

Persbericht

Den Haag, 20 juni 2024

## **Investeren én de huren laag houden zet businesscases corporaties onder druk**

**Woningcorporaties zitten in een spagaat: ze moeten bouwen, verduurzamen, allerlei sociale en maatschappelijke doelen realiseren én hun financiën op peil houden. Een analyse van praktijkvoorbeelden legt deze spanning bloot, zowel bij verduurzaming/renovatie als bij (sloop)nieuwbouwprojecten. In alle voorbeelden staat de businesscase onder druk. Vragen we te veel van corporaties?**

### **Spanning tussen maatschappelijk en financieel rendement**

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 recente pleidooi voor [meer aandacht voor brandveiligheidseisen bij verduurzaming](#) is hier een actueel voorbeeld van.

### **Interen op vermogen door maatschappelijke prestaties**

Platform31 vroeg Fakton Consultancy vier businesscases te beoordelen op de financiële en maatschappelijke prestaties. Hoewel de vier projecten veel maatschappelijke doelen realiseerden, hebben alle vier de businesscases een onrendabele top. De woningcorporaties teren met deze projecten dus in op hun eigen vermogen.

### **Zeer lage huur kan niet uit**

Aan welke knoppen valt wel en niet meer te draaien, om zo kosten te besparen? De verduurzaming en renovatie van portiekwoningen in Rijswijk laat bijvoorbeeld zien dat de corporatie niet zonder negatieve financiële gevolgen de woningen gratis kan verduurzamen én de huren laag kan houden, wat wel gewenst is om de woningen betaalbaar te houden voor de laagste inkomensgroepen.

### **Kosten sloop te hoog**

Een tweede voorbeeld: De businesscase van een sloop-nieuwbouwproject in Nijmegen laat zien dat zelfs met een forse subsidie én het scherp inkopen van prefabwoningen het niet mogelijk (b)lijkt om een rendabele businesscase neer te zetten. De kosten van het betaalbaar houden van deze woningen, de hoge verduurzamingseisen, maar vooral de afschrijving van de restwaarde van de bestaande woningen zijn daarvoor te hoog.

### **Inleveren op woonkwaliteit?**

Om businesscases rendabel te maken kunnen en moeten corporaties meer differentiëren in huurprijzen. Of andere beleidskeuzes maken; soms willen ze zelf ook veel. We zagen onder andere dat de corporaties voor extra vierkante meters kozen, om extra kwaliteit vroegen bovenop de standaard prefabconcepten (om huurders mee te krijgen), balkons verruimen of het groen verbeteren.

### **Politieke vraag**

Waardevolle keuzes, maar wel een gesprek waard over of er geen concessies nodig zijn. Met alle (toenemende) eisen van nu, zal de corporatiesector uiteindelijk ergens op moeten inleveren, als er niet meer geld bij komt. De politieke vraag is daarmee ook: welke woonkwaliteit willen we dat de corporatiesector kan (blijven) bieden? En wat doen – én vragen we van – corporaties wel en niet meer.

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Noot voor de redactie

Voor meer informatie over deze publicatie kun je rechtstreeks contact opnemen met onderzoeker Frank Dirks, [frank.dirks@platform31.nl](mailto:frank.dirks@platform31.nl) of telefonisch via 06 57 94 19 57.

Lees meer over dit onderzoek in de publicatie [\*\*\*Investeren én de huren laag houden: Dilemma's bij het rondkrijgen van de maatschappelijke businesscase van woningcorporaties\*\*\*](#)