



5 Samenspel corporatie en belegger

5.1 Inleiding

In dit hoofdstuk wordt ingegaan op de samenwerking tussen woningcorporaties en beleggers waarbij middeldure huur, ofwel middenhuur, centraal staat. Er wordt antwoord gegeven op de volgende onderzoeksvraag: “Op welke andere samenwerkingswijze kunnen woningcorporaties, institutionele beleggers en gemeenten elkaar stimuleren om te investeren in nieuwe huurwoningen in het middensegment, teneinde daarmee bij te dragen aan gemengde wijken in stedelijke vernieuwing en een meer evenwichtige woningmarkt?” Met huurwoningen in het middensegment, ofwel middenhuur, wordt in dit onderzoek bedoeld middeldure huurwoningen met een maandhuur vanaf de tweede aftoppingsgrens. Deze grens geldt voor huishoudens van drie of meer personen en wordt jaarlijks verhoogd. De tweede aftoppingsgrens lag in 2016 op circa € 630 en is de afgelopen jaren opgetrokken naar circa € 650 (prijsspeil 2019). De minimum- en maximumgrenzen van middenhuur verschillen regionaal. In het algemeen wordt € 1.000 als maximumgrens gehanteerd (VNG, 2017).

Om inzicht te krijgen in deze vraag worden de volgende deelvragen onderscheiden.

- Onder welke voorwaarden zijn institutionele beleggers bereid om te investeren in het middensegment vanaf de tweede aftoppingsgrens?
- Hoe is het voor woningcorporaties acceptabel te maken om zich terug te trekken tot aan de tweede aftoppingsgrens voor drie- en meerpersoonshuishoudens?

- Draagt samenwerking tussen institutionele beleggers en corporaties bij aan meer investeringen in het middensegment in stedelijke vernieuwingswijken?
- Op welke wijze kan de gemeente hieraan bijdragen?

In relatie tot deze deelvragen zijn vijf veronderstellingen geformuleerd op basis van literatuuronderzoek en interviews. Deze worden diepgaand onderzocht aan de hand van een gamesimulatie. De interviews en gamesimulatie hebben plaatsgevonden in de eerste helft van 2016. Op basis van de bevindingen van de gamesimulatie en de interviews wordt de onderzoeksvraag van dit hoofdstuk beantwoord en worden conclusies getrokken.

In de volgende paragraaf wordt allereerst de achtergrond en het speelveld in beeld gebracht, waarna in paragraaf 5.3 de interviews worden behandeld. In paragraaf 5.4 en 5.5 komen de opzet en resultaten van de gamesimulatie aan bod. In paragraaf 5.6 worden tot slot conclusies getrokken.

Dit hoofdstuk is tot stand gekomen in samenwerking met Inge Oortgiesen in het kader van haar masterthesis *Huisvesting voor middeninkomens* (Oortgiesen, 2016) waaruit enkele passages en tabellen zijn overgenomen of bewerkt.

5.2 Achtergrond en speelveld

De nieuwe Woningwet die op 1 juli 2015 (Woningwet, 2015) in werking is getreden, heeft ingrijpende gevolgen voor woningcorporaties. Met de herziening wordt verbetering beoogd van het functioneren van woningcorporaties als ondernemingen met een louter maatschappelijke taak (Franzen, 2015). Woningcorporaties dienen zich, krachtens hun doelstellingen, te richten op sociale huurwoningen voor lage inkomens met een huurprijs onder de liberalisatiegrens van € 720,42 (prijsspeil 2019). Van vrijgekomen sociale huurwoningen moet minimaal 80% worden toegewezen aan de primaire doelgroep, dit zijn huishoudens met een inkomen lager dan € 38.035 (prijsspeil 2019). Aan huishoudens met een inkomen tussen de € 38.035 en € 42.436 (prijsspeil 2019) mag 10% worden toegewezen, dit zijn de middeninkomens. De overige 10% mag vrij worden toegekend, waarbij voorrang wordt verleend aan bijzondere doelgroepen. Naast deze wetgeving is per 1 januari 2016 ook de passendheidstoets ingevoerd, waarbij tenminste 95% van de huishoudens

die in aanmerking komen voor huurtoeslag (met onder andere een jaarinkomen van maximaal € 22.700, prijspeil 2019) recht hebben op een huurprijs onder de aftoppingsgrens. Deze grens ligt op € 607,46 voor één- en tweepersoonshuishoudens en op € 651,03 voor drie- en meerpersoonshuishoudens (prijspeil 2019).

Om oneerlijke concurrentie tussen private en publieke partijen tegen te gaan wordt met veranderende regelgeving getracht een 'level playing field' (gelijk speelveld) te creëren. Ook vanuit de Europese Unie wordt in grote mate belang gehecht aan meer concurrentie. Zo zou er volgens de Europese Commissie sprake zijn geweest van staatssteun, omdat woningcorporaties voordeel genieten van overheidsmaatregelen waardoor mededinging wordt verstoord. Onder andere staatsgaranties voor leningen bij het Waarborgfonds Sociale Woningbouw (WSW) werden beschouwd als staatssteun, maar ook steun vanuit het Centraal Fonds voor de Volkshuisvesting (CFV) en de verkoop van overheidsgrond door gemeenten tegen een prijs onder de marktwaarde.

Door de nieuwe Woningwet dienen corporaties zich administratief of juridisch te splitsen in twee aparte bedrijfsonderdelen. In de primaire tak worden de zogenoemde Diensten van Algemeen Economisch Belang (DAEB) uitgevoerd, waarvoor via geborgde leningen staatssteun gegeven wordt. In de secundaire tak worden alle 'niet-DAEB-activiteiten' ondergebracht, zoals geliberaliseerde en te liberaliseren huurwoningen, winkels en bedrijfspanden. Deze laatste tak moet binnen een redelijke termijn marktconform worden geherfinancierd. In bepaalde omstandigheden zijn nieuwe niet-DAEB-activiteiten toegestaan, mits ze bijdragen aan de uitvoering van de kerntaak. Dit is bijvoorbeeld het geval bij herstructurering van sociale woningcomplexen tot vrijesector- of koopwoningen en wanneer er geen marktpartijen zijn die dezelfde activiteit willen uitvoeren.

