nodig hebben.

Geen huurverhoging

Rijswijk Wonen berekent geen huurverhoging door aan de zittende huurders, ondanks de woningverbeteringen. Wel gaat de huur stapsgewijs omhoog voor nieuwe huurders. De streefhuur van 658 euro (prijspeil 2022) gaat omhoog tot een streefhuur op de tweede aftoppingsgrens voor een tussenwoning (doelgroep kleine huishoudens/gezinnen met een inkomen dat recht geeft op huurtoeslag) en de liberalisatiegrens voor een hoek- of eindwoning (doelgroep gezinnen, geen recht op huurtoeslag, wel behorend tot de doelgroep van corporaties).

Kosten

De corporatie begroot de kosten per woning op zo'n 144.000 euro (ervan uitgaand dat alle bewoners voor zes zonnepanelen kiezen). In 2021 pakte de corporatie op een vergelijkbare manier al 78 eengezinswoningen aan in deze wijk. De kosten vielen met circa 100.000 euro per woning een stuk lager uit. Dat is deels te verklaren doordat in het nieuwe project meer werkzaamheden aan de woningen zijn opgenomen en door fors gestegen kosten voor arbeid en materiaal.

2. De businesscase ontrafeld



De beschreven projecten zijn vrij gangbare praktijkvoorbeelden van hoe woningcorporaties woningen verduurzamen of (sloop)nieuwbouw plegen. Woningcorporaties vergroten hiermee de beschikbaarheid van sociale huurwoningen, verbeteren de kwaliteit van de bestaande woningvoorraad én de betaalbaarheid. Maar hoe pakt de businesscases financieel uit? En hoe scoren deze businesscases in vergelijking tot andere corporatieprojecten? Oftewel, zijn de projecten efficiënt uitgevoerd, groter of juist kleiner dan gangbaar, en duurder of juist goedkoper gerealiseerd dan gangbaar? En hoe zit het met de maatschappelijke prestatie die ze leveren? Dragen ze bij aan alle lokale en nationale ambities of maar ten dele, en zijn daarin onderling nog verschillen te ontdekken?

Platform31 vroeg Fakton Consultancy om een eenvoudig analysemodel te ontwikkelen waarlangs zowel de financiële als de maatschappelijke prestaties van een businesscase gericht op (sloop)nieuwbouw of verduurzaming beoordeeld kunnen worden. Een vergelijking met referentieprojecten, uitgedrukt door Fakton in een normwoning, maakt daar onderdeel van uit (zie figuur 1). In de bijlage staan de stichtingskosten van de normwoningen van Fakton opgenomen.

Hieronder presenteren we de belangrijkste uitkomsten van de analyse van de vier businesscases door Fakton. We brengen zo in beeld hoe de maatschappelijke prestaties die woningcorporaties leveren, doorwerken in het financiële resultaat van de businesscase. En geven meer inzicht in de vraag of het financieel überhaupt haalbaar is voor een woningcorporatie om aan de maatschappelijk afgesproken prestaties (lokaal en nationaal) te voldoen. We bekijken ook of er mogelijk nog ruimte voor verbetering zit in de businesscases als de corporatie andere keuzes zou maken. Oftewel: hoe scherp aan de wind sturen zij?

Figuur 1: Normwoningen van Fakton

Eengezinswoning (85 & 105 m²)	Meergezinswoning (49 m²)	Meergezinswoning (55 & 65 m²)
Sobere vormgeving van de woning. Grote mate van repetitie en toepassing van minimale installaties. Schuin dak met eenvoudig materiaalgebruik in gevel en dak. Kunststof kozijnen, gasloos met individuele waterpomp.	Compact woonblok, maximaal vier lagen met twee woningen per stijgpunt per laag. Eén lift per portiek. Decentrale installatietechniek, gasloos met individuele warmtepomp.	Sober gedetailleerde woningen met kleine buitenruimte. Gebruik van materialen eenvoudig en centrale installatietechniek. Gasloos met collectieve warmtevoorziening.
		
Schaalgrootte MGW-complexen tussen de 20 en 50 woningen		

2.1 Businesscase Jerusalem

Fakton Consultancy beoordeelde het investeringsvoorstel van het project Jerusalem. Fakton keek naar het behaalde financiële resultaat, de effectiviteit van de investering, hoe het project Jerusalem scoort ten opzichte van referentiewoningen en de maatschappelijke prestaties die Talis met Jerusalem leverde. Ook laat het zien of de maatschappelijke prestaties onder acceptabele financiële voorwaarden kunnen worden uitgevoerd.

In tabel 2 staan de belangrijkste financiële kengetallen van het project Jerusalem weergegeven.

Financieel resultaat Jerusalem

Het project Jerusalem kent een negatief financieel resultaat van 24 miljoen euro (109.000 euro per woning). Dat komt vooral doordat Talis de waarde van de oude gesloopte woningen moest afschrijven. Maar ook zonder deze afschrijving van 97.500 euro per woning mee te rekenen, liggen de stichtingskosten van dit project 2,6 miljoen euro boven de marktwaarde verhuurde staat van de nieuwe woningen. Talis teerde ook zonder de afschrijving al in op haar eigen vermogen.

De marktwaarde verhuurde staat van de nieuwe woningen bedraagt 42,4 miljoen euro. De investering – oftewel stichtingskosten – van het project Jerusalem

Tabel 2: Financiële kengetallen project Jerusalem

Contracthuur		Marktwaarde voor/inbrengwaarde	
a) Contracthuur (voor)	onbekend	a) Per eenheid (2)	€ 97.500
b) Contracthuur (na)	€ 638	b) Totaal	€ 21.450.000
Streefhuur		Markwaarde na	
a) Streefhuur (voor)	€ 585	a) Per eenheid (1)	€ 192.800
b) Streefhuur (na)	€ 638	b) Totaal	€ 42.416.000
c) Verschil streefhuur (b – a)	€ 53	Stichtingskosten project	
WWS-punten		a) Totaal per eenheid (4)	€ 204.674
a) WWS-punten (voor)	onbekend	b) Onderhoud per eenheid	n.v.t.
b) WWS-punten (na)	onbekend	c) Investering per eenheid (3)	€ 204.674
c) Verschil WWS-punten (b-a)	onbekend	b) Totaal	€ 45.028.487
Max. redelijke huur		Projectresultaat (P=1-2-3)	
a) Max. redelijke huur (voor)	onbekend	a) Per eenheid	- € 109.400
b) Max. redelijke huur (na)	onbekend	b) Totaal	- € 24.068.000
c) Verschil max. redelijke huur (b-a)	onbekend		
Projectrendement		Internal rate of return (IRR)	
Internal rate of return (IRR)		Internal rate of return (IRR)	
Exclusief inbrengwaarde	2,75%	Inclusief inbrengwaarde	-0,49%

* Op het moment van schrijven van de rapportage lopen er nog onderhandelingen tussen de aannemer en Talis m.b.t. verdeling van kosten door de bouwkostenstijging van de afgelopen periode. Deze kosten zijn op dit moment niet meegenomen in de rapportage.

** Fakton heeft de ontvangen subsidie van de provincie (€ 651.000), de korting op de verhuurdersheffing (€ 5,5 miljoen) en de daartegenover staande extra verduurzamingskosten (naar volledig gasloos) verwerkt in de stichtingskostenberekening.

bedraagt 45 miljoen euro. Daarbovenop komt de inbrengwaarde van 21,4 miljoen: de kosten van het fysiek slopen plus het afboeken van de marktwaarde van de bestaande woningen. Talis teert met dit project dus in op haar eigen vermogen.

Het project kent een positief projectrendement (IRR) van 2,75 procent wanneer de inbrengwaarde van de sloop (€ 97.500, zie tabel 2) buiten beschouwing wordt gelaten. Wanneer de inbrengwaarde meegenomen wordt in de rendementsberekening, dan is het verwachte rendement -0,49 procent. Het lagere projectrendement komt naast de sloop-component volgens Fakton ook door het laag houden van de huurprijzen van de nieuwe woningen. Die houdt Talis op de eerste aftoppingsgrens om in aanmerkingen te komen voor de rijkssubsidie Regeling Vermindering Verhuurderheffing Verduurzaming (RVV-V). Het verduurzamen van woningen en het laag houden van de huurprijzen op de eerste aftoppingsgrens is daarvoor een voorwaarde.

Financiële efficiëntie Jerusalem t.o.v. referentieprojecten

In tabel 3 zijn de bedragen geïndexeerd naar het prijspeil van 1 maart 2023. Dat maakt een vergelijking met Faktons referentieprojecten (de normwoning) mogelijk. We presenteren de score van het project Jerusalem en van het project Hennephof. Die laatste lichten we in de paragraaf hieronder verder toe.

De vergelijking met referentiewoningen laat zien dat de huurprijs van de woningen in het project Jerusalem vergelijkbaar zijn met die van de normwoningen. Nieuwbouw wordt ook door andere woningcorporaties in de praktijk vaak afgetopt op de aftoppingsgrenzen.

De nieuwbouwwoningen van het project Jerusalem zijn qua grootte en bruikbaar vloeroppervlak niet veel, maar wel iets groter dan vergelijkbare

Tabel 3: Beoordelingscriteria Fakton: financiële prestatie businesscase

Comparatieve analyse t.o.v. normwoning Fakton		
1. Programmatistische efficiëntie	Jerusalem	Zahra
a) Vormfactor	-	+ 6,48%
b) m ² GBO per woning	+ 2,5	+ 4,5
2. Huuropbrengsten per maand t.o.v normwoning		
a) Totaal	-	- 46
b) Per woning	-	- 1
3. Stichtingskosten t.o.v. normwoning		
a) Stichtingskosten totaal	- € 336.835	+ € 1.101.096
b) Stichtingskosten per woning	- € 1.531	+ € 14.300
c) Stichtingskosten per m ² BVO	- € 73	+ € 212
Financiële analyse Fakton		
4. Resultaat: marktwaarde-stichtingskosten (geïndexeerde bedragen per 1 maart 2023)		
a) Resultaat totaal (onrendabele top)	- € 2.880.267	- € 289.342
b) Resultaat per woning	- € 13.092	- € 3.758
c) Resultaat per m ² BVO	- € 117	- € 50

nieuwbouwwoningen in het land. De stichtingskosten zijn niettemin iets lager dan de stichtingskosten van de referentieprojecten van Fakton. Het complex Jerusalem is ondanks de grotere woningen dus goedkoper gerealiseerd dan gangbaar is.

De onrendabele top van Jerusalem komt zo uit op bijna 2,9 miljoen euro voor het gehele project en per woning op 13.092 euro (exclusief de inbrengwaarde).

Maatschappelijke bijdrage Jerusalem

Fakton beoordeelde de investeringsbesluiten van Jerusalem ook op de geleverde maatschappelijke prestatie (zie tabel 4 op pagina 26). De maatschappelijke prestatie beschrijft de sociale of ruimtelijke waarde die een project heeft. De beoordelingscriteria van maatschappelijke prestatie is grotendeels gebaseerd op de Nationale Prestatieafspraken zoals deze tussen woningcorporaties medio 2022 zijn gesloten. Daarnaast woog Fakton de afspraken in de gemeentelijke afspraken mee. De score van het project Jerusalem op de maatschappelijke bijdrage staat in tabel 4 weergegeven.

Het project Jerusalem draagt bij aan vrijwel alle afgesproken nationale en lokaal afgesproken maatschappelijke prestatiedoelen. De woningen vervangen oudere nog niet-verduurzaamde woningen, kennen een hoge kwaliteit en zijn levensloopbestendig. Ze zijn bestemd voor de doelgroep van corporaties en met de streefhuurprijs(verlaging) op de eerste aftoppingsgrens te huren door de laagste inkomens (huurders met recht op huurtoeslag). Ook zijn ze mede dankzij een rijks- en provinciale subsidie (van respectievelijk 3,25 miljoen euro en 651.000 euro) volledig gasloos te maken.

De (streef)huurprijs van de nieuwe woningen ligt wel hoger dan 550 euro per maand (€ 575, prijspeil 2023), wat als extra prestatienorm staat in de

Nationale Prestatieafspraken (criterium 2.a). Overigens zal een deel van de huurders (met een inkomen tot 120 procent van het minimum) door de tweede Wet eenmalige huurverlaging alsnog een huurverlaging krijgen tot dat bedrag.

Conclusie Fakton over Jerusalem

Fakton concludeert dat het project Jerusalem een flinke bijdrage levert aan de maatschappelijke prestatie, maar ziet ook dat de keuzes die gemaakt worden op basis van de maatschappelijke prestaties impact hebben op de financiële efficiëntie van de projecten.

Door de huren op de eerste aftoppingsgrens te houden, en zo in aanmerking te komen voor subsidie, laat Talis aan de opbrengstenkant bijvoorbeeld ruimte liggen om hogere huren te vragen. Financiële ruimte die het rendement van de businesscase wel kan verbeteren. De woningen zijn ook ruimer dan gangbaar. Ook daar lijkt dus nog wat ruimte te zitten om de businesscase financieel gezien te verbeteren.

Fakton adviseert om deze afwegingen explicieter te maken in de investeringsstukken van Talis. Daarmee wordt de spanning tussen de maatschappelijke prestatie en de financiële efficiëntie beter inzichtelijk.

Daarnaast heeft de hoge inbrengwaarde (afboeken sloopkosten) bij het project Jerusalem grote impact op het negatieve projectresultaat. Hoeveel meer van dit soort forse inbrengwaardes kent de portefeuille van Talis? Uiteindelijk heeft Talis ook projecten nodig met een positiever rendement om de investeringskracht van Talis naar de toekomst op peil te houden, stipt Fakton aan.

