



Rijksdienst voor Ondernemend
Nederland



Samen doorbouwen!

Vijf opties voor samenwerking tussen corporaties en marktpartijen om stagnerende woningbouw vlot te trekken.

9 november 2023

*>> Duurzaam, Agrarisch, Innovatief
en Internationaal ondernemen*

Colofon:

We bedanken de betrokken experts voor hun tijd en moeite om hun ervaringen en kennis te delen met de Taskforce Nieuwbouw Woningcorporaties van RVO/Expertteam Woningbouw.

Auteurs:

Hein Schouvenaars, lid Expertteam Woningbouw

Peter Ruigrok, lid Expertteam Woningbouw

Corné Bok, lid Expertteam Woningbouw

Eelkje van de Kuilen, lid Expertteam Woningbouw

Charlie Martens, lid Expertteam Woningbouw

Lara Brand, Programmasecretaris Taskforce Nieuwbouw Woningcorporaties

Ruud Kruij, Adviseur Taskforce Nieuwbouw Woningcorporaties

Inhoudsopgave

Vijf concrete opties voor het overnemen van woningen en/of projecten	5
Achtervangconstructie voor onverkochte woningen	5
Turn-key afnemen van een geheel of gedeeltelijk project	5
Overnemen van een project in ontwikkeling	5
Koopregeling	5
Overnemen van de ontwikkel-BV	6
Hoe maak je als corporatie de afweging: welk project houden we op gang?	7
Past het project binnen de portefeuille doelstellingen?	7
Leidt het project tot het versneld beschikbaar komen van woningen?	7
Kunnen de woningen verhuurd worden binnen het sociale segment of het betaalbare middenhuur segment, tegen een acceptabel rendement?	8
Draagt deze samenwerking bij aan de structurele versterking van de positie van de corporatie als afnemer en exploitant van woningen?	8
Samen doorbouwen, hoe pak je dat aan?	9



Er is een groot en urgent tekort aan woningen in Nederland. Toch liggen veel woningbouwprojecten op dit moment stil. Ontwikkelaars starten niet met bouwen, omdat onvoldoende woningen verkocht zijn, of omdat beleggers afhaken. Hierdoor ontstaat vertraging of vallen woningbouwprojecten in het ergste geval helemaal uit. Het rijk ondersteunt projecten met de Woningbouwimpuls en de Start Bouwimpuls, maar kan daarmee slechts een gelimiteerd aantal projecten vlottrekken. In deze situatie ontstaan voor woningcorporaties kansen om bij te dragen aan het op gang houden van de woningbouw, en tegelijkertijd de eigen doelstellingen sneller te bereiken door projecten en locaties over te nemen.

Stel een ontwikkelaar benadert een corporatie, omdat een belegger zich heeft teruggetrokken of omdat de verkoop van woningen stagneert. Welke opties zijn er dan om in te stappen? En wat moet je daarbij wel of niet doen? In veel gevallen is er een korte periode om een project tot start bouw te brengen, voordat het helemaal stilvalt. Het is dan ook zaak om snel te schakelen. Er is vaak meer te bereiken dan partijen op het eerste moment denken!

De Taskforce nieuwbouw woningcorporaties¹ vroeg het Expertteam woningbouw² om op basis van actuele inzichten de mogelijkheden praktisch in beeld te brengen. In deze notitie behandelen we eerst vijf concrete opties voor het instappen in stagnerende projecten. Vervolgens behandelen we de strategische afweging die corporaties moeten maken: hoe kom je tot een besluit om een project wel of niet te hulp te schieten? En als de corporatie besluit om één of meer projecten over te nemen, hoe ga je dan te werk? De notitie eindigt met een overzichtelijke tabel: wat moet je als corporatie juist wel of niet doen?

¹ [Taskforce Nieuwbouw Woningcorporaties \(rvo.nl\)](https://www.rvo.nl/nieuwbouw-woningcorporaties)

² Het Expertteam woningbouw bestaat uit circa 40 onafhankelijk experts die hun sporen hebben bewezen in de praktijk.