De veranderde wetgeving roept veel vragen op bij woningcorporaties: welke activiteiten nemen zij nog wel ter hand en welke niet meer? Worden de taken die corporaties niet meer of in mindere mate op zich nemen opgevangen door marktpartijen? Wie neemt de bouw van huurwoningen in de middeldure huur van € 700 tot € 900 op zich? Met name deze laatste vraag wordt steeds urgenter omdat er een grote behoefte bestaat aan middeldure huurwoningen. Het kabinet wil scheefwonen (circa 25% van de huurders in een sociale huurwoning heeft een te hoog inkomen) tegengaan en de doorstroming op de woningmarkt bevorderen. De IVBN (Vereniging van Institutionele Beleggers in Vastgoed) pleit voor een 'level playing field' omdat tegen corporatiewoningen van 100 vierkante meter voor € 500 à € 600 niet op te concurreren valt. Deze sociale huurprijs is immers niet marktconform in relatie tot het woonproduct. Uitgangspunt van de verhuurdersheffing en de herziene Woningwet is dat corporaties niet concurreren met marktpartijen, door de nieuwbouw van koopwoningen en geliberaliseerde

huurwoningen moeilijk te maken. Het is echter de vraag of beleggers het segment met een maandhuur tussen de € 700 en € 900 op zich willen nemen, ook al is de behoefte aan dit segment groeiende en het aanbod beperkt. Uit onderzoek van de Stec Groep (Arts, 2016) naar vrije sector huur, blijkt het aandeel van dit segment in Nederland gemiddeld slechts 6% van de totale woningvoorraad te zijn. Dit is extreem weinig in vergelijking tot andere landen. Volgens Arts (2016) is er een steeds grotere autonome behoefte naar vrijesectorhuur, met name in stedelijke gebieden. Ondanks dat 75% van de gemeenten vrijesectorhuur belangrijk vindt, is de inzet van gemeenten nog niet voldoende om in de sterke vraag te voorzien. Naast het labelen van concrete locaties voor vrijesector huur, is passend grondprijnsbeleid een bottleneck. Slechts 17% van de gemeenten heeft specifiek grondprijnsbeleid voor vrijesectorhuurwoningen. Dit zijn met name de grote gemeenten. Volgens Arts (2016) kan de meerderheid van de gemeenten nog veel meer doen om de realisatie van vrijesectorhuur te stimuleren. Het gaat dan om specifiek beleid, extra en kwalitatief goede nieuwbouwlocaties, een zogenaamd 'bidbook' met potentiële locaties die gemeenten te bieden hebben voor beleggers, maar ook om passend grondprijnsbeleid om businesscases rond te krijgen.

Volgens Franzen (2015) is het beeld van hoe corporaties met de regelgeving in de praktijk omgaan gedifferentieerd. Factoren die hierin een rol spelen zijn de lokale woningmarkt en vraag, de financiële situatie en solvabiliteit, maar ook de ambities van de corporaties. Woningcorporatie zijn als gevolg van de veranderde wetgeving op zoek naar een nieuwe legitimatie en missie. Dit leidt tot een nieuwe positionele oriëntatie van woningcorporaties, waarbij een corporatie zich bijvoorbeeld terugtrekt uit het marktsegment en zich richt op de onderkant van de huursector tot aan de huurtoeslaggrens van € 640,14 (prijnspeil 2018). Huren boven de huurtoeslaggrens van woningen in sociale complexen in de portefeuille worden dan waar mogelijk verlaagd en overige woningen worden afgestoten.

Het verder brengen van herstructurering en realiseren van gemengde wijken vraagt om samenwerking tussen corporaties en beleggers. Volgens Franzen (2015) is samenwerking tussen beleggers en corporaties het meest kansrijk op lokaal niveau, met als voorbeeld het Eindhovense Stadionkwartier waar corporatie Laurentius in samenwerking met belegger Amvest 500 woningen heeft gerealiseerd, deels sociaal en deels vrije sector. Naast een samenwerking op één locatie is ook een programmatische samenwerking op meerdere locaties denkbaar, waarbij partijen zich voor langere tijd aan elkaar committeren.

Samenwerking tussen corporaties en beleggers is echter nog geen gemeengoed en veel vragen zijn nog onbeantwoord. Kunnen woningcorporaties en beleggers samen een oplossing bieden voor de huisvestingsproblematiek in het middensegment

en daarmee bijdragen aan een meer evenwichtige woningmarkt? Hoe kunnen woningcorporaties in samenwerking met beleggers aan stedelijke vernieuwing bijdragen met gemengde wijken voor lage en middeninkomens? Wie pakt wat dan op en hoe is de rolverdeling? Welke afspraken worden gemaakt en hoe worden deze vastgelegd? In de volgende paragrafen wordt antwoord gegeven op deze vragen. De focus ligt hierbij op het onderzoeken van samenwerkingsvormen die zich in de praktijk nog niet of nauwelijks voordoen, maar die wel voor de hand liggen gezien het positieve effect op investeringsbeslissingen.

Dit onderzoek richt zich vooral op institutionele beleggers, die gedefinieerd kunnen worden als instellingen, zoals pensioenfondsen en verzekeringsmaatschappijen, die het onder hun beheer vallende kapitaal zelf beleggen of uitbesteden aan derden. In stedelijke vernieuwing gaat het om institutionele beleggers die investeren in vastgoed, met als doel om beleggingsinkomsten en waardegroei van geïnvesteerd vermogen te realiseren.

5.3 Interviews

Respondenten

In totaal hebben twintig semigestructureerde interviews plaatsgevonden. De respondenten zijn directeuren, managers en adviseurs werkzaam bij negen grootstedelijke woningcorporaties in verschillende regio's. Daarnaast directeuren, managers en acquisiteurs van zeven beleggers: zes institutionele beleggers en één particuliere belegger. Tot slot zijn enkele deskundigen geïnterviewd van een gemeente, een kennisinstituut en de branchevereniging van woningcorporaties (Aedes). Alle interviews hebben plaatsgevonden in 2016.

Bevindingen woningcorporaties

Woningcorporaties mogen nog steeds actief zijn in het hoge middensegment (boven de liberalisatiegrens van € 720,42 prijspeil 2019) mits zij aan bepaalde voorwaarden voldoen, waaronder een markttoets. Binnen de mogelijkheden van de nieuwe

Woningwet hanteren woningcorporaties verschillende strategieën in de huisvesting van middeninkomens.

In de eerste plaats zijn er woningcorporaties die zelf investeren in sociale huur (onder de liberalisatiegrens van € 720,42) en die andere partijen het middensegment vanaf de liberalisatiegrens laten oppakken. Ten tweede zijn er woningcorporaties die zich verder terugtrekken door hun investeringen in sociale huur voor de primaire doelgroep te beperken tot de onderkant onder de tweede aftoppingsgrens (€ 651,03 prijspeil 2019). Zij laten de categorieën daarboven door andere partijen oppakken, dus ook de bovenkant van de sociale huurcategorie. De derde strategie die woningcorporaties hanteren is het zelf oppakken van investeringen in sociale huur en het gezamenlijk met marktpartijen oppakken van investeringen in het middensegment. Dit laatste doen zij alleen wanneer marktpartijen geen interesse hebben in het zelfstandig bedienen van dit segment.