Tabel 4: Beoordeling criteria maatschappelijke meerwaarde

#	Hoofdcriteria	Sub-criteria	Project: Jerusalem
1	Duurzaamheid & kwaliteit	1a) Het project draagt bij aan de doelstelling om E-, F- en G-labels te laten verdwijnen.	Ja
		1b) Het project valt na renovatie/sloop-nieuwbouw binnen de referentie voor Standaard woningisolatie en is volledig gasloos.	Ja
		1c) Het project valt na renovatie/sloop-nieuwbouw binnen de referentie voor Standaard woningisolatie, maar een extra investering voor volledig gasloos is in de toekomst noodzakelijk.	Nee
		1d) Het project draagt bij aan de kwaliteit van de sociale voorraad (aankoop vocht en schimmel, geen achterstallig onderhoud).	Ja
		1e) Binnen het project wordt geen huurverhoging gevraagd voor isolatiemaatregelen.	Ja
2	Betaalbaarheid & beschikbaarheid	2a) Een deel van de sociale huurvoorraad binnen het project blijft beschikbaar tot een huurprijsniveau van € 575,- per maand.	Nee
		2b) De huidige en toekomstige voorraad is betaalbaar, bereikbaar en beschikbaar voor de EU-doelgroepen: eenpersoonshuishoudens met een inkomen tot maximaal € 38.645 en meerpersoonshuishoudens met een inkomen tot maximaal € 46.443 (prijspeil 2023).	Ja
3	Huisvesten speciale doelgroepen	3a) De investering draagt op enige manier bij aan de zorg voor kwetsbare groepen zoals ouderen, dak/thuislozen, mensen uit detenties/intramurale (zorg)instelling of statushouders.	Ja
4	Woningvoorraad & beschikbaarheid	4a) Het project draagt bij aan de beschikbaarheid van voldoende sociale huurwoningen op lokaal niveau.	Ja

2.2 Businesscase Zahra

Fakton Consultancy beoordeelde het investeringsvoorstel van het project Zahra. Fakton keek naar het behaalde financiële resultaat, de effectiviteit van de investering, hoe het project Zahra scoort ten opzichte van referentiewoningen en de maatschappelijke prestaties die Talis met Zahra leverde. Ook laat het zien of de maatschappelijke prestaties onder acceptabele financiële voorwaarden kunnen worden uitgevoerd.

In tabel 5 staan de belangrijkste financiële kengetallen van het project Zahra weergegeven.

Financieel resultaat

Het project Zahra kent een licht negatief resultaat. De stichtingskosten van Zahra bedragen 17,5 miljoen euro, ruim 223.000 euro per woning. De marktwaarde van het complex bedraagt 17,2 miljoen euro. Talis teert met het project bijna 300.000 euro in op haar eigen vermogen. In dit geval is er geen sprake van inbrengwaarde, omdat het een nieuwbouwproject betreft op nieuwe kavels in een uitbreidingswijk.

Fakton beoordeelt de businesscase wel als een verantwoorde investering. Het project Zahra kent een IRR van 2,84 procent en voldoet daarmee aan de rendementseis van Talis, de ondergrens die Talis stelt aan het rendement van een project, zodat Talis ook in de toekomst kan blijven investeren.

Tabel 5: Financiële kengetallen Zahra

Contracthuur		Marktwaarde voor/inbrengwaarde	
a) Contracthuur (voor)	N.v.t.	a) Per eenheid (2)	N.v.t.
b) Contracthuur (na)	€ 668	b) Totaal	N.v.t.
c) Verschil contracthuur (b-a)	N.v.t.	Marktaandeel na	
Streefhuur		a) Per eenheid (1)	€ 223.860
a) Streefhuur (voor)	N.v.t.	b) Totaal	€ 17.237.183
b) Streefhuur (na)	€ 668	Stichtingskosten project	
c) Verschil streefhuur (b-a)	N.v.t.	a) Totaal per eenheid (4)	€ 227.552
WWS-punten		b) Onderhoud per eenheid	N.v.t.
a) WWS-punten (voor)	N.v.t.	c) Investering per eenheid (3)	€ 227.552
b) WWS-punten (na)	Onbekend	b) Totaal	€ 17.521.502
c) Verschil WWS-punten (b-a)	N.v.t.	Projectresultaat (P=1-2-3)	
Max. redelijke huur		a) Per eenheid	- € 3.692
a) Max. redelijke huur (voor)	N.v.t.	b) Totaal	- € 284.319
b) Max. redelijke huur (na)	Onbekend	Projectrendement	
c) Verschil max. redelijke huur (b-a)	Onbekend	Internal Rate of Return (IRR)	2,84 %

Financiële efficiëntie in vergelijk met referentiewoningen

Ook bij het project Zahra kiest Talis er bewust voor om van een deel van de woningen (niet alle) de huren lager te houden om de woningen toegankelijk te houden voor de primaire doelgroep van de corporatie. In dit type nieuwbouw is het toepassen van huurprijsdifferentiatie gangbaar, zoals blijkt uit de vergelijking met de referentiewoningen van Fakton. De huurprijs van de woningen in het project Zahra vertonen een minimale (verwaarloosbare) afwijking van de huurprijzen van Faktons normwoningen (zie figuur 1 op pagina 22).

De nieuwbouwwoningen van het project Zahra zijn wel groter (+ 4,5 m²) dan Faktons referentiewoningen. De stichtingskosten liggen (daardoor) 14.300 euro per appartement hoger dan de stichtingskosten van de referentiewoningen. Fakton concludeert dat het project duurder is dan hun normwoningen. De 77 appartementen van Zahra kosten in totaal 1,1 miljoen euro meer dan de referentiewoningen van Fakton, die gebaseerd zijn op vergelijkbare projecten van andere woningcorporaties.

Maatschappelijke bijdrage

Fakton beoordeelde de verschillende investeringsbesluiten van Zahra ook op de geleverde maatschappelijke prestatie. De maatschappelijke prestatie beschrijft de sociale of ruimtelijke waarde die een project heeft. De beoordelingscriteria van maatschappelijke prestatie is grotendeels gebaseerd op de Nationale Prestatieafspraken zoals deze met woningcorporaties medio 2022 zijn gesloten. Daarnaast woog Fakton de afspraken in de gemeentelijke afspraken mee. De score van het project Zahra op de maatschappelijke bijdrage staat in tabel 5 weergegeven.

De woningen kennen een hoge kwaliteit en zijn bestemd voor de brede doelgroep van corporaties. Het merendeel van de appartementen (75 procent)

heeft een huurprijs tot de eerste aftoppingsgrens (voor alleenstaanden en stellen met een laag inkomen en recht op huurtoeslag) en/of de tweede aftoppingsgrens (voor meerpersoonshuishoudens met een laag inkomen en recht op huurtoeslag). Een kwart van de woningen heeft een huurprijs tot de liberalisatiegrens. Daarmee voldoet Talis aan de gemeentelijke prestatieafspraken en criterium 2b in de maatschappelijke vergelijking van Fakton.

Het project kent net als het project Jerusalem geen woningen met een (streef)huurprijs van 550 euro per maand (575 euro, prijspeil 2023) en voldoet daarmee niet aan het criterium 2a. Het project Zahra draagt ook niet expliciet bij aan de zorg van kwetsbare groepen, waardoor het ook niet voldoet aan criterium 3a.

Conclusie Fakton

Fakton concludeert dat Talis met het project Zahra een maatschappelijke prestatie levert door de huren grotendeels toegankelijk te houden voor de primaire doelgroep. Daarnaast hanteert Talis binnen Zahra hogere huurprijzen voor de ruimere woningen. Deze (mix aan) huurprijzen zijn vergelijkbaar met referentieprojecten van andere corporaties. Wel zijn de stichtingskosten van het project Zahra beduidend hoger dan die van de referentiewoningen. De woningen zijn ook groter dan gangbaar. De businesscase is ondanks de onrendabele top wel een verantwoorde investering. Het projectrendement is laag maar positief en ligt boven de ondergrens die Talis daarvoor stelt.

Wel vraagt Fakton zich af of het programma van het project Zahra niet verder te optimaliseren was, en of daarmee het maatschappelijke geld doelmatiger ingezet had kunnen worden. Of waren er bepaalde afwegingen die dat niet mogelijk maakten? Fakton doelt dan met name op de hoge stichtingskosten en de bovengemiddeld grote woningen.

Tabel 6: Beoordeling criteria maatschappelijke meerwaarde Project Zahra

#	Hoofdcriteria	Sub-criteria	
1	Duurzaamheid & kwaliteit	1a) Het project draagt bij aan de doelstelling om E-, F- en G-labels te laten verdwijnen.	Ja
		1b) Het project valt na renovatie/sloop-nieuwbouw binnen de referentie voor Standaard woningisolatie en is volledig gasloos.	Ja
		1c) Het project valt na renovatie/sloop-nieuwbouw binnen de referentie voor Standaard woningisolatie, maar een extra investering voor volledig gasloos is in de toekomst noodzakelijk.	Nee
		1d) Het project draagt bij aan de kwaliteit van de sociale voorraad (aankoop vocht en schimmel, geen achterstallig onderhoud).	Ja
		1e) Binnen het project wordt geen huurverhoging gevraagd voor isolatiemaatregelen.	Ja
2	Betaalbaarheid & beschikbaarheid	2a) Een deel van de sociale huurvoorraad binnen het project blijft beschikbaar tot een huurprijsniveau van € 550,- per maand.	Nee
		2b) De huidige en toekomstige voorraad is betaalbaar, bereikbaar en beschikbaar voor de EU-doelgroepen: eenpersoonshuishoudens met een inkomen tot maximaal € 38.645 en meerpersoonshuishoudens met een inkomen tot maximaal € 46.443 (prijspeil 2023).	Ja
3	Huisvesten speciale doelgroepen	3a) De investering draagt op enige manier bij aan de zorg voor kwetsbare groepen zoals ouderen, dak/thuislozen, mensen uit detenties/intramurale (zorg)instelling of statushouders.	Nee
4	Woningvoorraad & beschikbaarheid	4a) Het project draagt bij aan de beschikbaarheid van voldoende sociale huurwoningen op lokaal niveau.	Ja

2.3 Businesscase portiekflats Generaal Swartlaan (Rijswijk)

Fakton analyseerde ook de verduurzaming en renovatie van de 224 portiekwoningen van de Generaal Swartlaan en Generaal van Daalenstraat door Rijswijk Wonen. Fakton laat het behaalde financiële resultaat én de effectiviteit van de investering zien. Dat laatste op basis van de marktconformiteit van de renovatiekosten. Net als bij de businesscases hierboven beoordeelde Fakton de businesscases ten slotte op de geleverde maatschappelijke prestaties.

Financieel resultaat

In tabel 7 staan de belangrijkste financiële kengetallen van het project Generaal Swartlaan en Generaal van Daalenstraat weergegeven.

De renovatiekosten voor het verduurzamen van de 224 woningen aan de Generaal Swartlaan en Generaal van Daalenstraat bedragen 35 miljoen euro voor het gehele project en bijna 160.000 euro per woning. Op basis van de stichtingskostenopzet en het investeringsbesluit constateert Fakton dat een aanzienlijk gedeelte van de totale investeringssom toe gaat naar niet-duurzaamheidsingrepen, zoals nieuwe balkons, sanering van asbeststandleidingen, het corrigeren van de brandveiligheid, et cetera.

Tabel 7: Financiële kengetallen Generaal Swartlaan & Generaal van Daalenstraat

Contracthuur		b) Contracthuur (na)/maximale huur (na)	57 %
a) Contracthuur (voor)	€ 450	c) Streefhuur (na)/maximale huur (na)	71 %
b) Contracthuur (na)	€ 450	Marktwaaarde voor/ inbrengwaarde	
c) Verschil contracthuur (b-a)	0	a) Per eenheid	€ 130.482
Streefhuur		b) Totaal	€ 29.228.171
a) Streefhuur (voor)	€ 498,50	Marktwaaarde na	
b) Streefhuur (na)	€ 562,34	a) Per eenheid	€ 181.688
c) Verschil streefhuur (b-a)	€ 63,84	b) Totaal	€ 40.698.185
WWS-punten		Stichtingskosten	
a) WWS-punten (voor)	118	a) Totaal per eenheid	€ 156.372
b) WWS-punten (na)	146	b) Onderhoud per eenheid	€ 84.360
c) Verschil WWS-punten (b-a)	28	c) Investering per eenheid	€ 72.012
Max. redelijke huur		b) Totaal	€ 35.027.530
a) Max. redelijke huur (voor)	€ 632,87	Projectresultaat	
b) Max. redelijke huur (na)	€ 792,70	a) Per eenheid	€ -20.806
c) Verschil max. redelijke huur (b-a)	€ 159,83	b) Totaal	€ -4.660.726
Prijs-kwaliteitverhouding		Projectrendement	
a) Contracthuur (voor)/max. huur (voor)	71 %	IRR marktwaaarde	5,55%
		IRR beleidswaarde	-0,64%

Van die 160.000 euro per woning gaat meer dan de helft naar onderhoud: regulier (achterstallig) onderhoud, asbest- en grondsanering en het voldoen aan de huidige (hogere) brandveiligheidseisen. De kosten van woningverbetering bedragen zo'n 33.000 euro per woning, waaronder het vernieuwen en verbreden van de balkons. De duurzaamheidsingrepen stelt Fakton vast op net geen 30.000 euro per woning (zie tabel 7).

Rijswijk wonen teert met het project in op haar eigen vermogen. Het project heeft een negatief resultaat van 4,6 miljoen en zo'n 20.000 euro per woning voor de duurzaamheids- en woninginvesteringen. De onderhoudskosten zijn hierin (nog) niet meegerekend. Om daar uitspraken over te doen ontbreekt het Fakton aan de benodigde informatie. Normaal gesproken vallen onderhoudskosten binnen de huidige exploitatie.

Negatief rendement

Het rendement op de marktwaarde van het project Generaal Swartlaan en Generaal van Daalenstraat is positief (5,55 %) maar het rendement op de beleidswaarde negatief (-0,64 %) en lager dan de eisen van het rendementskader van Rijswijk Wonen. Het negatieve rendement had voorkomen kunnen worden door het verder optrekken van de streefhuren naar bijvoorbeeld de eerste en/of tweede aftoppingsgrens, geeft Fakton aan. Het laag houden van de huren, rond 550 euro (575 euro, prijspeil 2023), is echter een bewuste keuze van Rijswijk Wonen om de laagste inkomensgroepen een passende woonlast te bieden, zoals in de Nationale Prestatieafspraken is opgenomen. Daardoor doet Rijswijk Wonen puur financieel gezien, volgens Fakton, op projectniveau geen verantwoorde investering.

Het bovengenoemde projectrendement betreft enkel de (verduurzamings) investeringen. De onderhoudskosten worden daarin niet meegenomen.