Vijf concrete opties voor het overnemen van woningen en/of projecten

We onderscheiden vijf manieren waarop een woningcorporatie, binnen de vigerende wet- en regelgeving, een haperend project uit de brand kan helpen en daarmee versneld de eigen opgave kan realiseren. Dit overzicht is niet uitputtend: in de praktijk vraagt elke samenwerking maatwerk. De passende oplossing is afhankelijk van de eigenschappen van het project en de doelstellingen van de betrokken spelers.

De vijf opties zijn:

1. Achtervangconstructie voor onverkochte woningen

Het tijdig behalen van de voorverkoopnorm is in veel gevallen essentieel om de bouw van een woningbouwproject te starten. Zolang de voorverkoopnorm niet is gehaald, heeft een ontwikkelaar geen financiering voor de bouw (zijn uitgaande kasstroom is onvoldoende gedekt). Ook kan hij geen afbouwgarantie verkrijgen voor het project, en afbouwgaranties worden op hun beurt geëist door financiers van projecten en verstrekkers van hypotheek aan kopers. De ontwikkelaar kan dus niet starten met bouwen voordat de voorverkoopnorm is gehaald, en als hij er te lang over doet om het start-bouwbesluit te nemen, kunnen na verloop van tijd de kopers van de wel verkochte woningen gaan afhaken. Veel projecten hebben dus een afgebakend tijdvak waarin het project van start kan gaan. Met een achtervangconstructie voor onverkochte woningen kan een corporatie aan een ontwikkelaar de zekerheid geven dat hij op de beoogde peildatum de voorverkoopnorm zal hebben bereikt. Dat werkt als volgt: de corporatie gaat een voorwaardelijke koopovereenkomst aan met de ontwikkelaar voor een aantal woningen binnen een project. Het aantal woningen wordt zo gekozen dat op de beoogde datum van het startbouwbesluit, de voorverkoopnorm is gehaald. De ontwikkelaar gaat na het startbouwbesluit door met het verkopen van woningen. Alleen de woningen die bij oplevering nog niet verkocht zijn, worden daadwerkelijk eigendom van de corporatie, die de woningen gaat verhuren. De corporatie ontvangt een vergoeding voor het bieden van de 'verzekering' in de vorm van een premie per woning of een gereduceerde koopsom voor de woningen die daadwerkelijk in eigendom van de corporatie komen.

2. Turn-key afnemen van een geheel of gedeeltelijk project

In projecten waarin een belegger is afgehaakt, of de ontwikkelaar besluit af te zien van het op individuele basis verkopen van woningen, kan de corporatie optreden als belegger door het gehele project of een deel daarvan, na oplevering af te nemen. Een dergelijke constructie is bijvoorbeeld aantrekkelijk voor ontwikkelende bouwbedrijven, die wellicht genoeg moeten nemen met een lager ontwikkelresultaat, maar op deze manier wel de beoogde bouwomzet veiligstellen.

3. Overnemen van een project in ontwikkeling

Indien een project voor een ontwikkelaar niet tot een positieve businesscase leidt, zelfs niet met een corporatie als afnemer, dan kan een alternatief zijn dat de corporatie de grond, al dan niet met het bijbehorende plan, overneemt en zelf (verder) ontwikkelt.

4. Koopregeling

De corporatie komt het project te hulp, door de woningen tegen een voor consumenten beter betaalbare koopsom in de markt te zetten, met behulp van het instrument 'vervreemding onder voorwaarden'. Het betreft koopregelingen waarmee de verkochte woningen bij volgende verkooptransacties in principe in bezit komen van de corporatie, tenzij wordt besloten daarvan af te zien. Er zijn verschillende constructies, namelijk vormen waarbij de corporatie de *plicht* heeft tot terugkoop (bijv. Koopgarant) of waarbij de corporatie het *recht* heeft tot terugkoop (bijv. Slimmer Kopen).