Deze mogelijke strategieën worden alle drie gehanteerd, blijkt uit de interviews. De eerste strategie is het meest in lijn met de visie van het Rijk op de kerntaak van woningcorporaties. Woningcorporaties kiezen hiervoor vanwege de grote druk op de onderkant van de markt en omdat zij er voor deze doelgroep willen zijn. De gemeente vraagt daar ook om en het bedienen van deze doelgroep vraagt al de nodige inspanningen. Dit neemt niet weg dat deze corporaties zich ook medeverantwoordelijk voelen voor gemengde wijken. Daar willen zij aan bijdragen door verkoop van bestaand bezit, maar dat komt niet goed op gang doordat er weinig nieuwe locaties beschikbaar zijn om dit te compenseren.

Woningcorporaties die de tweede strategie hanteren trekken zich nog verder terug en beperken hun investeringen in het huursegment onder de eerste aftoppingsgrens, omdat deze grens bij de doelgroep past en de nieuwe Woningwet deze oriëntatie heeft versterkt. Zij geven aan dat de scheve prijs-kwaliteitverhouding van huurwoningen in het middensegment een imperfectie veroorzaakt in de woningmarkt. Corporaties bieden immers nieuwbouw met relatief hoge kwaliteit voor een lage prijs, waar beleggers niet mee kunnen concurreren. Door zich terug te trekken tot de eerste aftoppingsgrens bieden zij meer ruimte voor de markt om te investeren. Dit vergroot het gat op de woningmarkt, waarna marktpartijen worden uitgedaagd om dit op te vullen. Corporaties die deze strategie hanteren vinden niet-DAEB in de toekomst ook niet bij hun passen. Deze strategie kan versterkt worden als zij actief zijn in gemeenten met links beleid of in landelijk gebied. De huisvestingsproblematiek van middeninkomens speelt zich vooral af in de steden en is daarbuiten minder groot.

Corporaties die de derde strategie hanteren pakken het middeldure huursegment samen met marktpartijen op en dragen daar zo nodig extra aan bij vanuit hun niet-

DAEB tak. Zij voelen zich verantwoordelijk voor de samenstelling van gemengde wijken en voor doorstroming van het huurdersbestand. Deze corporaties bieden hiermee huurders de kans om wooncarrière te maken. Bovendien zetten zij investeringen in niet-DAEB vaak bewust in om wijkontwikkeling te stimuleren, met name in aandachtswijken waarin marktpartijen geen interesse hebben. De corporatie vervult in deze wijken een pioniersrol. Zij willen daar ook aan bijdragen omdat de gemeente voor hun een rol ziet weggelegd in de huisvesting van middeninkomens, door de grote druk op de woningmarkt. Als aan deze vraag niet op gemeentelijk niveau voldaan kan worden, kijken zij ook op regionaal niveau. Dit doen zij om ervoor te zorgen dat middeninkomens ook een geschikte woning kunnen vinden, bijvoorbeeld in grote gemeenten waar in de (binnen-)stad geen passende woonruimte beschikbaar is.

Uit de interviews blijkt dat het werkgebied en de woningmarktregio waarin een corporatie actief is in belangrijke mate bepalend is voor de investeringskeuze in het middensegment. Corporaties in stedelijk gebied met een overspannen woningmarkt zijn eerder bereid om in het middensegment te investeren, omdat de problematiek van de middeninkomens zich met name daar afspeelt en er krapte is in de markt. Daarnaast blijken woningcorporaties die actief zijn in dezelfde stad veelal dezelfde strategie te hanteren en de rol aan te nemen die de gemeente hun vraagt te vervullen. Corporaties fungeren dan als verlengstuk van het gemeentelijk woonbeleid. De linkse of rechtse oriëntering van de gemeenteraad is daarmee ook van invloed op het handelen van corporaties: voert betaalbaar wonen de boventoon of prijsgericht grondbeleid? Gemeenten kijken naast de prijs tegenwoordig steeds meer naar creativiteit en kwaliteit, waardoor de hoogte van grondbedingen minder leidend wordt. Zij staan meer open voor gedifferentieerde grondprijzen en ook programmeren komt op gang in plaats van faciliteren. Naast gemeentelijke politiek speelt de landelijke politiek en de onzekerheid daarvan een rol in het wel of niet behouden of uitbreiden van de niet-DAEB tak.

Naast bovengenoemde externe factoren spelen ook interne factoren een rol. De actuele vastgoedportefeuille en oorspronkelijke omvang van de niet-DAEB tak van een corporatie is mede bepalend voor hun investeringskeuze in het middensegment. Een van oudsher ontstane grote niet-DAEB tak biedt meer mogelijkheden voor middeninkomens en ook verkoop aan beleggers kan daaraan bijdragen. Binnen het onderscheid dat Gruis (2008) maakt tussen bestendige en vernieuwende corporaties zullen bestendigers eerder investeren in sociale huur onder de aftoppingsgrens, terwijl vernieuwers eerder het middensegment zullen oppakken samen met andere marktpartijen. Corporaties die de lage middeninkomens willen bedienen tot aan de liberalisatiegrens zitten hier tussenin.

Bevindingen beleggers

Institutionele beleggers hebben een afgeleide maatschappelijke doelstelling en zullen niet vanuit maatschappelijke overwegingen investeren in het middensegment, maar vanuit financiële overwegingen. Opvallend is dat de portefeuille van veel beleggers voor een groot deel uit gereguleerde huur bestaat. Nieuwe investeringen in het lage en hoge middensegment kunnen voor beleggers aantrekkelijk zijn vanuit verschillende overwegingen en strategieën. Ten eerste zijn er beleggers die actief investeren in het lage middensegment (tot de liberalisatiegrens van € 720,42) vanwege het relatief stabiele rendement en beperkte risico. In de tweede plaats zijn er beleggers die actief investeren in het lage middensegment zodat de huurprijs na een bepaalde exploitatieperiode opgeschroefd kan worden. Ten derde zijn er beleggers die (zo goed als) alleen willen investeren vanaf het hoge middensegment (boven de liberalisatiegrens van € 720,42), maar wel geïnteresseerd zijn en sporadisch investeren in lagere segmenten.

Het merendeel van de beleggers voert de derde optie uit en is met name geïnteresseerd in de acquisitie van huurwoningen in het geliberaliseerde segment. De verhuurdersheffing en politieke onzekerheid weerhouden hen gereguleerde huurwoningen te acquireren. Hun interesse om te acquireren in het lage en hoge middensegment is wel aanwezig wanneer er combinaties te maken zijn, complexen op termijn te liberaliseren zijn of wanneer de gemeente een percentage sociaal meegeeft. De andere twee strategieën worden ook ingezet door beleggers, maar in mindere mate. Eén van de beleggers is zeer geïnteresseerd in het gereguleerde huursegment omdat dit deel van de portefeuille het, zelfs met de verhuurdersheffing, zeer goed doet. Deze belegger gaat ook samenwerkingen aan met woningcorporaties om bezit uit te ruilen. Daarbij moet wel de prijs-kwaliteitverhouding in evenwicht zijn: de kwaliteit van middeldure huurwoningen moet passend zijn bij de huurprijs. Een andere belegger ervaart dat het aan de bovenkant van de markt steeds drukker wordt en kiest er sinds kort bewust voor om gereguleerde woningen te acquireren vanwege het verdienmodel dat er in zit. Deze gereguleerde huurwoningen, zowel nieuwbouw als recente bestaande bouw, worden op termijn naar de vrije sector overgebracht. Dit is met name interessant in wijken waar een grote waardesprong wordt verwacht.