Financiële efficiency

Fakton stelde voor twee normwoningen (een eengezinswoning van 105 vierkante meter én een meergezinswoning van 49 vierkante meter) een kostenbandbreedte op van marktconforme kosten voor verduurzamingsmaatregelen. De bandbreedte staat weergegeven in tabel 8. Een toelichting op de berekenmethodiek is te lezen in het kader 'Kostenbandbreedte voor verduurzaming'.

Tabel 8: Bandbreedte Fakton verduurzamingskosten (incl. opslagen, excl. btw)

Normtype meergezinswoning (49 m ² GBO)	€ 15.000 - € 30.000
Normtype eengezinswoning (105 m ² GBO)	€ 34.000 - € 81.000

De verduurzamingskosten van het project Generaal Swartlaan vallen binnen de bandbreedte die Fakton redelijk vindt voor het verduurzamen van dit type woningen en verduurzamingsgreep. Na een analyse van de stichtingskostenopzet constateerden zij dat 6,7 miljoen euro bestemd was voor de duurzaamheidsingrepen, ofwel 29.906 euro per woning incl. opslagen, excl. btw.

Het project valt daarmee aan de hoge kant van de bandbreedte, concludeert Fakton, maar wel binnen de grenzen van die bandbreedte (maximaal 30.000 euro voor dit type woning). Dat dit project aan de bovenkant scoort is logisch, aangezien de woningen een complete renovatie ondergaan, waarin onder meer hoge kosten voor buitengevelherstel en het vervangen van kozijnen zijn inbegrepen.

Kostenbandbreedte voor verduurzaming (Fakton)

Fakton stelde voor twee typen normwoningen een kostenbandbreedte op voor de marktconforme kosten van het totale pakket van verduurzamingsmaatregelen. Voor elk type verduurzamingsmaatregel zijn ingrepen mogelijk van verschillende kalibers, met een corresponderend verschil in kosten. De duurste ingrepen, vaak nodig voor woningen die een minder goed energielabel als basis hebben, vormen de bovenkant van de kostenbandbreedte per type verduurzamingsmaatregel. De goedkopere ingrepen, in een deel van de gevallen al voldoende indien de woning een betere 'basis' heeft, vormen de onderkant van de kostenbandbreedte per verduurzamingsmaatregel. Per normwoning verschilt het aantal vierkante meters aan dak, gevel, et cetera, en daarmee ook de kosten die hiermee gemoeid zijn. De type verduurzamingsmaatregelen die Fakton onderscheidt zijn:

- Bodemvoorzieningen/fundering
- Buitenwanden/gevels
- Vloeren
- Buitenwandopeningen (zoals ramen en deuren)
- Kierdichting
- Dakafwerking
- Warmteopwekking (ruimteverwarming, warm tapwater & koken)



Voor elke normwoning berekende Fakton een boven- en onderkant voor marktconforme kosten voor het totale pakket van verduurzamingsmaatregelen. De kosten die volgen uit de kengetallen worden aangevuld met een aantal opslagen: eigen uren, uithuisplaatsing, honoraria en onvoorzien. Vervolgens wordt een subsidiebedrag afgetrokken voor in pandige kosten en, indien van toepassing, aansluiting op een warmtenet af van de renovatiekosten. Hiermee ontstaat een kostenbandbreedte voor de verduurzamingsrenovatie.

Maatschappelijke prestatie

De verduurzamings- en renovatiemaatregelen beoordeelde Fakton op de meetlat voor maatschappelijke prestatie (zie tabel 9). Rijswijk wonen scoort door de extra lage huurprijzen (575 euro, prijspeil 2023) zeer goed op betaalbaarheid. De huurprijs ligt op het huurprijsniveau van de Wet Eenmalige huurverlaging (2023) en zijn daarmee financieel passend voor inkomens tot 120 procent van bijstandsniveau. Huurders profiteren dubbel, omdat de energielasten na uitvoering ook laag zijn.

De woningen worden voorbereid op een aansluiting op een toekomstig warmtenet. Een extra investering om ze volledig gasloos te maken is nog wel nodig. Rijswijk Wonen benoemt niet expliciet of zij wat extra's doen voor kwetsbare groepen. De zeer lage huurprijs (en lage energielasten) helpen deze doelgroepen natuurlijk wel. Het inkomen van deze kwetsbare doelgroepen is vaak laag.

Tabel 9: Beoordeling criteria maatschappelijke meerwaarde Generaal Swartlaan/Generaal van Daalenstraat

#	Hoofdcriteria	Sub-criteria	
1	Duurzaamheid & kwaliteit	1a) Het project draagt bij aan de doelstelling om E-, F- en G-labels te laten verdwijnen.	Ja
		1b) Het project valt na renovatie/sloop-nieuwbouw binnen de referentie voor Standaard woningisolatie en is volledig gasloos.	Nee
		1c) Het project valt na renovatie/sloop-nieuwbouw binnen de referentie voor Standaard woningisolatie, maar een extra investering voor volledig gasloos is in de toekomst noodzakelijk.	ja
		1d) Het project draagt bij aan de kwaliteit van de sociale voorraad (aankoop vocht en schimmel, geen achterstallig onderhoud).	Ja
		1e) Binnen het project wordt geen huurverhoging gevraagd voor isolatiemaatregelen.	Ja
2	Betaalbaarheid & beschikbaarheid	2a) Een deel van de sociale huurvoorraad binnen het project blijft beschikbaar tot een huurprijsniveau van € 575,- per maand.	Ja
		2b) De huidige en toekomstige voorraad is betaalbaar, bereikbaar en beschikbaar voor de EU-doelgroepen: eenpersoonshuishoudens met een inkomen tot maximaal € 38.645 en meerpersoonshuishoudens met een inkomen tot maximaal € 46.443 (prijspeil 2023).	Ja
3	Huisvesten speciale doelgroepen	3a) De investering draagt op enige manier bij aan de zorg voor kwetsbare groepen zoals ouderen, dak/thuislozen, mensen uit detenties/intramurale (zorg)instelling of statushouders.	Nee
4	Woningvoorraad & beschikbaarheid	4a) Het project draagt bij aan de beschikbaarheid van voldoende sociale huurwoningen op lokaal niveau.	Ja

Conclusie Fakton

Het ingezonden verduurzamingsproject van Rijswijk Wonen legt de spanning tussen de financiële efficiëntie en de maatschappelijke prestatie goed bloot. Het project scoort goed op de meetlat maatschappelijke prestatie en daarmee voldoet Rijswijk Wonen aan de afspraken die gemaakt zijn op nationaal en lokaal niveau.

Het project beschouwt Fakton daarentegen puur financieel niet als verantwoorde investering. Het projectrendement is negatief en ligt onder de ondergrens van het rendementskader dat Rijswijk Wonen hanteert. Dit negatieve rendement had voorkomen kunnen worden volgens Fakton door het verder optrekken van de streefhuren naar bijvoorbeeld de eerste en/of tweede aftoppingsgrens. Uit de stukken van Rijswijk Wonen blijkt echter dat er bewust gekozen is om de woningen beschikbaar te houden voor een zeer betaalbare huur. Rijswijk Wonen teert in dit project dus bewust in op haar eigen vermogen om aan de maatschappelijke opgaven te voldoen.

Fakton adviseert om die afwegingen explicieter te maken in de investeringsstukken. Daarmee wordt de spanning tussen de maatschappelijke prestatie en de financiële efficiëntie beter inzichtelijk. Om meer inzicht te verkrijgen in de onderhoudscomponenten, dat een aanzienlijk deel van de stichtingskosten en de totale kosten van verduurzaming beslaat, adviseert Fakton een onderverdeling te maken. Het is essentieel om ervoor te zorgen dat er voldoende gegevens beschikbaar zijn met betrekking tot deze onderhoudselementen, zodat een gedetailleerdere analyse mogelijk is en gerichte maatregelen genomen kunnen worden om de efficiëntie en kostenbeheersing van het onderhoud te verbeteren bij toekomstige verduurzamingsprojecten.

2.4 Businesscase Ministerbuurt

Fakton Consultancy beoordeelde ten slotte het investeringsvoorstel van Rijswijk Wonen voor het verduurzamen van de 32 eengezinswoningen in de Ministerbuurt 2. Fakton analyseerde het behaalde financiële resultaat, de marktconformiteit van de renovatiekosten (effectiviteit van de investering) en de geleverde maatschappelijke prestaties.

In tabel 10 staan de financiële kengetallen weergegeven.

Financieel resultaat

De renovatiekosten voor het verduurzamen van de 32 ruime eengezinswoningen in de Ministerbuurt 2 bedragen 4,6 miljoen euro, bijna 144.000 euro per woning. Het project kent een onrendabele top van 640.000 euro, oftewel 20.000 euro per woning. Daarmee teert Rijswijk Wonen in op haar eigen vermogen. Het rendement op de duurzaamheidsinvesteringen is echter positief en conform het rendementskader; met een rendement van 5,78 procent op de marktwaarde en 2,15 procent op de beleidswaarde. Daarmee concludeert Fakton dat het project rendabel is en de corporatie een verantwoorde investering op projectniveau doet. Ook bij dit project geldt wel dat een relatief groot deel van de totale stichtingskosten bestaat uit onderhoud. Op dit moment heeft Fakton te weinig informatie om uitspraken te doen over dit onderdeel van het project.

Tabel 10: Financiële kengetallen Ministerbuurt 2

Contracthuur		b) Contracthuur (na)/max. huur huur (na)	63 %
a) Contracthuur (voor)	€ 691	c) Streefhuur (na)/maximale huur (na)	65 %
b) Contracthuur (na)	€ 691	Marktwaarde voor/inbrengwaarde	
c) Verschil contracthuur (b-a)	0	a) Per eenheid	€ 231.861
Streefhuur		b) Totaal	€ 7.419.568
a) Streefhuur gemiddeld (voor)	€ 658	Marktwaarde na	
b) Streefhuur gemiddeld (na)	€ 715	a) Per eenheid	€ 269.034
c) Verschil streefhuur (b-a)	€ 57	b) Totaal	€ 8.609.088
WWS-punten		Stichtingskosten	
a) WWS-punten (voor)	170	a) Totaal per eenheid	€ 143.992
b) WWS-punten (na)	200	b) Onderhoud per eenheid	€ 57.191
c) Verschil WWS-punten (b-a)	30	c) Investering per eenheid	€ 86.800
Max. redelijke huur		b) Totaal	€ 4.607.752
a) Max. redelijke huur (voor)	€ 929,70	Projectresultaat	
b) Max. redelijke huur (na)	€ 1.100,93	a) Per eenheid	€ -20.019
c) Verschil max. redelijke huur (b-a)	€ 171,23	b) Totaal	€ -640.609
Prijs-kwaliteitverhouding		Projectrendement	
a) Contracthuur (voor)/max huur (voor)	74 %	IRR marktwaarde	5,78%
		IRR beleidswaarde	2,15%

Financiële efficiency

De duurzaamheidsinvesteringen beoordeelt Fakton als marktconform. Het investeringsbesluit toont aan dat een aanzienlijk gedeelte van de totale investeringssom (4,6 miljoen euro) besteed wordt aan niet-duurzaamheidsmaatregelen, zoals herstel metselwerk en betonrot, het verlengen van dakbeschot, asbestsanering en het corrigeren van de brandveiligheid.

In de financiële toets van het investeringsbesluit maakt Rijswijk Wonen onderscheid in welke mate deze kosten zijn toe te rekenen aan de duurzaamheidsingrepen. Fakton volgt die redenering. Kosten voor dakisolatie, vervangen kozijnen, kruipruimte-isolatie en MV-aanpassingen rekent Fakton ook aan verduurzaming toe. Kosten voor schilderwerkzaamheden, binnenriolering vervangen, onderhoudswerkzaamheden aan bergingen en asbestsanering niet. Hiermee komen de totale investeringskosten van verduurzamingsmaatregelen van het renovatieproject op 1,4 miljoen euro, ofwel 44.021 euro per woning. Het project valt hiermee binnen Faktons bandbreedte van het verduurzamen van eengezinswoningen (zie tabel 12).

Maatschappelijke bijdrage

De score van het project Ministerbuurt op de maatschappelijke bijdrage staat in tabel 12 weergegeven. De woningen zijn met een streefhuur op de tweede aftoppingsgrens betaalbaar en beschikbaar voor de doelgroep gezinnen met een laag inkomen. De labelsprong van E naar A zorgt voor een hogere woonkwaliteit van de woningen en een stijging in maximale redelijke huur van 171 euro (zie tabel 10).

Voor het isoleren vraagt Rijswijk Wonen aan de zittende huurders, zoals afgesproken in de Nationale Prestatieafspraken, geen huurverhoging. Er is in de toekomst wel nog een extra investering noodzakelijk om de woningen af te koppelen van het gas. Rijswijk Wonen levert in dit project tenslotte los maat-

Tabel 11: Bandbreedte Fakton verduurzamingskosten (incl. opslagen, excl. btw)

Normtype meergezinswoning (49 m ² GBO)	€ 15.000 - € 30.000
Normtype eengezinswoning (105 m ² GBO)	€ 34.000 - € 81.000

werk voor de kwetsbare doelgroepen en kwetsbare ouderen. Die kosten zijn niet meegenomen in het investeringsvoorstel.

Conclusie Fakton

De analyse van het verduurzamingsproject van Rijswijk Wonen laat duidelijk de spanning zien tussen financiële efficiëntie en maatschappelijke prestatie. Het project scoort goed op de maatschappelijke prestatie, wat betekent dat Rijswijk Wonen voldoet aan zowel de nationale als de lokale afspraken.

Bij het project is geen huurverhoging gevraagd voor de huidige huurders vanwege de Nationale Prestatieafspraken. De streefhuur is verhoogd, maar blijft sterk achter op de maximaal redelijke huur van de woning. De WWS-punten van de woningen laten zien dat de woningen eventueel geliberaliseerd kunnen worden. Rijswijk Wonen kiest er echter ook bij dit project bewust voor om de woningen beschikbaar te houden voor de sociale doelgroep.

De verduurzamingskosten zijn marktconform en het rendement op de marktwaarde en de beleidswaarde is positief en conform het rendementskader van Rijswijk Wonen. Daarmee concludeert Fakton dat de verduurzamingsinvesteringen rendabel zijn en de corporatie een verantwoorde investering pleegt op projectniveau. Ook bij dit project geldt dat een relatief groot deel van de totale stichtingskosten bestaat uit onderhoud. Op dit moment heeft Fakton te weinig informatie om uitspraken te doen over dat onderdeel van het project.