Loan-to-Value, kortweg LTV, meet in hoeverre de lange termijn verdien capaciteit van de portefeuille in vastgoed in exploitatie in een gezonde verhouding staat tot de schuldpositie. Met andere woorden: de LTV-ratio maakt inzichtelijk hoeveel geld er is geleend ten opzichte van de totale waarde van je vastgoed. De LTV mag bij een corporatie maximaal 85% zijn. Daarbij wordt de waarde van het vastgoed bepaald op basis van de beleidswaarde. (Bron: WSW)

Koopgarant gaat meestal gepaard met een gereduceerde verkoopprijs en een vorm van voorgeschreven winst- of risicodeling tussen eerste koper en corporatie, op het moment dat de woning weer wordt verkocht door koper. Een aandachtspunt hierbij is dat de Koopgarantwoningen elk jaar moeten worden getaxeed. De taxatie komt terug op de balans van de corporatie als een verplichting. Dat beïnvloedt de *loan-to-value* en andere parameters van de corporatie.

5. Overnemen van de ontwikkel-BV

Als de ontwikkelpositie in een BV zit is het ook mogelijk om de BV in zijn geheel over te nemen. Zo'n transactie, waarbij de gehele ontwikkel-BV van eigenaar verandert, bood tot voor kort in specifieke gevallen een fiscaal voordeel ten opzichte van transacties waarbij alleen het vastgoed werd verkocht. Met het Belastingplan 2024 wordt dit verschil deels gecorrigeerd, waardoor transacties van nieuwe onroerende zaken via aandelen per saldo meer gelijk worden belast aan rechtstreekse transacties van het onroerend goed. Een belangrijke motivator voor overdracht van projecten via aandelentransacties vervalt daarmee. Het overnemen van een rechtspersoon vraagt altijd extra aandacht ten opzichte van het overnemen van grond of gebouwen, omdat met de rechtspersoon onbedoeld ook aanspraken van derden (of andere verplichtingen die niet direct kenbaar zijn) kunnen worden overgenomen. Daarnaast is het verwerven van aandelen, (en dus het aangaan van een nieuwe verbinding) voor corporaties alleen mogelijk met een vergunning van de Autoriteit Woningcorporaties. In alle gevallen is het raadzaam om fiscaal advies in te winnen over de vraag of een transactie op aandelen in een BV met een woningontwikkeling wenselijk is.

Hoe maak je als corporatie de afweging: welk project houden we op gang?

Als meerdere projecten tegelijkertijd stilvallen en zich voor hulp tot de corporatiesector wenden, dan is duidelijk dat corporaties zullen moeten kiezen welke projecten ze op gang houden. Dit kan leiden tot lastige afwegingen. Corporaties die beschikken over een goed werkzaam strategisch beleidskader kunnen sneller goede besluiten nemen over het te hulp schieten bij een stagnerend woningbouwproject. De relevante vragen die de corporatie zichzelf zal stellen zijn:

Vrije toewijzingsruimte

Corporaties beschikken over een vrije toewijzingsruimte, die inhoudt dat zij 7,5% van de vrijkomende woningen mogen toewijzen aan huishoudens met een inkomen boven de DAEB-grens. Deze vrije toewijzingsruimte kan in de prestatieafspraken worden verhoogd naar 15%. Voor corporaties kan het benutten van deze vrije toewijzingsruimte een middel zijn om de maatschappelijke en financiële opbrengsten van een DAEB woningbouwproject te verhogen, en daarmee de haalbaarheid van hun beleid te bevorderen. Een deel van de woningen wordt dan toegewezen aan huishoudens met een inkomen boven de DAEB-grens. Deze woningen worden bij start verhuurd voor een prijs onder de liberaliseringsgrens verhuurd, en kunnen door de jaarlijkse huurverhoging meer richting de middenhuur groeien. De huurinkomsten zijn hierdoor hoger, wat bijdraagt aan de haalbaarheid van het woningbouwproject. Bij mutatie wordt de woning opnieuw verhuurd voor een aanvangshuur onder de liberaliseringsgrens.