Uit de interviews blijkt dat de investeringskeuze van institutionele beleggers in het middensegment met name te maken heeft met het fonds, wanneer daar sprake van is, waarvoor zij beleggen. De beslisriteria van het fonds, waaraan nieuwe beleggingen moeten voldoen, zijn dan bepalend. Beleggers hebben meer keuzevrijheid in het segment dat zij bedienen als zij niet voor een extern fonds werken. Investeren in het middensegment is in combinatie met het lage verhuurrisico

financieel goed rendabel, alleen door de politieke onzekerheid van het gereguleerde segment komt de rendementseis weer hoger te liggen. Beleggers kunnen concessies doen in exploitatieduur en huurprijzen, maar er moet natuurlijk wel een zeker rendement gemaakt worden.

Samenwerking corporaties en belegger

Omgevingsfactoren spelen in de samenwerking tussen corporaties en beleggers een belangrijke rol. De huidige aantrekkelijke woningmarkt wordt steeds krappere waardoor beleggers ook geïnteresseerd raken in lagere huursegmenten. Dit biedt kansen voor samenwerking met corporaties, die het middensegment aan marktpartijen willen overlaten. Toch vragen woningcorporaties zich af of institutionele beleggers ook geïnteresseerd zijn in slechtere wijken met verouderd bezit. De herziening van de Woningwet biedt zowel kansen als belemmeringen voor samenwerking tussen corporaties en beleggers. Het feit dat corporaties zich terugtrekken naar hun kerntaak geeft enerzijds meer ruimte voor andere partijen en dwingt tot samenwerking om gedifferentieerde wijken te kunnen creëren. Anderzijds maakt het zaken zoals uitwisseling van bezit en het splitsen van juridisch en economisch eigendom van complexen moeilijker.

Ook organisatiefactoren spelen een belangrijke rol in de samenwerking. De uitgangssituatie van corporaties en institutionele beleggers komt aardig overeen: beiden hebben een langetermijnvisie en willen waarde creëren in een gebied. Dit gedeelde belang biedt perspectief voor samenwerking. Er zit echter een verschil in de belangrijkste waarde die zij als uitgangspunt hanteren. Institutionele beleggers zijn primair uit op financieel rendement, terwijl dit voor corporaties een randvoorwaarde is en zij zich richten op maatschappelijk rendement. Dit kan leiden tot onbegrip tussen beide partijen. Zolang partijen elkaar echter respecteren in ieders speelveld en complementair proberen te zijn aan elkaar hoeft dit een samenwerking niet te belemmeren. Ze moeten elkaar wel iets te bieden hebben voor een samenwerking. Cultuurverschil tussen beleggers en corporaties is een veel genoemde belemmering in de samenwerkingsrelatie. Dit kan het opbouwen van vertrouwen in de weg staan, bijvoorbeeld door verschil in snelheid van besluitvorming. Beleggers geven aan dat elke investering zijn momentum heeft, vooral binnen de vastgoedmarkt. Wanneer besluitvorming te lang duurt, wat bij corporaties nog weleens het geval is, kan de kans voorbij zijn. Beleggers pakken geregeld ook het sociale segment op binnen een gebied als dit verplicht wordt gesteld, omdat besluitvorming bij corporaties in de ogen van beleggers vertragend werkt. De relatie tussen corporaties en beleggers zou versterkt kunnen worden door gezamenlijke platforms of overlegtafels. Ondanks het genoemde cultuurverschil zijn beleggers en corporaties wel tevreden

over eerdere samenwerkingen met elkaar. Corporaties ervaren beleggers in de regel als transparant. Als de samenwerking via een ontwikkelaar loopt, kan dit de transparantie verminderen. De samenwerking met gemeenten wordt door veel corporaties als goed ervaren. De gemeente kent de lokale corporaties, waardoor zij meer natuurlijke partners zijn van de gemeente dan beleggers. Voor beleggers is deze samenwerking minder natuurlijk en geldt vaak: onbekend maakt onbemind. Bovendien is het afbreukrisico van wethouders groot en hebben zij last van de grote doorstroming in het ambtelijk apparaat, wat niet bevorderlijk is voor het maken van afspraken.

Tenslotte spelen financieringsfactoren een belangrijke rol in de samenwerking tussen corporaties en beleggers. Gezamenlijke fondsen van beleggers en corporaties in Nederland lijken niet goed te werken; het creëren van een fonds waar zowel corporaties als beleggers woningen in onderbrengen gebeurt weinig. Het opstellen en onderhouden van een fonds brengt relatief hoge kosten met zich mee, terwijl de zeggenschap over de portefeuille afneemt. Een andere mogelijkheid om bij te dragen aan de huisvesting van middeninkomens is de verkoop van relatief dure complexen van corporaties aan beleggers. Dit valt eigenlijk niet binnen de kerntaak, maar heeft als voordeel dat corporaties de huur van deze woningen dan niet meer hoeven af te toppen. Marktpartijen kunnen vervolgens een hogere huurprijs voor deze woningen vragen. In de praktijk gebeurt deze complexmatige verkoop echter nauwelijks. Beleggers bieden volgens corporaties te weinig doordat er verschillende afslagen berekend worden en een hogere rendementseis wordt gehanteerd. Voordelen voor beleggers van het gereguleerde huursegment zijn het lage verhuurrisico en de lage mutatiegraad. Bovendien is er minder concurrentie van andere partijen. Nadelen zijn de politieke onzekerheid en de verhuurdersheffing. Dit blijven belemmeringen waarmee rekening gehouden wordt in de rendementseis. Bij nieuwbouw kan gedifferentieerder grondprijnsbeleid samenwerking en nieuwe investeringen stimuleren. Door per locatie of woningcategorie aan te geven wat de opbrengst moet zijn, kunnen partijen zelf differentiatie aanbrenge in het woningbouwprogramma. Dit spreekt zowel corporaties als beleggers aan.

Het verbinden van voorwaarden aan huursprongen en verkoop is voor beleggers en corporaties over het algemeen geen probleem. Hiermee kan waarde gecreëerd worden voor beleggers en kunnen er tegelijkertijd maatschappelijke doelen worden behaald.

Enkele corporaties zien het alleen investeren in DAEB als nadeel voor toekomstige investeringen, omdat investeringen gedeeltelijk gefinancierd worden uit leningen en dat samenhangt met de solvabiliteit van de corporatie. Niet-DAEB woningen hebben over het algemeen een hogere waarde en bieden daarmee dekking voor de verstrekking van leningen. Wanneer de niet-DAEB tak krimpt, kan dit het aantrekken van leningen bemoeilijken.