Fakton adviseert ook hier om meer inzicht te verkrijgen in de onderhouds-componenten. En voor de gehele portefeuille een grondige scan te maken om een duidelijk inzicht te verkrijgen in de te verwachten investeringen en onderhoudsbehoeften. Op die manier kunnen Rijswijk Wonen en andere corporaties al in een vroeg stadium een betere inschatting maken van wat er op hen afkomt, in plaats van geconfronteerd te worden met onvoorziene zaken

tijdens de uitvoering van een project. Door een zorgvuldige analyse van je portefeuille en het anticiperen op toekomstige investeringen en onderhoudsbehoeften, kun je als corporatie strategische beslissingen nemen en proactief handelen. Dit stelt de corporatie in staat om beter voorbereid te zijn, risico's te minimaliseren en projecten efficiënter uit te voeren. Het resultaat is een verbeterde financiële planning en een effectiever beheer van de portefeuille.

Tabel 12: Beoordeling criteria maatschappelijke meerwaarde Ministerbuurt 2

#	Hoofdcriteria	Sub-criteria	
1	Duurzaamheid & kwaliteit	1a) Het project draagt bij aan de doelstelling om E-, F- en G-labels te laten verdwijnen.	Ja
		1b) Het project valt na renovatie/sloop-nieuwbouw binnen de referentie voor Standaard woningisolatie en is volledig gasloos.	Nee
		1c) Het project valt na renovatie/sloop-nieuwbouw binnen de referentie voor Standaard woningisolatie, maar een extra investering voor volledig gasloos is in de toekomst noodzakelijk.	Ja
		1d) Het project draagt bij aan de kwaliteit van de sociale voorraad (aankpak vocht en schimmel, geen achterstallig onderhoud).	Ja
		1e) Binnen het project wordt geen huurverhoging gevraagd voor isolatiemaatregelen.	Ja
2	Betaalbaarheid & beschikbaarheid	2a) Een deel van de sociale huurvoorraad binnen het project blijft beschikbaar tot een huurprijsniveau van € 575,- per maand.	Nee
		2b) De huidige en toekomstige voorraad is betaalbaar, bereikbaar en beschikbaar voor de EU-doelgroepen: eenpersoonshuishoudens met een inkomen tot maximaal € 38.645 en meerpersoonshuishoudens met een inkomen tot maximaal € 46.443 (prijspeil 2023).	Ja
3	Huisvesten speciale doelgroepen	3a) De investering draagt op enige manier bij aan de zorg voor kwetsbare groepen zoals ouderen, dak/thuislozen, mensen uit detenties/intramurale (zorg)instelling of statushouders.	Ja
4	Woningvoorraad & beschikbaarheid	4a) Het project draagt bij aan de beschikbaarheid van voldoende sociale huurwoningen op lokaal niveau.	Ja

2.5 Reflectie vanuit Fakton

Fakton ziet het spanningsveld tussen de maatschappelijke prestaties die op nationaal en lokaal niveau worden verlangd en de financiële prestaties van de woningcorporaties. Dat kan zijn op basis van onderlinge afspraken, zoals de Nationale Prestatieafspraken, maar ook door de politiek worden opgelegd, zoals gebeurde bij huurbevroezingsmaatregelen en de Wet eenmalige huurverlaging (2021). De geanalyseerde projecten illustreren volgens hen op een heldere manier hoe de gemaakte afspraken op nationaal en lokaal niveau bepaalde keuzes afdwingen, waardoor projecten uiteindelijk onrendabel kunnen worden, zoals in het geval van de sloop/nieuwbouw van Jerusalem en het verduurzamen/renoveren van de portiekflats van de Generaal Swartlaan en Generaal van Daalenstraat.

Fakton onderkent het belang van het naleven van nationale en lokale afspraken met betrekking tot maatschappelijke prestaties. Echter, ze merken ook op dat het belangrijk is om de financiële aspecten in overweging te nemen. Die beïnvloeden het vermogen van de woningcorporaties om te blijven investeren in duurzaamheidsmaatregelen en kwalitatieve huisvesting en daarmee de levensvatbaarheid van woningcorporaties.⁶

Fakton adviseert om de afwegingen en keuzes van een corporatie explicieter te maken in de investeringstukken. Het stelt corporaties in staat om een helder beeld te geven van de complexe uitdagingen waarmee zij worden geconfronteerd bij het realiseren van maatschappelijke en financiële doelstellingen. Bovendien bevordert het de transparantie en het vertrouwen bij belanghebbenden. Belanghebbenden, beleidsmakers en andere betrokken partijen krijgen zo een beter begrip van de context achter de projectbeslissingen.

6. Jagernath, C., Bouwmeester, S., & Van Bergen en Henegouwen, L. (2023, 16 juni). *De maatschappelijke businesscase in beeld*. Fakton Consultancy [interne publicatie t.b.v. dit project].

3. Dilemma's en afwegingen van bestuurders



Het is voor woningcorporaties niet eenvoudig om én maatschappelijk te presteren én een rendabele businesscase neer te zetten. Goed scoren op de meetlat maatschappelijke prestatie heeft gevolgen voor het financiële resultaat, zagen we bij het ontrafelen van de businesscase. Dat stelt corporaties voor dilemma's. Zeker de afgelopen jaren, waarin de politiek de huurprijzen verlaagde, bevroor en matigde en tegelijkertijd wel corporaties vraagt te investeren in meer duurzame woningen voor de doelgroep en/of aandachtsgroepen.

Welke dilemma's ervaren corporaties in de praktijk en welke afwegingen maken zij uiteindelijk? Dat staat centraal in dit hoofdstuk. Platform31 interviewde corporatiebestuurder Ronald Leushuis van Talis en directeur-bestuurder Rob van den Broeke van Rijswijk Wonen. Hun dilemma's bij de businesscases en de afwegingen en keuzes die zij maakten, legden we vast.

3.1. Interview Ronald Leushuis (bestuurder Talis)

Sloop-nieuwbouw van sociale huurwoningen realiseren zónder fors meer woningen terug te bouwen dan je sloopt, is onmogelijk rendabel te krijgen, stelt corporatiebestuurder Ronald Leushuis van Talis. Zelfs niet met subsidie en fabrieksmatige bouw. Toch koos Talis er in de Nijmeegse buurt Jerusalem voor om alle woningen volledig te vervangen en in te teren op het eigen vermogen.

Sloopkosten niet meerekenen

Het zijn rekensommen die je thuis moeilijk kunt uitleggen, zegt bestuurder Ronald Leushuis, over de meerduidige conclusie dat het sloop-nieuwbouw-project Jerusalem een beperkt positief rendement heeft, mits het waardeverlies van de gesloopte woningen – bijna 100.000 euro per woning – en de sloopkosten niet worden meegerekend. “Als je kosten buiten beschouwing

laat, is alles natuurlijk rendabel te maken. Maar de meeste corporaties doen het op deze manier: de sloopkosten ten laste brengen van een eenmalige waardemutatie, waardoor de investering van de nieuwbouw minder negatief uitpakt in de exploitatie.” Het heeft wat kunstmatigs, geeft Leushuis toe. “Met je eigen huishoudboekje en spaarrekening zou je het niet zo doen.”

Gesprek over waarde én waarden

Toch heeft Talis deze keuze gemaakt, hoewel het soms behoorlijke discussies gaf met de interne toezichthouder. De Raad van Commissarissen vroeg zich af of het niet wat minder ambitieus moest, vertelt Leushuis. “Onze investeringen scoren financieel minder goed dan voorheen. Tegelijkertijd vraagt de politiek ons om méér te doen: meer bouwen, meer duurzaamheid, meer voor bijzondere doelgroepen. Ik voer met de RvC dan ook niet alleen een gesprek over financiën, maar ook over waarden. Wij doen als sociale huisvester iets wat de markt laat liggen: de meest kwetsbare groepen een toekomstbestendig dak boven het hoofd bieden. Hoeveel rendement mogen we daarvoor laten liggen?”

“Een corporatie is geen projectontwikkelaar”, voegt Niels Klein Lankhorst, bestuursadviseur vastgoed bij woningcorporatie Talis toe. “We hebben een lage rendementseis en kunnen goedkoper geld lenen. We accepteren zelfs dat bij sommige projecten het financiële rendement nog lager is dan de rendementseis. Bijvoorbeeld omdat zo'n project wel een enorme verduurzamingsstap betekent. En dat is voor de marktwaarde en de toekomstwaarde van ons bezit wel weer positief.”

Om tot een goede afweging te komen, is het bij elk project nodig om eerst de strategische richting te bepalen: is sloop/nieuwbouw een mogelijkheid of kan sloop worden uitgesteld om het waardeverlies te verkleinen? Niet bij Jerusalem, stelde Talis over dat laatste. Hier bleek sloop-nieuwbouw de enige

optie om voldoende wooncomfort en woongenot te kunnen bieden voor de toekomst. De strategische koersbepaling is ten slotte niet alleen een financiële overweging.

Sloop-nieuwbouw: een lastige keuze

En toch. Voor een corporatie die als motto heeft ‘Geen sloop, tenzij...’ is elke keuze voor sloop-nieuwbouw een lastige, vindt bestuurder Leushuis. “Ik vind dat nog wel het grootste dilemma. Met sloop-nieuwbouw grijp je enorm in op de thuissituatie van mensen. Maar ook andere maatregelen kunnen heel intensief zijn: het gas eruit halen, de keuken opnieuw indelen. Wie ben ik om te bepalen wat er in jouw huis gebeurt? Als ik in die zaaltjes sta, gaat het echt niet alleen over geld, maar over iemands woonplek. Dat weegt ook echt mee bij besluiten.”

Fabrieksmatige bouw

Voor Jerusalem gold dat renovatie op bouwtechnische belemmeringen stuitte, vanwege de lichte bouwstijl van de oude woningen. Om die reden is bij de nieuwbouw uiteindelijk gekozen voor houtskeletbouw, omdat betonbouw te zwaar zou zijn voor de bestaande fundering. Het behoud van de karakteristiek van de groene jaren vijftigwijk, was ook een reden om het straatbeeld intact te laten en te herbouwen op bestaande fundering. De lichte bouw zou bovendien kosten besparen. “Ik was altijd al een voorstander van conceptueel bouwen”, geeft Leushuis aan. “Door hier te kiezen voor prefab houtskeletbouw met lichte materialen en prefabricage hoopten we een voorbeeld te zijn van hoe dit kan bijdragen om kosten te besparen en te versnellen.”

Draaien aan knoppen

Als blijkt dat een project onrendabel is, door alle opgetelde maatschappelijke opgaven die je ermee wilt realiseren, is het belangrijk om – samen met partners – het nut te bepalen van de investeringen, vult Leushuis aan. Want

juist de maatschappelijke doelstellingen maken het aantrekkelijk voor andere partijen (Rijk, provincie, gemeente) om mee te betalen. “Jerusalem was in eerste instantie niet aardgasvrij, totdat provincie en Rijk wilden bijdragen. Als maatschappelijke partners spreken we elkaar doorlopend aan op publieke taken: waarom doe je iets wel of niet?”

Daarnaast is het een kwestie van scherp aan de wind zeilen. Scherp onderhandelen, nadenken over materiaal, keuzes maken. Dat leidt soms tot de vraag: is het echt nodig? Zijn we hiervan? Leushuis: “In Jerusalem ging dat bijvoorbeeld over een betonrand tussen stoep en tuin, wie is daar eigenaar van, Talis of de gemeente? Het had veel geld gekost als die eruit moesten, wat een wens van bewoners was. We hebben het uiteindelijk niet gedaan, maar wel op sommige plekken gezorgd dat mensen beter bij de voordeur komen. Als je het goed uitlegt, begrijpen mensen ook wel dat onze portemonnee niet oneindig geld bevat.”

Verschillende keuzes

Vervolgens zijn de keuzes gemaakt of en in welke mate het project Jerusalem maatschappelijke doelen moest realiseren. Bij de afwegingen voor duurzame oplossingen stond naast de kosten voor de corporatie vooral ook het woongenot en de betaalbaarheid voor de huurders bovenaan. Het project is daarmee iets duurder uitgevallen dan bij het volgen van de eisen uit het bouwbesluit.

Talis heeft overwogen om bij Jerusalem ook aan de huurprijsknop te draaien, maar heeft besloten om de woningen beschikbaar te houden voor de doelgroep die er nu woont. Dat was ook een voorwaarde van het Rijk om voor de subsidie van 5,5 miljoen euro (een vermindering op de verhuurdersheffing) in aanmerking te komen. Door de afschaffing van de verhuurdersheffing bleef die subsidie uiteindelijk bij 3,25 miljoen euro.

Extra investering zie je terug in marktwaarde

Talis heeft gaande het ontwerpproces ervoor gekozen om de nieuwe woningen van Jerusalem iets groter te maken, licht Klein Lankhorst toe. “Die extra investering is het waard geweest, als je kijkt naar de marktwaarde van de woningen. Voor de cashflow was die keuze wat ongunstiger, omdat er geen hogere huren tegenover staan.” Toch vindt Talis dat het extra woongenot en de toekomstwaarde van de woningen die afboeking rechtvaardigt.

Hoge huren of sociale woningbouw?

In de tweede casus, de businesscase van Zahra, was de huur uitdrukkelijk wél een knop om aan te draaien. Door in het nieuwbouwcomplex appartementen van verschillende grootte en kwaliteit te bouwen, kunnen huren in verschillende prijscategorieën worden gevraagd, ook tegen de liberalisatiegrens aan.

In theorie was het mogelijk geweest om de woningen nog groter te maken en de huren nog verder te verhogen, zegt Klein Lankhorst over Zahra. “Je zou er penthouses bovenop kunnen zetten. Of winkelruimte onderin. Dat maakt de businesscase positiever. Maar de opgave in deze buurt ligt bij sociale woningbouw, niet bij dure huur en chique winkels.”

Bovendien komen dan de afspraken met de gemeente in gevaar. Vanwege de sociale huurprijzen, vroeg de gemeente een langere grondprijs voor Zahra. Met hogere huren en commerciële functies, rekent de gemeente ook een hogere grondprijs door. Dan verdampt de winst weer. “Je kunt, zoals projectontwikkelaars doen, dan wachten op betere tijden. Maar ik denk dat demissionair minister De Jonge blij is dat wij dat niet doen. De bouwopgave is fors.”