Het optimaal gebruik maken van de vrije toewijzingsruimte kan een goede methode zijn voor corporaties om woningbouwprojecten te realiseren die anders misschien niet van de grond zouden komen, om ook voor huishoudens met een inkomen boven de DAEB-grens een betaalbare woning te kunnen bieden en om doorstroming van huishoudens naar een passender woning te bevorderen. Met het vervallen van de markttoets verwachten gemeenten meer van corporaties als het gaat om het bieden van middeldure huurwoningen, maar de investeringscapaciteit van de niet-DAEB tak van veel corporaties is beperkt. Optimaal gebruik maken van de vrije toewijzingsruimte is dan een goed alternatief. Het is dan wel belangrijk om daarbij op te merken dat deze methode niet ten koste mag gaan van de realisatie van sociale huurwoningen, maar er echt op gericht is om woningbouwprojecten die anders financieel niet haalbaar zijn, toch te realiseren.

Past het project binnen de portefeuille doelstellingen?

In de portefeuillestrategie is onder meer vastgelegd hoeveel woningen de corporatie wil toevoegen. Voor welke doelgroepen, en welke woningtypen en woninggroottes daarbij horen. Daarnaast heeft de corporatie inzicht in de eigen pijplijn van projecten: hoeveel woningen denkt de corporatie te kunnen produceren in de komende jaren, en wat is de mate van zekerheid voor deze projecten? Een toets aan de portefeuillestrategie maakt inzichtelijk of een nieuw project op middellange tot lange termijn een toegevoegde waarde heeft in de eigen woningvoorraad.

Leidt het project tot het versneld beschikbaar komen van woningen?

Een tweede criterium kan zijn of het te hulp schieten van een stagnerend project ertoe leidt dat woningen versneld beschikbaar komen voor de doelgroepen waar de corporatie zich op richt. Dat kan rechtstreeks het geval zijn, bijvoorbeeld wanneer de corporatie woningen afneemt en verhuurt aan haar doelgroepen. Maar het kan ook via een indirecte weg: bijvoorbeeld doordat een corporatie betaalbare koopwoningen afneemt, en via Koopgarant constructies met voorrang verkoopt aan huurders die doorstromen uit de sociale huurwoningvoorraad. Op die manier kunnen versneld woningen in het eigen woningbestand vrijgemaakt worden voor nieuwe huurders die tot de doelgroepen van de corporatie behoren.

Kunnen de woningen verhuurd worden binnen het sociale segment of het betaalbare middenhuur segment, tegen een acceptabel rendement?

Als de corporatie overweegt de woningen in eigendom te nemen en te gaan verhuren, zal ook de toets plaatsvinden of het project leidt tot een acceptabel project in de zin van het benodigde rendement. Voor corporaties telt daarbij vooral het lange-termijnperspectief: draagt het project op lange termijn bij aan het behoud van een duurzaam bedrijfsmodel? Wie tempo wil maken met het toevoegen van woningen aan de voorraad doet er daarbij goed aan niet al te strikt te zijn: maak een goede afweging welke financiële ruimte kan worden ingezet om gebruik te maken van de kansen die zich juist **nu** voordoen. Snelheid is ook wat waard. Daarbij helpt het ook om optimaal gebruik te maken van de ruimte die er is om de opbrengsten in het project te optimaliseren, bijvoorbeeld door maximaal gebruik te maken van de vrije toewijzingsruimte die corporaties hebben. Standaard hebben woningcorporaties 7,5% vrije toewijzingsruimte, en dat kan in de prestatieafspraken worden verhoogd naar 15%. Deze vrije toewijzingsruimte kan in projecten met nieuwe sociale huurwoningen worden ingezet door woningen met een aanvangshuur in het sociale segment toe te wijzen aan huishoudens met een inkomen boven de DAEB-grens, waardoor de huur boven de liberalisatiegrens kan uitgroeien. Dit kan een instrument zijn om de huuropbrengst te optimaliseren, als een investeringsbeslissing hiervan afhankelijk is.

Draagt deze samenwerking bij aan de structurele versterking van de positie van de corporatie als afnemer en exploitant van woningen?