5.4 Opzet gamesimulatie

Om het samenspel en de wederzijdse beïnvloeding tussen corporatie en belegger nader te onderzoeken is een gamesimulatie ontwikkeld met een fictieve casus als uitgangssituatie. In deze simulatie zijn relevante elementen voor het investeringsgedrag meegenomen als variabelen. In deze paragraaf wordt allereerst de methode beschreven die gevolgd is om tot deze simulatie te komen. Vervolgens wordt het ontwerp en de inhoud beschreven en de rollen en doelen van de deelnemers van de gamesimulatie. De bevindingen van de interviews zijn meegenomen in het ontwerp van de gamesimulatie.

Methode

Om tot de gamesimulatie te komen is een stappenplan gevolgd, dat gebaseerd is op de methodologie van Peters en Van de Westelaken (2014) geïnspireerd door onder andere Duke (1974). Doel van deze methode is het reduceren van de complexe realiteit tot een eenvoudiger model. De gevolgde stappen zijn kort samengevat in het eerste hoofdstuk bij de omschrijving van de onderzoeksmethoden in paragraaf 1.4.

Doelen van de gamesimulatie

Als eerste stap is het doel van de gamesimulatie geformuleerd; dit is tweeledig. Het eerste doel is het inzichtelijk maken van de verschillende rollen die woningcorporaties en institutionele beleggers voor zichzelf en elkaar zien in de huisvesting van de lage en hoge middeninkomens. Dit komt in de gamesimulatie naar voren in de uitgesproken voorkeuren, afspraken en investeringskeuzes die partijen maken ten aanzien van de aard, de omvang en de timing van de investeringen. Het tweede doel is het inzichtelijk maken van het verloop van de samenwerking tussen corporaties en institutionele beleggers en van de wederzijdse beïnvloeding van partijen door keuzes, houding en gedrag van anderen. Dit komt in de game met name naar voren in de gedeelde opvattingen, commitment, relatiekwaliteit en transparantie van de deelnemende partijen en in de gehanteerde strategieën om bepaalde doelen te behalen.

Vanuit de rol van de gemeente is in de gamesimulatie onderzocht hoe zij omgaat met tegenstrijdige volkshuisvestelijke en financiële belangen binnen de gemeente en hoe andere partijen daarop reageren. Het volkshuisvestelijke belang is om

de gemeentelijke woonvisie te realiseren met voldoende sociale en middeldure huur, terwijl het financiële belang is om de grondopbrengsten te maximaliseren. Daarnaast is onderzocht in hoeverre het toepassen van meer gedifferentieerde woningbouwcategorieën partijen stimuleert om te investeren. Dit kan op twee manieren. Ten eerste via privaatrechtelijke weg door eisen te stellen aan het te realiseren programma bij gronduitgifte. Ten tweede via publiekrechtelijke weg door specifieke woningbouwcategorieën voor te schrijven in bestemmingsplannen.

Belangrijk onderdeel van de gamesimulatie is de evaluatie aan het eind, waarin terugkoppeling plaats heeft gevonden op inhoudelijke aspecten van het investeringsgedrag en op houding, gedrag en onderlinge beïnvloeding van de deelnemers. Daarnaast vond terugkoppeling plaats van de deelnemers over het realiteitsgehalte van de game. Tenslotte werd in de evaluatie inzicht verkregen in de effecten van de gewijzigde Woningwet op het handelen van de woningcorporaties en in de reactie hierop van andere partijen in het spel.

Veronderstellingen

In relatie tot de onderzoeksvraag en deelvragen van dit hoofdstuk (zie paragraaf 5.1) zijn vijf veronderstellingen geformuleerd over het samenspel tussen corporatie en belegger op basis van de interviews en literatuuronderzoek.

- 1 Institutionele beleggers zijn bereid om te investeren in het middensegment als zij directe samenwerkingsafspraken met woningcorporaties maken over wie welke huurcategorie bedient en met welk product, zodat zij niet in elkaars vaarwater zitten.
- 2 Corporaties zijn bereid zich terug te trekken tot het segment onder de aftoppingsgrens als zij directe samenwerkingsafspraken met beleggers maken over de huurcategorie daarboven in combinatie met garanties over de termijn waarna zij mogen verkopen, over de huurverhoging en de voorwaarden bij toewijzing.
- 3 Gemeenten kunnen corporaties en beleggers stimuleren om te investeren in bepaalde huurcategorieën door dit publiekrechtelijk voor te schrijven in bestemmingsplannen en door privaatrechtelijk voorwaarden te stellen aan de realisatie van huurcategorieën.
- 4 Gemeenten kunnen de haalbaarheid van en daarmee de investeringen in middeldure huur positief beïnvloeden door te differentiëren in grondprijzen per huurcategorie.

- 5 Samenwerkingsafspraken tussen corporaties en beleggers over investeringen in middeldure huur worden eerder belemmerd door cultuurverschil en relatiekwaliteit dan door verschil in inhoudelijke opvattingen.

Deze veronderstellingen worden diepgaand onderzocht in de gamesimulatie. Per veronderstelling wordt hierna aangegeven hoe deze naar voren komt in de game.

- 1 Institutionele beleggers zijn bereid om te investeren in het middensegment als zij directe samenwerkingsafspraken met woningcorporaties maken over wie welke huurcategorie bedient en met welk product, zodat zij niet in elkaars vaarwater zitten.

Dit wordt afgemeten aan de keuzes die beleggers maken in de game over:

- de omvang, aard en moment van hun investering in relatie tot de corporaties;
- de gestelde voorwaarden en zekerheden voor de investeringsbeslissing;
- de samenwerkingspartners, -vorm en -duur;
- de samenwerkingsafspraken met woningcorporaties;
- de mate van transparantie over belangen, opvattingen en cijfers;
- de mate van beïnvloeding door andere actoren.

- 2 Corporaties zijn bereid zich terug te trekken tot het segment onder de aftoppingsgrens als zij directe samenwerkingsafspraken met beleggers maken over de huurcategorie daarboven in combinatie met garanties over de termijn waarna zij mogen verkopen, over de huurverhoging en de voorwaarden bij toewijzing.

Dit wordt afgemeten aan de keuzes die corporaties maken in de game over:

- de omvang, aard en moment van hun investering in relatie tot de beleggers;
- de gestelde voorwaarden en zekerheden voor de investeringsbeslissing;
- de samenwerkingspartners, -vorm en -duur;
- de samenwerkingsafspraken met beleggers;
- de mate van transparantie over belangen, opvattingen en cijfers;
- de mate van beïnvloeding door andere actoren.

- 3 Gemeenten kunnen corporaties en beleggers stimuleren om te investeren in bepaalde huurcategorieën door dit publiekrechtelijk voor te schrijven in bestemmingsplannen, door privaatrechtelijk voorwaarden te stellen aan de realisatie van huurcategorieën.