Met de gemeente onderhandelen over nog lagere grondprijs, voor het dempen van de onrendabele top, was ook geen optie. “We hadden al goede afspraken, daar zat geen ruimte meer.”

Kosten omlaag: wat wel en wat niet?

Wel zijn er door Talis aanpassingen aan het complex Zahra gedaan om de kosten omlaag te brengen. De structuur van het gebouw is vereenvoudigd, de appartementen zijn verkleind, er is goedkoper materiaal gekozen en de verdiepte aanleg van een deel van het gebouw is geschrapt. Desondanks ziet Fakton dat de stichtingskosten hoger zijn dan bij referentieprojecten, wat de vraag oproept of het niet nog efficiënter had gekund.

Talis ziet verder de parkeernorm als een knop om aan te draaien. Hoe minder ruimte voor auto's, hoe goedkoper het project. Daartegenover staat dat er geen concessies zijn gedaan aan de gemeenschappelijke ruimtes in het complex, zoals een ontmoetingsruimte, keuken en dakterras. Eenzaamheid voorkomen en sociale cohesie vergroten zijn belangrijke opgaven in de wijk.

Geen rekenmodellen en glazen bol

De maatschappelijke meerwaarde van nieuwbouw kan dan groot zijn, met meer wooncomfort, duurzaamheid en levensloopbestendigheid. Te becijferen wat dat op lange termijn betekent, is heel lastig, zegt Klein Lankhorst. “We hebben simpelweg te weinig data uit het verleden beschikbaar om goede rekenmodellen te maken die voorspellen wat de waardeontwikkeling van vastgoed zal zijn. Dat geldt voor nieuwbouw en voor renovatie. “Stel dat we de wijk Jerusalem twintig jaar geleden hadden opgeknapt. Hoe zou het er nu dan bij staan, feitelijk en financieel? Daar weten we nog te weinig over.”

Conceptuele bouw niet succesvoller

Talis is trots op Jerusalem en het projectresultaat. “We hebben optimaal de balans gezocht tussen betaalbaarheid en duurzaamheid, tussen moderne eigenheid en cultuurhistorische waarde en tussen financiële en fysieke ruimte”, blikt bestuurder Leushuis terug. “Wensen van bewoners hebben we zoveel mogelijk proberen te verwerken. We hebben prachtige woningen

gebouwd voor de buurt, voor de mensen die hier al woonden. En dit was mogelijk door conceptueel, fabrieksmatig te bouwen. En daar ben ik trots op.”

Maar Leushuis is ook teleurgesteld. Na tweeënhalf jaar bouwen zijn veel doelstellingen die Talis dacht te behalen met conceptuele bouw niet behaald. Het ging per blok wel sneller, maar niet voor alle 220 woningen. Het project werd uiteindelijk niet goedkoper. En de keuzes en het maatwerk die Talis hun huurders kon bieden, waren te beperkt. Leushuis: “Als ik het vergelijk met andere slooppnieuwbouw van ons, dan ging het hier niet sneller, was het niet goedkoper en had ik veel minder mogelijkheden voor maatwerk.”

Talis’ ideaal is een catalogus, waarin hun huurders net als bij het kopen van een auto, een woning geheel naar eigen wens kunnen samenstellen. “Helaas zijn wij nog niet zover en is dit tot op de dag van vandaag nog niet gerealiseerd”, geeft Leushuis aan.

Voor Talis is conceptuele bouw nu nog niet de oplossing waarmee je de grote woningaantallen in de bestaande buurten kunt bereiken. Maar conceptueel bouwen is volgens Leushuis zeker niet de verkeerde weg. Wat betekent het wel voor Talis? Leushuis: “Ik kom dan op het mooie Engelse woord *serendipity*. Het is de ongeplande toevallige maar fortuinlijke bijvangst dat hier grote voordelen opleverde. Deze voordelen zijn niet direct voor Talis te verzilveren, maar deze onverwachte bijvangst kan wel eens de hoofdwinst zijn. Zo zorgt conceptueel bouwen ervoor dat je met minder mensen op de bouwplaats een woning kunt bouwen. Er is minder CO₂-uitstoot en het biedt mogelijkheden voor circulariteit en voor flexibel en verplaatsbaar bouwen.”

Niet gunstig voor het huishoudboekje

Wat onrendabele investeringen betekenen voor het toekomstperspectief van Talis? Bestuurder Leushuis is niet pessimistisch, maar wel realistisch. “Nu

kunnen we dit soort projecten nog betalen. Maar als de komende jaren de rente blijft oplopen, de bouwkosten en grondprijzen stijgen, onze huuropbrengsten omlaag gaan en we wel meer ambities willen realiseren, dan gaat het huishoudboekje van de corporaties razendsnel achteruit.” Hij wijst ook op de belastingdruk die op corporaties rust, met de vennootschapsbelasting die ze moeten betalen.

“Op dit moment kan ik doen wat gevraagd wordt, maar in de toekomst zal dat mogelijk niet meer kunnen. Optimisten zeggen dat tegen die tijd, als de politiek ook ziet dat het water de sociale huisvesting aan de lippen staat, de vennootschapsbelasting wel weer omlaaggaat. Dat zal best, maar ik vind wel gek dat we zoveel onzekerheid hanteren in de manier waarop we als samenleving met zo’n publieke voorziening omgaan.”

3.2. Interview Rob van den Broeke (directeur-bestuurder Rijswijk Wonen)

Een verouderde portiekwoning voor 160 duizend euro renoveren? Er is geen enkele eigenaar die daaraan zou beginnen. Toch steekt Rijswijk Wonen soms dit soort bedragen in het verduurzamen van corporatiebezit. Want sloop en nieuwbouw is lang niet altijd mogelijk. En het half doen, schiet op lange termijn ook niet op. “Zijn wij nou een gekke henkie, of zitten andere corporaties ook met dit soort enorme kosten? Daar willen we graag meer inzicht in”, geeft directeur-bestuurder Rob van den Broeke aan.

Van den Broeke is blij met de doorrekening van Fakton, die meer duidelijkheid moet geven over hoe (on)rendabel de verduurzamingsprojecten in Rijswijk nou eigenlijk zijn. Want als de adviesbureaus beweren dat je voor 40.000 euro een woning kunt verduurzamen, dan is het verschil met de bedragen die de corporatie kwijt is wel erg groot.

Belangrijk is in elk geval om goed in beeld te brengen welk bedrag nodig is voor de verduurzaming – de investeringskosten voor toekomstbestendig bezit – en wat eigenlijk regulier (en soms ook achterstallig) onderhoud is. Lastig, want soms zit daar overlap in, ziet Marc du Chatinier, die projectleider is voor de projecten Ministerbuurt en Generaal Swartlaan/van Daalenstraat.

Hij noemt het aanleggen van mechanische ventilatie als voorbeeld, waar in beide projecten voor is gekozen. Dat helpt om schimmel te voorkomen, zorgt voor een gezonder leefklimaat in huis en verhoogt de energetische prestatie van de woning. Zo kun je met één maatregel achterstallig onderhoud wegwerken, het wooncomfort verbeteren én verduurzamen. “Dat is een mooi resultaat natuurlijk, maar het is niet helemaal duidelijk op welke post deze kosten zijn te boeken”, zegt Du Chatinier. “En soms vraagt een duurzame

oplossing om het aanpassen van de constructie, wat dan weer onderhoud is. De kosten zijn dan lastig uit elkaar te trekken.”

Opgaven stapelen

Het stapelen van opgaven stuwt de kosten omhoog. De woningen moeten niet alleen duurzaam zijn, maar ook brandveilig, comfortabel, zonder asbest in het dak of verontreiniging in de tuin en met gemeenschappelijke ruimten die uitnodigen tot ontmoeten én bewegen. Al die wensenlijstjes bij elkaar tellen op tot een totaalbon van 160.000 euro, of zelfs meer, zegt directeur-bestuurder Van den Broeke, bij wie al die bonnen op tafel komen. “Als we al ons verouderde bezit op die manier zouden opknappen, zijn we drie keer failliet. Is het echt nodig om voor al die onderwerpen te voldoen aan standaarden? Of beschouwen we die als richtinggevend? Iets waar we ook stapsgewijs naartoe kunnen werken? Het is dus elke keer weer een zoektocht.”

Portefeuillestrategie

Hoe pakt hij dat aan? De afweging begint bij de portefeuillestrategie en bij vragen als: hoe toekomstbestendig is een complex, wat zijn de woontechnische mogelijkheden van de locatie en is sloop/nieuwbouw een optie, legt Van den Broeke uit. Voor de Ministerbuurt 2 is die optie überhaupt niet bekeken; de woningen zijn nog lang niet afgeschreven en huurders zijn er redelijk tevreden over.

Voor de appartementen van het project Generaal Swartlaan/van Daalenstraat geldt dat ze liggen ingeklemd tussen blokken met particuliere woningen. Nieuwbouw zou op veel bezwaar van omwonenden stuiten en is daarnaast lastig rendabel te realiseren binnen de stedenbouwkundige uitgangspunten van de gemeente. Met verduurzamen kun je dan veel sneller handelen, stelt de corporatie vast.

Bovendien is sloop bepaald geen feest, zegt Van den Broeke. “Het wordt door politici soms wel te makkelijk geroepen. Maar er zal bij jou maar iemand voor de deur staan die zegt: ‘sorry, uw huis gaat plat, want we gaan het helemaal anders doen.’”

Renovatiekosten: waar ligt de grens?

Daartegenover staat de afweging over de kosten van renovatie van dit soort sterk verouderd bezit. In de Ministerbuurt gingen de renovatieplannen aanvankelijk naar 180.000 euro per woning. Voor Van den Broeke was dat over de grens van wat maatschappelijk uit te leggen is. “Het is dan duurder dan sloop/nieuwbouw. We hebben goede gesprekken gevoerd over verschillende technische oplossingen: hoe hard is het nodig en wat kan er anders? Nu ligt er een nieuw voorstel, van 145.000 euro.”

De belangrijkste verandering daarin is dat het dak en de gevel niet van buitenaf worden vernieuwd, maar van binnenuit geïsoleerd. De kozijnen worden niet vervangen, maar opgeknapt. Dat zijn energetische concessies, waarmee de woningen net iets minder goed geïsoleerd zijn, maar nog wel op label A komen. De woningen zijn zo ook gereed voor aansluiting op een warmtenet, wat ergens rond 2028 gereed komt. Door scherp te kijken en goed af te wegen, bereiken we het grootste resultaat voor de minste euro's. De keuzen die we hebben moeten maken voor ‘dakisolatie van binnenuit’ is technisch prima, maar voor bewoners wellicht onhandiger. Het is schipperen. Dat doen we samen met bewoners.

Positieve businesscase

De businesscase – althans wanneer je die uitrekent voor de investering op verduurzaming en de-kwaliteitsverbeteringen – ziet er nu positief uit. Maar dat is ook voor een groot deel te danken aan de hard gestegen energieprijzen. “Met de sterk gestegen energieprijzen zien we dat het draagvlak voor een

ingrijpende verbeteraanpak stijgt; energiekwaliteit is nu immers direct voelbaar in de portemonnee.”

De businesscase is dus sterk afhankelijk van de context, zegt Van den Broeke, en daarmee dus vooral een papieren werkelijkheid. In de fysieke werkelijkheid zijn de nieuwe huizen straks vooral veel comfortabeler voor de huurder, maar hoe bepaal je daar de waarde van en voor wie? “Voor de huurder is dit project heel positief en daar doen we het natuurlijk uiteindelijk voor. Maar bedrijfsmatig is verduurzamen nooit interessant. Je wordt er als corporatie niet rijk van.”

Basisplan uitgebreid

Het project Generaal Swartlaan/Van Daalenstraat is met 160.000 euro per woning ook behoorlijk prijzig. Du Chatinier kreeg wel een grens mee, vertelt hij. En toch werd bij dit project het basisplan voor renovatie juist uitgebreid met enkele forse kostenposten, die het in totaal 30.000 euro per woning duurder maakten: balkons vervangen, binnentuinen saneren en herinrichten en het direct plaatsen van zonnepanelen op het dak.

Hier ligt de afweging anders, legt projectleider Du Chatinier uit. De balkons konden in principe nog wel dertig jaar mee. Maar de rest van het complex krijgt door de renovatie een nog langere levensduur, waardoor op termijn alsnog nieuwe balkons nodig zijn. Dan is het efficiënter om ze nu te vervangen, nu de steiger er toch staat, zegt Du Chatinier. “We besparen daarmee op toekomstige investeringen, maar ook op onderhoud. Door een scherpe verdeling te maken tussen die twee posten, kregen we dat financieel goed in beeld. De kosten die we zouden hebben als we de balkons nu alleen hadden opgeknapt, rekenen we bijvoorbeeld toe aan groot onderhoud.”

“Over het saneren en herinrichten van de binnentuinen hadden we een goed gesprek nodig met de Raad van Commissarissen. De kosten zijn immers omvangrijk. De grond is vervuild, maar zolang je er niet in graaft, best te belopen. Met die boodschap wilde de corporatie echter niet bij huurders aankomen”, zegt Van den Broeke. “Dan zeg je: ‘Het is veilig, maar je mag er niet tuinieren.’ Dat werkt natuurlijk niet. Het gaat ook om goed rentmeesterschap.” Door de herinrichting ontstaat meer ruimte voor ontmoeting tussen en met bewoners, wat belangrijk is voor de sociale cohesie in de wijk.

Een integrale blik: investeringen én onderhoud

Elke situatie vraagt om een eigen afweging, stelt Van den Broeke. “Hier vervangen we de balkons wel, ergens anders niet. Je kijkt dan ook naar de totale kosten over de resterende exploitatieperiode. En of je met de keuze die je nu maakt, vervolgcosten in de toekomst kunt vermijden, zoals met die balkons.”



Impressie portiekflats Rijswijk na renovatie en verduurzaming (bron: Rijswijk Wonen)

Die integrale blik is relatief nieuw. De corporatie is altijd sterk gericht geweest op de financiële consequenties van investeringen. “Maar die wisselwerking met de kosten voor langjarig onderhoud, daar zouden we sterker naar kunnen kijken. Het lastige is alleen dat het toekomstbeeld van onderhoud niet altijd duidelijk is en om dat allemaal te onderzoeken, kost ook tijd en geld.” Een database met referentieprojecten zou hierbij enorm helpen, zegt hij. Dat geeft inzicht in de gevolgen voor de businesscase van de ene of de andere beslissing.