De huidige moeilijke marktomstandigheden zijn een kans om de positie van de woningcorporatie als afnemer en exploitant van woningen blijvend te versterken. Wij pleiten ervoor dat corporaties die overwegen om woningbouwprojecten te hulp te schieten, zich vooral richten op projecten van potentiële samenwerkingspartners, die ook op langere termijn toegang kunnen bieden tot nieuwe woningen. In ruil voor hulp aan de ontwikkelaar in een slechte markt, zou de ontwikkelaar op zijn beurt de corporatie een bevoorrechte positie moeten geven als de markt weer aantrekt. Wij adviseren dat corporaties kiezen voor samenwerkingen met marktpartijen, die een aantrekkelijke partner kunnen zijn over langere tijd en meerdere locaties.

Samen doorbouwen, hoe pak je dat aan?

Voor corporaties die met hun samenwerkingspartners willen doorbouwen, hebben we de volgende praktische tips:

- Wees proactief en ga in gesprek met marktpartijen en gemeente(n) wanneer zij niet zelf de eerste stap zetten. Sluit aan bij wat er al is, ga op pad! Kom je er met de eigen corporatie niet uit, misschien kan een collega-corporatie helpen of wil die het project overpakken: bespreek met elkaar de kansen die zich voordoen!
- Snelheid van beslissen en handelen is cruciaal en dit vraagt om organisatorische voorbereiding. Zorg dat er een team is aangewezen dat snel kan handelen als kansen zich voordoen, met daarin o.a. de directeur-bestuurder, controller, manager vastgoed en een eigen projectontwikkelaar. Haal vooraf mandaat op bij de RvC en sluit de controller tijdig aan in het proces, om tot een onafhankelijke toets van het investeringsvoorstel te komen. Kortom, wacht dus niet af, maar bereid je voor door cruciale beslissers vooraf op te stellen.
- Wees selectief in het hanteren van technische eisen aan projecten. Veel corporaties hebben uitgebreide pakketten met technische eisen aan gebouwen, ingegeven door jarenlange ervaring in de exploitatie. Het onverkort vasthouden aan deze eisen bij projecten die al in een gevorderd stadium van ontwikkeling zijn, maakt het moeilijk om tot overeenstemming te komen. Corporaties die lopende projecten willen overnemen, doen er daarom goed aan om alleen de belangrijkste technische eisen te handhaven, en zich voor het overige juist flexibel op te stellen.
- Geef ook woningtypes een kans, die je als corporatie nog niet in portefeuille hebt, als deze types wel aansluiten bij de woningvraag. Denk bijvoorbeeld aan studio's, friends-woningen of flexwoningen. En wees bereid om bij afwijkende woonconcepten in de beheerfase extra inspanningen te leveren om ervoor te zorgen dat deze woningen prettig bewoond worden.
- Realiseer je dat woningcorporaties anders rekenen dan marktpartijen. Wees (zonder naïef te zijn) zoveel mogelijk transparant over de gehanteerde rekenmethoden en kaders en veronderstel niet dat de wederpartij die kent.
- Een goede deal heeft voor alle betrokken partijen iets te bieden (win-win), en kent een redelijke winst- en risicodeling. Uiteindelijk hebben we er als samenleving baat bij, als het lukt om zoveel mogelijk continuïteit in de bouw van woningen te behouden, door samenwerking tussen corporaties, marktpartijen en overheden. De publiek – private Versnellingstafels die verbonden zijn aan de Woondeals, zijn bij uitstek de plaats om successen te delen of belemmeringen te bespreken die nog in de weg staan om tot samenwerking te komen.
- Soms is de oplossing niet te halen op projectniveau, maar door uit te zoomen naar gebieds- of portefeuille niveau. Of door afspraken te maken over een verdere toekomst. Interessant zijn samenwerkingen die zich laten vertalen naar structurele verbetering van de positie van de corporatie als afnemer van woningen: de corporatie helpt nu de ontwikkelaar uit de brand, maar krijgt die corporatie dan ook een preferente positie in een opvolgend project?
- De gemeente heeft de verantwoordelijkheid om ervoor te zorgen dat haar woningbouwprogramma gerealiseerd wordt, en heeft een actieve rol in het verwerven en beschikbaar maken van locaties. Ook heeft de gemeente een belangrijke maatschappelijke verantwoordelijkheid en rol in de randvoorwaarden van het bestemmingsplan en het planuitvoeringskader, door daarin publiekrechtelijk eisen op te nemen over het minimale aandeel sociale woningbouw met bijbehorende woonkwaliteiten, duurzaamheidseisen, woonoppervlaktes en verhuurtermijnen van de DAEB-woningen. Daarmee kan een gemeente de corporatie in een goede uitgangspositie brengen in diens onderhandelingen met een marktpartij. Spreek de gemeente aan op deze rol, zodat ze in toekomst ervoor zorgt dat geschikte locaties bij corporaties terecht komen. Lees voor meer tips onze publicatie over succesvolle "[Corporaties in de oplossingsstand](#)".