Dit wordt in de game en evaluatie afgemeten aan:

- de reactie van de deelnemers op de invoering en de mogelijkheden die dit biedt voor het behalen van de doelstellingen van corporaties en beleggers.

- 4 Gemeenten kunnen de haalbaarheid van en daarmee de investeringen in middeldure huur positief beïnvloeden door te differentiëren in grondprijzen per huurcategorie.

Dit wordt in de game en evaluatie afgemeten aan:

- *de reactie van de deelnemers op de invoering en de mogelijkheden die dit biedt voor het behalen van de doelstellingen van corporaties en beleggers.*
- 5 Samenwerkingsafspraken tussen corporaties en beleggers over investeringen in middeldure huur worden eerder belemmerd door cultuurverschil en relatiekwaliteit dan door verschil in inhoudelijke opvattingen.

Dit wordt in de game en evaluatie afgemeten aan:

- *de gedeelde opvattingen en het commitment van partijen;*
- *de mate van transparantie over belangen, opvattingen en cijfers;*
- *de invloed van de relatiekwaliteit tussen de actoren op het investeringsgedrag;*
- *de strategie, houding en gedrag van corporaties richting beleggers en vice versa.*

Deelnemers en rollen

De deelnemers van de gamesimulatie zijn allen professionals die werkzaam zijn in de praktijk. De selectie en samenstelling van de groep deelnemers heeft plaatsgevonden op basis van kennis en kunde met als uitgangspunt dat de participanten zoveel mogelijk representatief moeten zijn voor woningcorporaties, beleggers en gemeenten actief in stedelijke vernieuwing van wijken. Met dit vertrekpunt is een groep van circa twintig personen via eigen en vak-gerelateerde netwerken benaderd, waarvan er dertien hebben deelgenomen aan de gamesimulatie. In de spelsituatie kregen zij zoveel mogelijk een vergelijkbare rol als de functie die zij in de werkelijkheid vervullen waarin zij investeringsbevoegd zijn. Van de dertien deelnemers zijn er vier werkzaam bij woningcorporaties, vier bij institutionele beleggers, vier deelnemers zijn actief in de onderzoeks- of advieswereld en één deelnemer werkt bij de gemeente. De deelnemers hebben in het algemeen in de praktijk een belangrijke functie binnen hun organisatie. In de praktijk zijn dit veelal hoogopgeleide mannen en (beperkt) vrouwen met ruime en relevante werkervaring in de sector van corporaties, gemeentes, beleggers of ontwikkelaars. Enkele deelnemers hebben in de loop van hun carrière meerdere rollen in de praktijk ervaren wat de representativiteit vergroot. In bijlage B is een overzicht opgenomen van de respondenten met functies, organisaties en rollen.

De rollen van de deelnemers zijn uitgewerkt in een omschrijving van de visie, doelen, mogelijke strategieën en middelen per deelnemer. Er is gekozen voor twee tot drie deelnemers per partij die gezamenlijk hun rol invullen, om het uitspreken

van gedachten en overwegingen over de invulling van hun rol en hun keuzes te stimuleren. Aan de gamesimulatie namen dertien spelers deel in de rol van vijf fictieve partijen: twee woningcorporaties, twee beleggers en een gemeente. Deze zijn weergegeven in tabel 5.1.

TABEL 5.1 Fictieve partijen en aantal deelnemers

Rollen	Gemeente Oppidum	Woningcorporatie Stabulum	Woningcorporatie Woonpoort	Institutionele belegger Merére	Institutionele belegger Accipiter
Deelnemers	3	3	3	2	2

In de gamesimulatie zijn twee woningcorporaties ingebracht, waarvan één met een bestendigende en behoudende rolbeschrijving en één met een vernieuwende rolbeschrijving. De eerste is volgens de bestendigende rolbeschrijving met name geïnteresseerd in het lage segment tot de tweede aftoppingsgrens en ziet vooral voor andere partijen een rol weggelegd in de huisvesting van de middeninkomens. De tweede is volgens de vernieuwende rolbeschrijving vooral geïnteresseerd in de woningen tot en met de liberalisatiegrens in niet-DAEB wanneer partijen daarin geen interesse hebben. Vernieuwende corporaties zien een rol voor zichzelf in de huishoudens van de middeninkomens, in tegenstelling tot bestendigende corporaties. De meegekregen financiële en maatschappelijke doelen zijn hierna kort samengevat per fictieve rol in tabel 5.2.

TABEL 5.2 Rollen en korte toelichting op de doelen

Rol	Korte toelichting op de doelen
Woningcorporatie Stabulum	Bestendiger, wil terug naar de kerntaak met een focus op de tweede aftoppingsgrens en wil beperkt risico's dragen. "Doen waar je goed in bent." Wil investeringen door andere partijen te stimuleren om waardestijging op lange termijn te realiseren.
Woningcorporatie Woonpoort	Vernieuwer, stelt een wijkgerichte en integrale aanpak centraal en wil hiervoor graag samenwerkingspartners vinden. Richt zich met name op het huursegment tot de liberalisatiegrens maar is indien nodig bereid ook in het hogere segment te investeren vanuit de niet-DAEB tak. Wil samenwerking en investeringen door andere partijen stimuleren om waardestijging op lange termijn te realiseren.
Belegger Merére en Accipiter	Willen graag voet aan de grond krijgen in deze gemeente en hun vastgoedportefeuille uitbreiden met vooral woningen in het duurdere huursegment.
Gemeente Oppidum	Wil dat de partijen het gewenste woningbouwprogramma realiseren en hier een goede grondprijs voor betalen aan de gemeente. Kosten en risico's moeten vooral bij andere partijen komen te liggen.

Ontwerp van de gamesimulatie

Belangrijke elementen die in de gamesimulatie zijn meegenomen zijn de verschillende huursegmenten met de nadruk op het realiseren van middeldure huur, de woningmarkt, gemengde wijken, de gewijzigde Woningwet en passendheidsnorm, gemeentelijk woon- en grondprijnsbeleid, maatschappelijke en financiële belangen van de actoren en de samenwerking tussen gemeente, corporaties en beleggers.

De context en variabelen die als uitgangspunt zijn meegenomen in de game zijn uitgewerkt in paragraaf 4.6 van het vorige hoofdstuk en komen voort uit het theoretisch kader en de ondersteunende casestudy. De variabelen die bepalend zijn of in meer of mindere mate van invloed zijn op investeringsbeslissingen zijn zodanig geoperationaliseerd, dat deze meetbaar zijn en getoetst kunnen worden in de gamesimulatie.