Huurverhoging maar beperkt mogelijk

De businesscase kan ook worden beïnvloed door het verhogen van de huren. Bij isolerende maatregelen is in de Nationale Prestatieafspraken Volkhuusvesting afgesproken om de huurprijs als woningcorporatie niet te verhogen, maar bij woningverbetering of -uitbreiding wel. Rijswijk Wonen heeft overwogen om deze knop verder open te draaien. In de appartementen van het project Generaal Swartlaan/Van Daalenstraat waren er aanvankelijk ambities voor het uitbreiden van keukens en sanitair. Maar het plan om de indeling van de woningen te wijzigen en zo extra ruimte te creëren voor de keuken en badkamer, bleek te kostbaar en onpraktisch: bewoners zouden een slaapkamer moeten inleveren. Ze worden nu vervangen op de bestaande plek. Wel worden de nieuwe balkons iets groter.

De huren gaan in dit complex bij de jaarlijkse huurverhoging stapsgewijs iets omhoog. Uiteraard helpt het niet dat bij ingrijpende verbetering geen huurverhoging gevraagd mag worden. Dat zet immers toekomstige investeringen onder druk.

Woningdelen of -splitsen?

In de Ministerbuurt worden de huren voor huidige huurders niet verhoogd, alleen bij een wisseling van huurder. Wie voor zonnepanelen kiest, betaalt wel

een extra bedrag aan servicekosten, maar dat is ruimschoots weg te strepen tegen de verwachte besparing op de energierekening.

Was het nog een mogelijkheid om via woningdelen of woningsplitsen extra inkomsten (en woningaanbod) te genereren? Lastig, reageert Van den Broeke. “Bij deze renovatie keren de huidige huurders terug in hun eigen woning. Die kun je niet ineens een halve woning afnemen. Maar eerlijk gezegd hebben we daar niet over nagedacht. Misschien zijn er huurders die wél een andere keuze hadden willen maken, of wilden verhuizen. Wellicht is dat een knop om aan te draaien.”

Een menukaart met verduurzamingsopties als alternatief

De directeur-bestuurder heeft inmiddels wel een idee wat een rendabeler alternatief zou zijn voor de grootschalige renovaties. In plaats van een straat of blok compleet aan te pakken, kun je met een thematische aanpak veel meer huurders bereiken. “Wanneer je zonnepanelen, warmtepompen of isolatiemaatregelen als een menukaart aanbiedt, kun je veel meer mensen bereiken dan de kleine aantallen die we nu opknappen.”

Dat maatwerk is volgens hem niet per se duurder. “Eerder omgekeerd: alles door één aannemer laten doen, is juist heel duur. Die zit helemaal niet te wachten op al dat gedoe achter de voordeur. Een goede specialist, die gewend is om op losse adressen op verzoek zonnepanelen te plaatsen, kan dan goedkoper zijn.”



Foto: M. du Chatinier

Eengezinswoningen in de Ministerbuurt (bron: Rijswijk Wonen)

4. Reflectie



Wat zegt de analyse van deze vier praktijkvoorbeelden nu over de financiële haalbaarheid van de maatschappelijke businesscase? De analyse van de praktijkvoorbeelden laat zien dat inderdaad het lastig is voor woningcorporaties om de businesscase rendabel te krijgen én te voldoen aan de huidige maatschappelijke opgaven. Voor twee projecten bleek dat niet mogelijk. Voor de andere twee projecten, en in het bijzonder de nieuwbouwlocatie, lukt dat met beperkte rendementen ondanks de onrendabele top wel.

Het draait bij de maatschappelijke businesscase niet alleen om een lage huurprijs en het bouwen of verduurzamen van woningen, zo zagen we. Het gaat ook over het voldoen aan de nieuwste brandveiligheidsnormen, het verder verkleinen van gezondheidsrisico's, inspraak, rekening houden met de woonomgeving of het historisch karakter van een buurt en het mee-investeren in de energietransitie via warmtenetten. Deze stapeling van eisen en wensen werkt door in de corporatiefinanciën.

Woningcorporaties kiezen zelf ook voor extra kwaliteit. Daar ligt ruimte voor optimalisatie van de businesscase. Product- en huurprijsdifferentiatie kan de businesscase ook verbeteren. Net als het vaker aanbieden van deelwoningen. En zo er zijn nog wat meer knoppen waar corporaties, beleidsmakers of de politiek aan kunnen draaien om op of af te schalen. Uiteindelijk is een maatschappelijk verantwoorde, oftewel financieel verantwoorde 'maatschappelijke businesscase' voor woningcorporaties wel nodig. Dat gaat ook om politieke keuzes over de woonkwaliteit die de sector kan (blijven) bieden.

Onrendabel investeren

De businesscase van het Talis-project Jerusalem laat zien dat ondanks een forse subsidie én het scherp inkopen van prefabwoningen het niet mogelijk (b)lijkt om een rendabele businesscase neer te zetten voor sloop-nieuwbouw. Tenminste, wanneer de woningcorporatie een gelijk aantal vervangende

nieuwbouwwoningen terugbouwt voor de huidige bewoners uit de primaire doelgroep. De 'maatschappelijke kosten' van het betaalbaar houden van deze woningen voor de laagste inkomens (met huren op maximaal de eerste aftoppingsgrens) bij de huidige verduurzamingseisen, maar vooral de afschrijving van de restwaarde van de bestaande woningen, blijkt te hoog.

De verduurzaming en renovatie van portiekwoningen in de Generaal Swartlaan en Generaal van Daalenstraat laat zien dat Rijswijk Wonen niet zonder negatieve financiële gevolgen de woningen gratis kan verduurzamen én de huren laag kan houden op 575 euro, waardoor de woningen betaalbaar zijn voor huurders met een inkomen tot 120 procent van het bestaansminimum. Kiezen voor een passende huurquote voor deze huurders met een inkomen van 120 procent van het sociaal minimum doet heel veel voor de betaalbaarheid. De corporatie schiet daar in de praktijk financieel wel bij in. En Rijswijk Wonen moet later in de tijd nog een keer extra investeren om de installaties aan te pakken. Dan pas is het complex volledig CO₂-neutraal.

Meer 'bleeders' de norm

Experts zien ook dat het voor woningcorporaties lastig is om de businesscase in deze tijd rendabel te krijgen. Dat was het breed gedeelde sentiment van de expertmeeting die we als Platform31 in september 2023 over de maatschappelijke businesscase van corporaties organiseerden. We citeren enkele deelnemers:

→ *"Tien jaar geleden had je als woningcorporatie misschien drie 'bleeders' op de tien projecten, nu zijn dit negen 'bleeders' op de tien. Het brood en boter van jaren geleden heb je als woningcorporatie ook niet meer, de uitleglocaties [nieuwbouw], waar de corporatie meestal wel financieel goed uitkomt."*

- “Corporaties hebben sinds de bruterings van 1992 steeds meer opgaven voor eigen rekening genomen. Dat is niet door te zetten. De stapeling van opgaven laat dit verder zien. Verduurzaming en verlaging van energielasten brengen corporaties nu niet in rekening, maar kosten wel geld.”
- “Sociale huur is een maatschappelijke opgave en daar moet geld bij. De corporaties zijn daarvoor afhankelijk van de overheid, maar die ziet het anders.”

‘Onvoorziene’ extra kosten

Het verduurzamen van complexen betekent in de praktijk ook dat corporaties tegen hogere kosten aan kunnen lopen, zagen we bij Rijswijk Wonen. De woningcorporatie kampte nog met behoorlijk wat achterstallig onderhoud, waarvoor ‘gewoon’ een forse (dure) inhaalslag nodig was. Maar ze liep ook tegen ‘onvoorziene’ extra onderhoudsinvesteringen aan om qua brandveiligheid, asbestsanering en legionellapreventie te voldoen aan de huidige (hogere) eisen van het Bouwbesluit. Kosten die niet in de onderhoudsbegroting stonden, maar die de corporatie wel moest maken, omdat ze grootschalig met het complex aan de gang ging. Fakton adviseert daarom om meer inzicht te verkrijgen in de onderhoudscomponenten en de te verwachten investeringen. Betekent dit dat het vaker voor zal komen dat ook andere woningcorporaties bij verduurzaming tegen hogere dan begrote onderhoudskosten aanlopen als gevolg van opgehoogde kwaliteitseisen? Zolang woningcorporaties niet grootschalig met een complex aan de slag gaan, speelt dat niet. Dan hebben zij geen of minder hoge kosten van bijvoorbeeld asbestsanering of eisen aan de brandwerendheid. Maar wel als zij voor een grootschalige aanpak kiezen. Daar komt bij dat bouwregelgeving zich verder ontwikkelt en eisen meestal verzwaren in plaats van lichter worden.

Eigen beleidskeuzes corporaties

We zien in de praktijkvoorbeelden ook terug dat corporaties eigen keuzes maken die doorwerken in de businesscase. Het vervangen en vergroten van de balkons van de portiekflats en het saneren van de grond door Rijswijk Wonen was strikt genomen niet noodzakelijk, maar deed Rijswijk Wonen wel. Talis koos er in het project Jerusalem voor om niet de standaard prefabwoning af te nemen, maar wat extra’s toe te voegen (o.a. qua vierkante meters). De woningen van het project Zahra zijn ook wat groter dan de normwoningen van Fakton, en de stichtingskosten (daardoor) hoger. Fakton vroeg zich af of er op dat punt financiële optimalisaties mogelijk waren en het maatschappelijke geld doelmatiger ingezet had kunnen worden.

Deze keuzes passen binnen de missie en visie van corporaties om goede betaalbare woningen in een goede leefomgeving te bieden. Maar vraagt een omgeving waar het steeds lastiger is om een rendabeler businesscase te realiseren ook niet juist om nog scherpere keuzes van de woningcorporatie? Of willen we als politiek en samenleving de huidige kwaliteit die corporaties leveren in stand houden?

Binnen de geanalyseerde businesscases lijken er wel draaiknoppen te zijn voor een optimaler financieel resultaat. Hoeveel beter dat resultaat dan wordt, kunnen we in dit onderzoek niet beoordelen.

Kwaliteit stokpaardje sector

De neiging tot het leveren van kwalitatief hoogwaardige producten lijkt een in het corporatie-DNA verankerd uitgangspunt. Dat streven naar kwaliteit komt zeer regelmatig terug in gesprekken met corporaties: onder andere in het uitgangspunt meer vierkante meter, is meer kwaliteit. Maar is dat nog wel nodig en verdedigbaar in een samenleving die steeds meer uit kleine(re) huishoudens bestaat en nu de grenzen van de investeringscapaciteit van corpo-

raties steeds meer in beeld komen? En hoewel de keuze om, als je toch bezig bent met een complex, dat direct goed aan te pakken heel begrijpelijk is, kan het op termijn ook betekenen dat er bij andere complexen minder of zelfs niet meer geïnvesteerd kan worden.

In de expertmeeting kwam dit ook aan bod. Experts herkennen de neiging tot het leveren van een hoge kwaliteit én lokaal afwijken c.q. optimaliseren van standaardproducten door de sector. Zo werd als voorbeeld genoemd dat koopwoningen van woningcorporaties mooier zijn dan in de markt. “Daarom ben ik ook terughoudend om woningcorporaties koopwoningen te laten ontwikkelen”, vulde een expert aan.

Inkoop van modulaire standaardproducten biedt kansen voor de sector, was een gedeeld geluid uit de expertmeeting. Maar dan moeten corporaties niet te veel hun eigen wensen en aanpassingen willen doorvoeren. “Corporaties willen daar vaak nog hun eigen plasje over doen”, werd tijdens de expertmeeting gezegd. Het werken met Bouwstromen is een voorbeeld waarbij corporaties gezamenlijk in grotere volumes afnemen, wat schaalvoordelen en sneller meer sociale huur oplevert. Een ander voorbeeld van samenwerken is het gezamenlijk aanbesteden (in plaats van gezamenlijk inkopen), waar corporaties in de Haaglanden ook mee experimenteren.

In gesprek gaan met huurders kan de kosten ook juist drukken, is de ervaring van een expert. “Bewoners die meedachten over een ontwerp wilden de betaalbaarheid in de hand houden met minder kwaliteit, om zo de kosten te drukken”, aldus een deelnemer aan de expertmeeting.

Wat een extra investering bijvoorbeeld voor het welzijn van lagere inkomens doet, is ook goed om in het achterhoofd te houden. Dat namen we niet mee, maar kan wel een legitieme reden zijn om wat extra's te doen.

Inspraak

Het kwaliteitstreven van de woningcorporaties mag dan misschien een sectortrekje zijn, maar er spelen ook andere factoren mee. De verplichte inspraak van bewoners speelde bijvoorbeeld een belangrijke rol om in het geval van Jerusalem meer te bieden dan het standaardconcept, en zo de vereiste 70 procent instemming te krijgen. Het bieden van een terugkeergarantie maakt het soms ook wel lastiger om een gevarieerder breder palet aan woningen en (hogere) huurprijzen terug te bouwen, kwam ter sprake in de expertmeeting. Oftewel, inspraak kan kostenverhogend werken.

Het deels terugbouwen van woningen met meer kwaliteit en een huurprijs op of rond de liberalisatiegrens voor de corporatiedoelgroep met wat meer bestedingsruimte (of lagere middeninkomens), betekent hogere huurinkomsten en daarmee een betere businesscase. Het levert op wijk- of buurtniveau ook meer differentiatie in inkomensgroepen op: meer veerkracht en een andere verhouding tussen dragers en vragers in de wijk.

Het aanbieden of terugbouwen van deelwoningen, waarin twee (of drie) huurders een woning delen, is ook een te overwegen draaiknop. De corporatie hoeft de huurprijs van die deelwoningen niet kunstmatig extra laag te houden, oftewel af te toppen, maar kan de ‘normale’ huurprijs vragen, waarbij dat niet ten koste gaat van de financiën van de huurder. De woonlasten voor de samenwonende huurders zijn over het algemeen lager dan bij alleen huren.⁷ Deelwoningen kunnen ook voor extra veerkracht zorgen, doordat de corporatie hiermee ‘werkende jongeren’ en ‘afgestudeerde studenten’ naar de wijk haalt. De woningen zijn later ook als reguliere woning of appartement te verhuren.