Meer vragen over samen doorbouwen?

Heeft u naar aanleiding van deze publicatie vragen over de manieren waarop corporaties en marktpartijen kunnen samenwerken om stagnerende woningbouwprojecten tot realisatie te brengen? Neem dan contact op met woningbouw@rvo.nl. Ook als u een concrete casus heeft waarbij u advies van het Expertteam Woningbouw wilt betrekken. Zie ook: <https://www.rvo.nl/onderwerpen/expertteam-woningbouw>

Overzichtstabel

In onderstaande tabel is een aantal adviezen opgenomen over dingen om juist wel te doen, of juist niet te doen, bij het samenwerken met marktpartijen. De adviezen zijn onderverdeeld naar thema.

Onderwerp	Wel doen	Niet doen
Financieel	<ul style="list-style-type: none"> • Investerings en constructies beoordelen in het licht van de bedrijfsstrategie: portefeuilledoelen, effect op de ratio's, minimaal te behalen rendementen. • Gebruik maken van aanvullende subsidies zoals SBI en WBI gelden. • Gelijkwaardige concessies vragen van alle betrokken partijen. Niet alleen ontwikkelaar en corporatie, maar ook gemeente. • Wees transparant over de rekenwijze die je als corporatie gebruikt en de normen die je hanteert voor een haalbaar project. Vraag dezelfde transparantie van je gesprekspartners. 	<ul style="list-style-type: none"> • Verliezen van ontwikkelaars overnemen, te hoge verwervingsprijzen compenseren met maatschappelijk vermogen. • Inleveren op de eigen minimale rendementsdoelstelling, terwijl ontwikkelaar en gemeente ongewijzigd hun doelstellingen realiseren.
Juridisch	<ul style="list-style-type: none"> • Maak heldere afspraken met elkaar. Zet expliciet op papier welke taken en verplichtingen partijen hebben, en hoe resterende risico's over partijen worden verdeeld. • Toets of de investering binnen de Woningwet en het investeringsstatuut past. Vraag waar nodig tijdig een vergunning bij de Aw aan (en neem een opschortende of ontbindende voorwaarde hiervoor op). • Regel tijdig de goedkeuring van de RvC. • Denk aan een borgings/ financieringsvoorboud. 	<ul style="list-style-type: none"> • Het juridische deel als laatste 'moetje' bij een project zien. • Te veel vertrouwen op de kennis en juristen van de gemeente en ontwikkelaar.
Programma	<ul style="list-style-type: none"> • Investeren in projecten die direct bijdragen aan het sneller ter beschikking stellen van: <ul style="list-style-type: none"> - Sociale huurwoningen - Betaalbare middeldure huurwoningen • Investeren in projecten die indirect bijdragen aan het sneller ter beschikking stellen van corporatiewoningen aan haar doelgroepen. Bijvoorbeeld betaalbare koopwoningen die met voorrang aan huurders worden verkocht. 	<ul style="list-style-type: none"> • Investeren in projecten die noch direct noch indirect tegemoetkomen aan de woonbehoefte van huishoudens die tot de doelgroepen van corporaties behoren.
Technische eisen Toelichting: veel corporaties hebben een goed ontwikkeld technisch PVE op basis van vele jaren ervaring met de exploitatie van woningen. Ontwikkelaars en commerciële beleggers hebben vaak een kortere horizon en stellen daardoor andere (lichtere) technische eisen.	<ul style="list-style-type: none"> • Kennis hebben van de eigen technische eisen en prioriteiten kunnen stellen: Welke aanpassingen zijn nodig aan het aangeboden project? Welke van de eigen technische eisen zijn het meest van belang voor een goede exploitatie? 	<ul style="list-style-type: none"> • Star vasthouden aan het eigen Technisch PVE. • Volledig loslaten van het eigen Technisch PVE.