In de gamesimulatie is een aantal aannames gedaan. Ten eerste wordt uitgegaan van een gunstige regionale woningmarkt met economische en demografische groei. De wijk is gelegen in een middelgrote stad in de Randstad, wat representatief is voor de huidige situatie in veel stedelijke vernieuwingswijken. Ten tweede wordt uitgegaan van een gemeente die het initiatief neemt om gedifferentieerde woningbouwcategorieën in te voeren en toe te passen. In de praktijk zien we dat gemeenten hier steeds meer voor open staan. Ten derde wordt aangenomen dat er een beschikbare locatie is voor woningbouw in stedelijk gebied in eigendom van de gemeente. In de praktijk is dit echter niet vanzelfsprekend en ontbreekt het vaak aan geschikte locaties, dit terwijl beleggers en corporaties voldoende ruimte hebben om te investeren. De vierde en laatste aanname is dat partijen geïnteresseerd zijn in het gebied, het belang inzien van gemengde wijken en bovendien de noodzaak inzien om middeninkomens te huisvesten. In de praktijk zien we dat beleggers steeds meer interesse tonen in dergelijke locaties en in het lage middensegment vanwege krapte op de woningmarkt en de beperkte beschikbaarheid van aantrekkelijke locaties om in te investeren. Omdat beleggers risico's mijden investeren zij echter niet snel als eerste in een herontwikkelingsgebied in een verouderde wijk waarvan de waardeontwikkeling onzeker is. Zowel beleggers als corporaties erkennen wel de noodzaak van passende huisvesting voor middeninkomens in met name stedelijk gebied, alleen het is de vraag bij wie de verantwoordelijkheid ligt.

Bouwen van de gamesimulatie

De laatste stap is het uitwerken en 'bouwen' van de gamesimulatie. Dit betekent concreet het uitwerken van het programma en van de informatie voor de deelnemers in de vorm van documenten, die zij deels vooraf en deels tijdens de game ontvingen. Het programma bestond uit een introductie met korte presentatie, de spelsimulatie zelf met daarna een presentatie van het resultaat door de deelnemers en tot slot evaluatie en discussie. Voor de gamesimulatie is een geschikte ruimte georganiseerd met opstelling van de partijen en audioapparatuur om de data te kunnen registreren. Tijdens de gamesimulatie werden opnames gemaakt en was er ondersteuning indien daar behoefte aan was. De evaluatie en discussie aan het eind vond plaats in een plenaire sessie. Daarnaast zijn individuele evaluatieformulieren uitgereikt en ingevuld door de deelnemers.

Voorafgaand aan de gamesimulatie ontvingen de deelnemers een uitnodigingsbrief van de gemeente om het gesprek aan te gaan en een korte rolbeschrijving. Hierbij was informatie gevoegd over de casus en de gewenste woningdifferentiatie. Daarnaast ontvingen zij een krantenbericht, waarin de problematiek rondom het huisvesten van de middeninkomens en de context waarin de gamesimulatie zich afspeelt in beeld is gebracht. Op de dag van de gamesimulatie zelf kregen de deelnemers een uitgebreide rolbeschrijving met daarin meer achtergrondinformatie over de organisatie waarvoor ze werkzaam zijn, de beschikbare middelen, de financiële en maatschappelijke doelen, een indicatieve prijslijst en invulformulieren voor grondovereenkomsten en samenwerkingsovereenkomsten om gemaakte afspraken met andere partijen in vast te leggen.

Over de fictieve casus *Trajectum* in de stad Oppidum is de volgende informatie verstrekt.

Het voormalig industrieterrein Trajectum, dat een oppervlakte van 6 hectare beslaat, is door de gemeente Oppidum bouwrijp gemaakt. De gemeente en de corporaties zien hier graag een woningbouwprogramma tot stand komen waar er voor verschillende doelgroepen ruimte is om te wonen. Zo kan er aan de huidige woonopgave worden voldaan en er aan een evenwichtigere woningmarkt worden gewerkt. Hiervoor is samenwerking tussen verschillende partijen cruciaal. Er wordt verwacht dat, door het aantrekken en combineren van lagere, midden en hogere inkomens naar Trajectum, dit een positief effect heeft op de waardeontwikkeling en leefbaarheid van de gehele wijk. De maximale toekomstige verdichting is 450 woningen op de 6 hectare. Voor de 150 koopwoningen die in de wijk gebouwd zullen worden, is reeds een ontwikkelaar geselecteerd. Dit betekent dat er nog afspraken gemaakt moeten worden over de 300 resterende woningen.

De gemeente vraagt de partijen om een gedifferentieerd woningbouwprogramma te realiseren om onder andere aan de vraag van de middeninkomens te voldoen die nu tussen wal en schip vallen op de woningmarkt. Om de partijen in de gesprekken en onderhandelingen over dit thema te laten praten, is er besloten om een verdere differentiatie in woningbouwcategorieën in te voeren. In bestemmingsplannen is het mogelijk om onderscheid te maken tussen sociale huur, sociale koop en particulier opdrachtgeverschap, maar dit wordt niet voldoende geacht om alle doelgroepen te huisvesten en gemengde wijken te creëren. Daarom is een verdeling aangereikt voor de woningbouwcategorieën zoals weergegeven in tabel 5.3 gebaseerd op bedragen met als prijspeil 2016, het jaar waarin de gamesimulatie werd gehouden.

TABEL 5.3 Differentiatie woningbouwcategorieën

Woningbouwcategorie	Aandeel binnen Trajectum
Sociale huur laag (tot € 628 per maand)	1/6
Sociale huur hoog (tot € 710 per maand)	1/6
Vrije sector huur laag (tot € 850 per maand)	1/6
Vrije sector huur hoog (tot € 1.000 per maand)	1/6
Koop	1/3

De context waarin de gamesimulatie zich afspeelt en de problematiek rondom het huisvesten van de middeninkomens is in beeld gebracht in de vorm van een krantenbericht dat zij voorafgaand aan de game ontvingen, zoals weergegeven in figuur 5.1.



Pleidooi: meer samenwerking tussen belegger & corporatie
Pagina 4



Mismatch tussen gemeentelijk woon- en grondbeleid
Pagina 6



Burgerinitiatief wint aan populariteit
Pagina 8



Zon en wolken
Temp: 24 C°
Wind: ZW3

vrijdag 24 juni 2016 | Oplage 200.000

Weinig middeldure huur

De Nederlandse woningmarkt telt weinig huurwoningen in het middensegment (huur tussen ca. 700 en 900 euro).

door PBL

Slechts 6% van de woningvoorraad is een geliberaliseerde huurwoning van de commerciële sector. De grootste vraag naar deze huurwoningen is te verwachten van jonge huishoudens tot 35 jaar met

een midden- tot hoger inkomen. Vooral bij deze doelgroep is een vraag naar geliberaliseerde huurwoningen te verwachten. Zij verdienen te veel voor een sociale huurwoning, maar kunnen niet altijd een woning kopen omdat ze de hypotheek niet rondkrijgen, bijvoorbeeld omdat ze geen vast arbeidscontract hebben. Soms ook kiezen deze jonge huishoudens bewust voor een huurwoning omdat ze zich nog niet willen settelen in een koopwoning. Tot 2025 zal deze groep jongerehuishoudens nog groeien; in de regio Amsterdam-

Utrecht nog langer. De vraag naar dit type huurwoningen zal zich vooral voordoen in de Randstad, Arnhem/Nijmegen, de stadsregio Groningen en de stedelijke regio's van Brabant. Ook onder senioren (55+) met een eigen huis is een lichte toename van de vraag naar geliberaliseerde huurwoningen te verwachten. Het gaat dan om ouderen die hun opgebouwde vermogen willen benutten door hun huis te verkopen. De verwachting is dat woningcorporaties de komende tijd niet meer veel investeren in de (middel)duurdere huurwoningen.