7. Dirks, F. (2023, 27 september). *Honderden miljoenen te besparen met woningdelen*. Platform31. Geraadpleegd van <https://www.platform31.nl/artikelen/honderden-miljoenen-te-besparen-met-woningdelen/>

Verdichten – meer woningen terugbouwen dan er stonden – betekent meer huurinkomsten (en meer woningen) en beïnvloedt de businesscase in positieve zin ten opzichte van hetzelfde aantal terugbouwen. In Jerusalem lijkt daar ruimte voor. Maar het kan niet overal, en kan ook om aanpassingen in de infrastructuur vragen vanuit gemeenten. Die kosten horen ook in de maatschappelijke businesscase thuis. Hoewel enkele experts het eens zijn met de kansen van verdichting, plaatsen sommigen ook kanttekeningen: “Bij binnenstedelijk ontwikkelen blijven de ontwikkelkosten hoog, buitenstedelijk kun je beter plannen, met minder gedoe.”

De ruimte om voor dit soort oplossingen te kiezen bij sloop/nieuwbouw lijkt er in de praktijk wel te zijn. Onder de huidige bewoners zit meestal wel een groep huurders met een midden- of hoger inkomen. Die zijn mogelijk wel geïnteresseerd in (en om te betalen voor) extra kwaliteit. Ook keren niet alle huurders terug. Dat is ook de ervaring van de corporaties. In Rijswijk gaat het vaak ‘maar’ om zo’n 30 procent terugkeerders. In Jerusalem was het aantal terugkeerders met 60 tot 70 procent hoog.

Het is ook wel ontnuchterend dat participatie dient om te borgen dat de corporatie rekening houdt met de wensen van zittende huurders, maar dat het uiteindelijk ‘maar’ om een deel van die huurders gaat. Terwijl de nieuwe huurders geen stem hebben in het inspraakproces van nieuwbouw. Inspraak werkte in een van casussen bovendien kostenverhogend.

Gewend om meer te vragen

Corporaties zijn institutioneel aan te spreken en daarmee makkelijk ontvankelijk voor wensen, eisen en ambities vanuit de politiek. Beleidsstapelings ligt daarmee snel op de loer. “Het warmtenet aanleggen bestaat uit zes à zeven partijen. De aanleg hiervan wordt bij de corporatie neergelegd, die er geen winst op mag maken, terwijl de andere partijen wel gewoon hun percentage

kunnen pakken”, geeft een expert aan. “Als corporatie moet je dit doen, maar als VvE hoeft dat niet”, is een ander genoemd voorbeeld. De maatschappij is ook gewend om meer van woningcorporaties te vragen. “Corporaties worden aangesproken op het verbeteren van tuinen, terwijl de gemeente dit niet doet in de openbare ruimte”, geeft een andere expert aan.

De vraag is of alles wat gevraagd wordt ook direct moet en financieel kan. Of dat er scherpere keuzen gemaakt moeten worden. Isoleren is momenteel niet alleen gratis voor huurders met een laag inkomen, maar ook voor huurders die geen huurtoeslag ontvangen en voor midden- en hogere inkomens. Terwijl gratis isoleren voor veel van deze inkomensgroepen financieel gezien eigenlijk niet nodig is.

Wegen de kosten (gemiste inkomsten) op tegen andere investeringen die corporaties met dat geld kunnen doen? Gratis isoleren kost de corporatie namelijk ook extra geld, dat niet voor andere maatschappelijke doeleinden ingezet kan worden. Of helpt het alle huurders mogelijk sneller over de drempel om mee te doen met verduurzamen, waardoor we in Nederland tot een snellere CO₂-reductie komen, wat de inzet van dat maatschappelijk kapitaal rechtvaardigt? Of maakt dat geen of nauwelijks verschil ten opzichte van de oude afspraken tussen Aedes en de Woonbond, vastgelegd in de zogenaamde vergoedingentabel, waarbij huurders ook al altijd financieel profiteerden van verduurzamingsmaatregelen? Of verduurzamen corporaties door gratis isoleren in de praktijk juist minder vaak, omdat de businesscase niet uit kan?

Politieke keuzes

Politieke keuzes werken ook door op het prijs-kwaliteitsniveau van sociale huurwoningen. Gratis isoleren zorgt bijvoorbeeld voor scheve prijs-kwaliteitsverhoudingen. Alleenstaanden of stellen wonen daardoor in zeer ruime goed

geïsoleerde woningen tegen zeer lage huurprijzen, zoals bij de verduurzaming van de grote eengezinswoningen van Rijswijk Wonen in de Ministerbuurt te zien is. Zittende alleenstaande huurders of stellen betalen na de aanpak ‘slechts’ 63 procent van de maximale huurprijs voor woningen van 111 vierkante meter die ook te liberaliseren zijn. Dat helpt de doorstroming en een doelmatige bewoning van de beschikbare vierkante meters niet. De Wet eenmalige huurverlaging uit 2021 had ook dit neveneffect.⁸

Het invoeren van een verplichte inkomensafhankelijke huurverhoging voor hogere inkomensgroepen, zeker die gratis isolatie ontvingen, kan wellicht een draaiknop zijn om het rendement te verhogen van de individuele businesscase. De corporatie heeft de mogelijkheid om een inkomensafhankelijke huurverhoging door te voeren, maar is dat niet verplicht. Zo’n vier op de tien woningcorporaties doen dat nu.⁹ Overigens helpt een inkomensafhankelijke huurverhoging de losse businesscase wel, maar niet de corporatiefinanciën als geheel, omdat de totale huursom als geheel niet meer mag stijgen dan wettelijk toegestaan. De corporatie is verplicht deze extra huurverhogingen te compenseren. Dat doen ze door lagere huurverhogingen door te voeren voor de huurders die wel tot de doelgroep van corporaties behoren. Tenzij woningcorporaties, gemeenten en de huurdersverenigingen gezamenlijk hebben afgesproken en vastgelegd in de prestatieafspraken dat deze extra inkomsten gebruikt worden voor specifieke investeringen.

Voor de politiek zou dit, of de belastingdruk verlagen, bijvoorbeeld ook een draaiknop kunnen zijn om de inkomsten van corporaties te verhogen. En zo zijn er meer draaiknoppen (zie tabel 13). De Woonbond vindt overigens wel dat er grenzen moeten zijn aan wat huurders met een midden of hoger

inkomen qua huurprijs moeten en kunnen betalen, zeker omdat sommige huurders niet kunnen doorstromen. De woonbond vindt principieel ook (net als sommige woningcorporaties) dat inkomenspolitiek bij de politiek hoort te liggen.⁹

Tabel 13: Mogelijke draaiknoppen om de businesscase te optimaliseren

Sober en doelmatig	Het afnemen van het standaardproduct van de leverancier i.p.v. extra woninggrootte of kwaliteit toevoegen, zoals in de praktijkvoorbeelden door de corporaties gebeurt. Door de benodigde 70%-instemming van de huidige bewoners lukt het echter niet altijd om bijvoorbeeld een (sobere en doelmatige) basis prefab-woning uit te onderhandelen.
Verdichten: meer woningen terugbouwen	Binnen de wijk Jersusalem lijkt voldoende ruimte en daarmee een kans om te verdichten en meer woningen terug te bouwen dan er stonden. Dat vraagt wel ook om investeringen vanuit de gemeente in de openbare ruimte (en die horen feitelijk ook in de maatschappelijke businesscase thuis).
Meer variatie in productmarkt-combinatie en huurprijs	Differentiëren in prijs en product bij sloop-nieuwbouw kan de businesscase verbeteren in plaats van alle nieuwbouw-woningen af te toppen op de aftoppingsgrens. Een deel van de huurders in sloop-nieuwbouw heeft over het algemeen meer bestedingsruimte en kan dus wat meer betalen. En niet iedereen keert terug. Woningdeeloplossingen kunnen de woningcorporatie ook extra inkomsten opleveren.

8. Dirks, F., Leegwater, M., & Corèl, A. (2022). *Doet prijs-kwaliteit er nog toe? Ervaren neveneffecten van huurprijswetgeving door woningcorporaties*. Platform31. Geraadpleegd van <https://www.platform31.nl/artikelen/neveneffecten-huurprijswetgeving-doet-prijs-kwaliteit-er-nog-toe/>

9. Woonbond. (2023, 12 mei). 4 op de 10 woningcorporaties past inkomensafhankelijke huurverhoging toe. Geraadpleegd van <https://www.woonbond.nl/pers/4-10-woningcorporaties-past-inkomensafhankelijke-huurverhoging-toe/>

Tweehurenbeleid	Het tweehurenbeleid is een draaiknop voor woningcorporaties om meer rendement te halen uit een businesscase. Bijvoorbeeld bij de portiekflats in Rijswijk. Nu krijgen alle huurders ongeacht hun inkomen de lage huurprijs, bij een tweehurenbeleid alleen de huurders met een inkomen tot 120% van het sociaal minimum. Het betekent wel dat huurders een verschillend bedrag betalen voor dezelfde kwaliteit. En dat woningcorporaties de kosten van inkomensondersteuning dragen voor de laagste inkomens (in plaats van de Rijksoverheid).
Sturen op woonlasten (woonquotes in plaats van huurquotes)	Het Rijkshuurbeleid is momenteel vooral gericht op de huurprijs die mensen betalen, terwijl de energiekosten ook meespelen of huurders wel of niet uitkomen. In het voorbeeld van de portiekflats van Rijswijk Wonen is het goed mogelijk dat door de energiebesparende maatregelen de huurprijs niet zo laag als € 575 hoeft te liggen voor de doelgroep 120 % van het sociaal minimum, maar door de lage energiekosten wat hoger zou kunnen liggen. Niet alleen de huurprijs is nu laag, de energielast ook. Het zijn bovendien kleine woningen, waardoor de energievraag al lager is. De woonquote pakt nu mogelijk gunstiger uit dan strikt noodzakelijk (ten koste van de corporatiefinanciën). In het huidige Rijksbeleid wordt de energiecomponent in de sociale huur niet meegewogen (sinds kort wel bij de aankoop van een woning). Een hogere aftoppingsgrens voor zeer energiezuinige nieuwbouwwoningen of een woontoeslag (i.p.v. huurtoeslag) kan de businesscase verbeteren zonder dat de betaalbaarheid voor huurders in het geding komt.
Subsidie	Bood de Rijkssubsidieregeling (RVV) de corporaties uiteindelijk wel voldoende financieel voordeel? Een simpele rekensom laat zien dat het hanteren van een hogere huurprijs op de liberalisatiegrens meer inkomsten oplevert dan het ontvangen subsidiebedrag per woning vanuit de subsidieregeling. Voor een deel van de woningen zou een hogere huurprijs gevraagd kunnen worden. Was die mogelijkheid er?

Inkomsten uit servicekosten	Woningcorporaties vragen niet altijd (de maximale) servicekosten voor geleverde diensten. Het aanbrengen van mechanische ventilatie bij de verduurzaming is strikt genomen een kwaliteitsverbetering, waar een huurverhoging voor kan worden gevraagd. Rijswijk Wonen en andere corporaties kozen daar niet voor. Het doorrekenen van deze servicekosten zal waarschijnlijk maar tot een zeer beperkte verbetering van de businesscase leiden, maar helpt de businesscase wel weer wat. Kiezen voor een NOM-woning en een (hogere) energieprestatievergoeding kan de businesscase mogelijk ook verbeteren, in plaats van een BENG-woning met extra zonnepanelen (tegen gereduceerde servicekosten of gratis) aan te bieden. Wellicht is het huren van installaties nog een draaiknop, waarbij de huurder een vergoeding betaalt aan derden in plaats van de corporatie.
Temporiseren	In de praktijk komen er eerder wensen bij dan dat de maatschappelijke eisen verlaagd worden. Minder beleid stapelen en temporiseren verbetert de businesscase van de woningcorporatie wel. Iets niet doen is ook een mogelijke draaiknop. Het vertraagt mogelijk wel het tempo waarmee we maatschappelijke doelen realiseren en de maatschappelijke kosten komen mogelijk elders te liggen.
Verplichte inkomensafhankelijke huurverhoging	Isoleren is nu voor alle huurders gratis, terwijl dat voor een deel van de huurders niet nodig is. Een verplichte inkomensafhankelijke huurverhoging – generiek of gekoppeld aan verduurzaming – verhoogt het rendement van de individuele businesscase. Op portefeuilleniveau geldt dat niet, tenzij corporaties daarover prestatieafspraken hebben gemaakt of de regelgeving door de Rijksoverheid op dat punt wordt aangepast.
Belastingdruk verlagen	Het verlagen of afschaffen van belastingen die corporaties betalen.

Dilemma toezichthouder

Welke rol heeft de intern toezichthouder bij het scherp aan de wind zeilen? Hoe kijkt die aan tegen het dilemma van ‘nu extra investeren in waar je mee bezig bent’ versus de complexen die later nog moeten? En wanneer gaan rvc’s op de rem staan? De rvc van Rijswijk Wonen in ieder geval nog niet. Hij stemde na een ‘goed gesprek’ in met de grondsanering, lazen we. En de rvc van Talis moet dat ook gedaan hebben wat betreft de extra toegevoegde kwaliteit bij Jersusalem.

Beide woningcorporaties hebben ook nog voldoende investeringsruimte. Maar de Autoriteit Wonen waarschuwt al dat met het in zicht komen van de investeringsgrenzen, woningcorporaties eerder op de rem gaan trappen. Terwijl als zij er op kunnen vertrouwen dat de Rijksoverheid verantwoordelijkheid neemt voor de bijstelling van opgaven en middelen, de corporaties minder buffers zullen reserveren voor tegenvallers of de toekomstige opgaven.¹⁰ Zo zit de dynamiek in het toezichtstelsel in elkaar.¹¹ Het zorgt voor dilemma’s. “Wat te doen als rvc’s? Kiezen we voor een duurzaam bedrijfsmodel en voortbestaan? Of moeten we nu wel investeren en accepteren dat we interen op ons vermogen. Zodat duidelijk zichtbaar wordt dat er een probleem ontstaat”, geeft een expert aan.