Onderwerp	Wel doen	Niet doen
<p>Oplevering en in exploitatie nemen Toelichting: wanneer woningen Turn-key worden afgenomen, bevindt de projectorganisatie die het project ontwikkelt zich bij de leverancier. Het risico bestaat dat aan de kant van de corporatie als afnemer onvoldoende capaciteit wordt vrijgemaakt om de nieuwe woningen correct in exploitatie te nemen.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Procesbeschrijving voor het professioneel aanvaarden van opgeleverde woningen. • Specificatie van de gewenste inhoud van het overdrachtdossier. (Revisietekeningen, garanties, certificaten, technische gegevens, handleidingen, beheercontracten). • Voldoende tijd en capaciteit vrijmaken voor het correct opnemen van de nieuwe woningen in de administratie van de woningcorporatie. • Extra capaciteit organiseren voor het verhuren van een groot aantal extra woningen (bovenop de gebruikelijk mutaties in de portefeuille). 	<ul style="list-style-type: none"> • Onderschatten van de extra inspanning die het vraagt om een pakket woningen in beheer te nemen en te verhuren.
<p>Lange termijn positie van corporatie Toelichting: veel corporaties met een nieuwbouwpoging zijn gebaat bij een sterkere toegang tot nieuwbouwlocaties op de lokale of regionale markt. Het zou niet zo moeten zijn dat een corporatie wordt ingeschakeld om projecten te redden op het moment dat de markt tegenzit, maar geen voet aan de grond krijgt wanneer de nieuwbouwmakrt goed draait.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Afspraken om actuele projecten te helpen koppelen aan het verkrijgen van een positie in toekomstige projecten. • Niet alleen afspraken maken tussen corporatie en ontwikkelaar, maar ook de gemeente betrekken als derde partij met een nieuwbouwoelstelling, en bovendien invloed op toekomstige woningbouwlocaties. 	

Dit is een publicatie van:

Rijksdienst voor Ondernemend Nederland
Prinses Beatrixlaan 2 | 2595 AL Den Haag
Postbus 93144 | 2509 AC Den Haag
T +31 (0) 88 042 42 42
E: woningbouw@rvo.nl
[https://www.rvo.nl/onderwerpen/expertteam-woningbouw/
taskforce-nieuwbouw-woningcorporaties](https://www.rvo.nl/onderwerpen/expertteam-woningbouw/taskforce-nieuwbouw-woningcorporaties).

De Taskforce Nieuwbouw Woningcorporaties is een initiatief van de vereniging van woningcorporaties Aedes, de Vereniging van Nederlandse Gemeenten (VNG), het Interprovinciaal Overleg (IPO) en het ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties. Deze publicatie is tot stand gekomen in opdracht van het ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties.

© Rijksdienst voor Ondernemend Nederland | November 2023
Publicatienummer: RVO-241-2023/BR-DUZA

De Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) stimuleert duurzaam, agrarisch, innovatief en internationaal ondernemen. Met subsidies, het vinden van zakenpartners, kennis en het voldoen aan wet- en regelgeving. RVO werkt in opdracht van ministeries en de Europese Unie.

RVO is een onderdeel van het ministerie van Economische Zaken en Klimaat.