Korte, middellange en lange termijn lopen dus ook door elkaar heen. “Het vraagstuk waar we over spreken is voor de lange termijn, maar de renovatie is nu”, geeft een expert aan. “Wij kunnen verlies maken, omdat we een goede financiële positie hebben. Er komt een moment wanneer dit verandert en het niet meer mogelijk is”, vult een andere deelnemer aan de expertmeeting aan. De achterliggende vraag daarbij is of het ‘revolving fund-karakter’ van

de sector wel voldoende geborgd blijft. Oftewel of huurders van toekomstige generaties niet lijden onder de maatregelen voor de huurders van nu.

Daarbij speelt een tweede afweging mee. Over het algemeen blijven de productiecijfers namelijk achter bij het resultaat, is de ervaring van de experts. Dat zien we ook terug in recente berichten over de stagnerende woningbouw. “In de praktijk halen we als corporatie de eigen doelstellingen niet altijd zo snel als beoogd. Hierdoor is er op de jaarrekening alsnog een grote plus.” Dat pleit er misschien juist voor om wel nu dat extra’s te doen. Of meer te plannen dan financieel kan (en later zo nodig bij te sturen). Naar de oorzaken van het achterblijven op de gestelde doelen en ambities wordt volgens de experts overigens te weinig onderzoek gedaan. “Het Ministerie van BZK bekijkt daarom bij de voortgang van de Nationale Prestatieafspraken nu ook waarom projecten elke keer worden vooruitgeschoven.”

Andere draaiknoppen

Hierboven benoemden we al een aantal draaiknoppen om de maatschappelijke businesscase mee te verbeteren. Hetzij door de corporatie zelf, hetzij vanuit beleidsmakers of de politiek. Deze draaiknoppen maken de businesscase op voorhand niet per definitie sluitend. Het kan de businesscase wel verbeteren (optimaliseren) en stelt daarmee de discussie over de haalbaarheid van de maatschappelijke businesscase nog meer op scherp.

In tabel 13 hebben we de draaiknoppen op een rijtje gezet. We vroegen experts of zij nog andere draaiknoppen zagen. Daarmee sluiten we de publicatie af.

10. Autoriteit Woningcorporaties. (2023). *Staat van de corporatiesector 2022*. Geraadpleegd van <https://www.rijksoverheid.nl/documenten/rapporten/2023/02/03/staat-van-de-corporatiesector-2022>

11. Conijn, J. (2023, juli). Ontbreken duurzaam model leidt tot minder prestaties. *PropertyNL Magazine*. Geraadpleegd van <https://www.seminarsopmaat.nl/nieuws/Ontbreken%20duurzaam%20prestatiemodel.pdf>

Temporiseren is een draaiknop die de businesscase kan verbeteren, geven enkele experts aan. Dat heeft natuurlijk wel consequenties voor de snelheid waarmee we de maatschappelijke opgaven realiseren. Een voorbeeld betreft het uitfasen van woningen met een slecht energielabel in 2028, zoals afgesproken in de Nationale Prestatieafspraken. “Verkoop van deze E-, F- en G-woningen wordt gezien als moreel verwerpelijk bij corporaties. Terwijl dit ook kan worden opgelost door de informele kluseconomie. Dan verkopen we de woningen aan mensen die gaan klussen. De markt of particulieren kunnen deze woningen waarschijnlijk tegen lagere kosten verduurzamen.” De corporaties betalen die maatschappelijke kosten nu. Bij verkoop van die woningen spreek je een andere financieringsbron aan, het particulier vermogen. Temporiseren zorgt voor lagere maatschappelijke verduurzamingskosten, maar een langere periode van CO₂-uitstoot en hogere uitgaven aan energiekosten door huurders. “En niet alle particulieren hebben het geld voor het renoveren van hun woning.”

Deelnemers aan de expertmeeting opperen verder dat het hanteren van lagere kwaliteitseisen bij tussentijdse verbetermaatregelen in het Bouwbesluit, of de mogelijkheid om daarvan af te wijken, de businesscase meer in balans kan brengen. Dat betekent dat corporaties minder kosten hoeven te maken. Corporatiebestuurders kunnen in de praktijk nu niet afwijken. Doen ze dat wel, en vallen er door hun ‘nalatigheid’ doden (of gewonden) dan bestaat het risico strafrechtelijk vervolgd te worden. Draaien aan deze knop betekent in de praktijk natuurlijk wel dat we een iets hoger risiconiveau accepteren. Het laat wel goed zien dat maatschappelijk gewenste verbetermaatregelen een prijs hebben.

Een laatste vraag die ook in de volksmond leeft, is: halen woningcorporaties in de praktijk niet meer rendement dan berekend? Het vermogen van woningcorporaties neemt elk jaar toe.¹² En corporaties exploiteren woningen in de praktijk meestal langer dan de 50 jaar waar ze in de businesscase mee rekenen. Talis stipte de mogelijkheid van een toekomstige waarde stijging ook al aan in het bovenstaande interview. Een hogere vastgoedwaarde heeft een positief effect op de ratio's van corporaties, waardoor corporaties meer kunnen lenen. Dat indirecte rendement is dus positief voor de corporatiefinanciën. Maar uiteindelijk moeten de maandelijkse huurinkomsten wel voldoende zijn om het onderhoud en andere bedrijfslasten, zoals personeelskosten, verzekeringen en kantoorkosten, mee te betalen. Woningcorporaties hebben wat dat betreft ook ‘gewoon’ een duurzaam bedrijfsmodel nodig.¹³ Oftewel: een financieel verantwoorde maatschappelijke businesscase.

12. El Khannoussi, N. (2022, 2 september). *Corporaties bezitten 101 miljard en huurders worden steeds armer*. Follow the Money. Geraadpleegd van <https://www.ftm.nl/artikelen/corporaties-maken-winst-huurders-worden-armer>
13. Conijn, J. (2023, juli). *Ontbreken duurzaam model leidt tot minder prestaties*. *PropertyNL Magazine*. Geraadpleegd van <https://www.seminarsopmaat.nl/nieuws/Ontbreken%20duurzaam%20prestatiemodel.pdf>
De Jonge, H. (2023, 16 juni). *Financiële haalbaarheid investeringen corporaties en lokale prestatieafspraken 2023* [Kamerbrief]. Geraadpleegd van <https://www.rijksoverheid.nl/documenten/kamerstukken/2023/06/16/kamerbrief-over-financiële-haalbaarheid-investeringen-corporaties-en-lokale-prestatieafspraken-2023>

Bijlage 1: Normatieve woningtypen Fakton consultancy

Eengezinswoning (85 & 105 m ²)	Meergezinswoning (49 m ²)	Meergezinswoning (55 & 65 m ²)
Sobere vormgeving van de woning. Grote mate van repetitie en toepassing van minimale installaties. Schuin dak met eenvoudig materiaalgebruik in gevel en dak. Kunststof kozijnen, gasloos met individuele waterpomp.	Compact woonblok, maximaal vier lagen met twee woningen per stijgpunt per laag. Eén lift per portiek. Decentrale installatietechniek, gasloos met individuele warmtepomp.	Sober gedetailleerde woningen met kleine buitenruimte. Gebruik van materialen eenvoudig en centrale installatietechniek. Gasloos met collectieve warmtevoorziening.
		
<i>Schaalgrootte MGW-complexen tussen de 20 en 50 woningen</i>		

Normatieve stichtingskosten nieuwbouw eengezinswoningen (Fakton, maart 2023)

Ruimtelijke input		EGW 85 m ²	EGW 105 m ²
m ² GBO		85	105
Vormfactor		78%	80%
m ² BVO		109	131
Bouwtijd	In maanden	12	12
Voorverkooppercentage	%	100%	100%
Btw-percentage		21%	21%
Stichtingskosten input		EGW 85 m ²	EGW 105 m ²
Bouwkosten	Prijs per m ² BVO ex. btw	€ 1.250	€ 1.200
Bijkomende kosten %	% over bouwkosten	12%	12%
Algemene kosten %	% over bouw- en bijkomende kosten	4%	4%
Winst- en risicoreservering %	% over alle bovenstaande kosten (excl. rente) ex. btw	3%	3%
Rente %	% algemene en bijkomende kosten	3,5%	3,5%
Stichtingskosten output		EGW 85 m ²	EGW 105 m ²
Bouwkosten	Ex. btw	€ 136.218	€ 157.500
Bijkomende kosten		€ 16.346	€ 18.900
Algemene kosten ontwikkelaar		€ 6.103	€ 7.056
Rente (A.K. & B.K.K.)		€ 786	€ 908
Winst- en risicoreservering		€ 4.760	€ 5.504
Stichtingskosten exclusief grond	Ex. btw	€ 164.212	€ 189.868
	Incl. btw	€ 198.697	€ 229.740



Grondprijzen input		EGW 85 m²	EGW 105 m²
Grondprijzen per eenheid	Ex. btw	€ 11.442	€ 13.781
Stichtingskosten inclusief grond	Ex. btw	€ 175.655	€ 203.649
	Incl. btw	€ 212.542	€ 246.416
Apparaatskosten corporaties input		EGW 85 m²	EGW 105 m²
Algemene kosten corporatie	Vrijgesteld van btw	€ 5.538	€ 6.403
Stichtingskosten totaal	Ex. btw	€ 181.193	€ 210.053
	Incl. btw	€ 218.080	€ 252.819

Gegevens in deze tabel zijn voor het eerst geijkt op prijspeil voorjaar 2022. In de berekeningen zijn alle prijspeilen geïndexeerd naar prijspeil december 2022.

- O.b.v. bouwkostenkompas en ervaringscijfers
- Geen parkeren op eigen grond
- 3% A.K. corporaties over bouw- en bijkomende kosten
- Sociale grondprijs
- In geval van vrijesectorhuur wordt er nog € 8.500 aanvullende opslag voor het inbouwpakket gerekend (niet opgenomen in de tabel)

Normatieve stichtingskosten nieuwbouw meergezinswoningen (Fakton, maart 2023)

Ruimtelijke input		MGW 49 m ²	MGW 55 m ²	MGW 65 m ²
m ² GBO		49	55	65
Vormfactor		72%	72%	72%
m ² BVO		68	76	90
Bouwtijd	In maanden	18	18	18
Voorverkooppercentage	%	100%	100%	100%
Btw-percentage		21%	21%	21%
Stichtingskosten input		MGW 49 m ²	MGW 55 m ²	MGW 65 m ²
Bouwkosten	Prijs per m ² BVO ex. btw	€ 1.750	€ 1.725	€ 1.700
Bijkomende kosten %	% over bouwkosten	14%	14%	14%
Algemene kosten %	% over bouw- en bijkomende kosten	4%	4%	4%
Winst- en risicoreservering %	% over alle bovenstaande kosten (excl. rente) ex. btw	3%	3%	3%
Rente %	% algemene en bijkomende kosten	3,5%	3,5%	3,5%



Stichtingskosten output		MGW 49 m²	MGW 55 m²	MGW 65 m²
Bouwkosten	Ex. btw	€ 119.097	€ 131.771	€ 153.472
Bijkomende kosten		€ 16.674	€ 18.448	€ 21.486
Algemene kosten ontwikkelaar		€ 5.431	€ 6.009	€ 6.998
Rente (A.K. & B.K.K.)		€ 1.137	€ 1.276	€ 1.508
Winst- en risicoreservering		€ 4.115	€ 4.619	€ 5.459
Stichtingskosten exclusief grond	Ex. btw	€ 146.454	€ 162.123	€ 188.924
	Incl. btw	€ 177.209	€ 196.169	€ 228.598
Grondprijzen input		MGW 49 m²	MGW 55 m²	MGW 65 m²
Grondprijzen per eenheid	Ex. btw	€ 6.397	€ 7.181	€ 8.486
Stichtingskosten inclusief grond	Ex. btw	€ 152.851	€ 169.303	€ 197.410
	Incl. btw	€ 184.950	€ 204.857	€ 238.866
Apparaatskosten corporaties input		MGW 49 m²	MGW 55 m²	MGW 65 m²
Algemene kosten corporatie	Vrijgesteld van btw	€ 4.928	€ 5.453	€ 6.351
Stichtingskosten totaal	Ex. btw	€ 157.780	€ 174.756	€ 203.761
	Incl. btw	€ 189.878	€ 210.310	€ 245.217

Gegevens in deze tabel zijn voor het eerst geijkt op prijspeil voorjaar 2022. In de berekeningen zijn alle prijspeilen geïndexeerd naar prijspeil december 2022.

- O.b.v. bouwkostenkompas en ervaringscijfers
- Geen parkeren op eigen grond
- 3% A.K. corporaties over bouw- en bijkomende kosten
- Sociale grondprijs
- In geval van vrijesectorhuur wordt er nog € 6.500 aanvullende opslag voor het inbouwpakket gerekend (niet opgenomen in de tabel)

Colofon

Dit is een uitgave van Platform31
Den Haag, april 2024

Auteurs: Frank Dirks, Saskia Buitelaar en Fons Lustenhouwer

Redactie: Platform31

Met dank aan: Ronald Leushuis, Joan van Kleef en Anneke Hers (Talis), Rob van den Broeke en Marc du Chatinier (Rijswijk Wonen), Arjen Wolter (Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties) en Chander Jagernath en Loek van Bergen en Henegouwen (Fakton Consultancy).

Coverfoto: Luchtfoto van het project Jerusalem (foto Talis, Leon Verbeek)

Opmaak: Gé grafische vormgeving

Platform31

Bestuurders, beleidsmakers, professionals, inwoners en ondernemers zoeken oplossingen voor complexe vraagstukken in stad en regio. Hoe komen we tot een inclusieve en duurzame samenleving? Met voldoende woningen in een passende omgeving. Waar een innovatieve overheid en economie bijdragen aan brede welvaart. Om tot toekomstbestendige oplossingen te komen, brengen we partijen bij elkaar en onderzoeken we maatschappelijke opgaven in samenhang. We signaleren trends en verbinden beleid, praktijk en wetenschap. Zo komen we samen tot een aanpak waar bestuurders en uitvoerders direct mee aan de slag kunnen. De oplossingen houden we niet voor onszelf: iedereen profiteert mee van de resultaten.

Postbus 30833, 2500 GV Den Haag
www.platform31.nl

Hoewel grote zorgvuldigheid is besteed aan het samenstellen van deze uitgave, kan de uitgever geen aansprakelijkheid aanvaarden bij eventuele onjuistheden. Aan de inhoud van deze publicatie kunnen dus geen rechten worden ontleend. Alles uit deze uitgave mag worden vermenigvuldigd en/of openbaar worden gemaakt mits de bron wordt vermeld.