Zij moeten zich volgens de nieuwe Woningwet concentreren op hun kerntaak: de sociale woningbouw. Het aanbod van geliberaliseerde huurwoningen zal vooral komen van grote commerciële ontwikkelaars en institutionele beleggers (zoals pensioenfondsen). Zij zullen met name in de Randstad en de stedelijke regio's investeren; daar waar de vraag het grootst is.

Bron: PBL (2015). 'Vraag naar middeldure huurwoningen het grootst bij jonge huishoudens' [bewerk]

Trajectum als pilot voor samenwerking

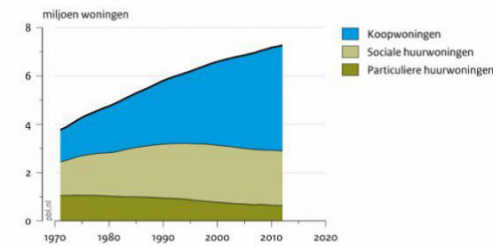
door onze stadsredactie

Het voormalig industrieterrein Trajectum moet nieuw leven ingeblazen worden, zo stelt Jonathan Mulder, de wethouder van wonen, ruimtelijke ordening en vastgoed van de gemeente Oppidum. Het vervallen en lege industrieterrein zijn veel inwoners van de stad al jaren een doorn in het oog en de leefbaarheid staat onder druk. De noodzaak tot herontwikkeling wordt door steeds meer partijen erkend. De 6 hectare aan de zuidoostelijke rand van de stad is gezien de ligging en de dichtbijzijnde voorzieningen volgens de gemeente uitermate geschikt voor woningbouw.

Verscheidene partijen zijn vandaag uitgenodigd om te komen praten over een mogelijke samenwerking. De gemeente, woningcorporaties Stabulum en Woonpoort, en institutionele beleggers Accipiter en Merde gaan het gesprek met elkaar aan om samen vorm te geven aan het gebied. Zoals het artikel van PBL hierboven al aangaf, is er veel vraag naar middeldure huur in steden. Zo ook in Oppidum.

Constante daling van particuliere huurwoningen

Samenstelling van woningvoorraad



Bron: ABF - Systeem woningvoorraad (Syswov)

www.pbl.nl

Om sociale tweedeling en inkomens segregatie tussen wijken tegen te gaan, heeft het college van B&W betoepen om dit belangrijke thema op te nemen in de woonvisie om zo gemengde wijken te creëren waar ruimte is voor meerdere doelgroepen. Samenwerking tussen zowel publieke als private organisaties is hiervoor cruciaal. Echter bestaat er nog veel onbegrip tussen partijen. Dit kan in de toekomst anders, dicht de gemeente. De 6 hectare grond is opgekocht door de gemeente en bouwrijp gemaakt. Oppidum zal de grond verkopen aan geïnteresseerde partijen.

Echter worden hier wel voorwaarden aan gesteld om de beoogde gemengde wijken te realiseren. Of er enthousiast op deze voorwaarden gereageerd zal worden door de woningcorporaties en beleggers zal moeten blijken uit de gesprekken van aanstaande vrijdag. Jonathan Mulder, initiatiefnemer van de beoogde samenwerking, zegt dat alle opties voor de herontwikkeling nog open staan en hoopt op een gemengde en positieve uitkomst die niet alleen Trajectum tot bloei laat komen, maar een bijdrage zal leveren aan de gehele stad.

Corporaties bouwen niet genoeg sociale woningen

door onze stadsredactie

De gemeenteraad wil dat er de komende jaren veel nieuwe sociale woningen in de stad bijkomen. Binnen de prestatieafspraken die de gemeente maakt met de woningcorporaties die actief zijn in de stad, is veel aandacht voor de beschikbaarheid en de betaalbaarheid van sociale huurwoningen. Corporaties dienen hier zowel op een kwalitatieve als kwantitatieve wijze aan bij te dragen, afhankelijk van de grootte en de investeringsruimte van de corporatie. Dat er een noodzaak is voor sociale huur, staat buiten kijf. Het spanningsveld zit hem in het vinden van geschikte locaties en het creëren van gemengde wijken, waar er binnen een wijk ruimte wordt gemaakt voor verschillende woningbouwcategorieën. Vanuit het college van Burgemeesters & Wethouders wordt er sterk gepleit voor deze woningmix in wijken, om sociale tweedeling en inkomens segregatie tussen en binnen wijken tegen te gaan.

Je eigen krant maken?
Ga naar
www.zelfkrantmaken.nl

Een initiatief van
d-media
web professionals
<http://d-media.nl>



Het weer

door Piet P.
Het wordt vandaag een zomse dag. In de loop van de ochtend maakt de sluierbewolking plaats voor de zon en loopt het kwik in het westen van het land op tot circa 24 graden. Met een matige zuidwestelijke wind ligt de temperatuur iets hoger dan gemiddeld. In de avond neemt de wind toe en is er kans op zwaardere windstoten en oever.



FIG. 5.1 Krantenbericht met context van de gamesimulatie corporatie-belegger

5.5 Resultaten gamesimulatie

In deze paragraaf worden de resultaten van de gamesimulatie en evaluatie weergegeven. Allereerst wordt het verloop van de game weergegeven in de vorm van een samenvatting. Vervolgens worden de resultaten van de game schematisch weergegeven in relatie tot de indicatoren. Naast de bevindingen van de gamesimulatie wordt een relatie gelegd met de praktijk en de voorspellende waarde. Dit wordt gedaan op basis van de evaluatie door de deelnemers en de interviews. Tot slot wordt nagegaan of de veronderstellingen worden ondersteund door de uitkomsten van de gamesimulatie en de interviews.

Samenvatting van het verloop van de game

De woningcorporaties kiezen bij de start van de gamesimulatie voor een samenwerking met elkaar. 'Samen optrekken, dat maakt ons sterk.' Zij zien een rol voor zichzelf in het huursegment tot de liberalisatiegrens. De vernieuwende corporatie ziet ook een rol in het geliberaliseerde segment, als de markt dit niet oppakt. De corporaties zijn het erover eens dat een samenwerking met een belegger het gebied sterker maakt; zo kunnen zij gezamenlijk de onderhandelingen met de gemeente over de grondprijs voeren.

De beleggers hebben sneller dan de corporaties een strategie gekozen. Eén van de beleggers heeft het plan om de gehele locatie in handen te krijgen en samen met de corporaties een voortrekkersrol qua financiering in te nemen. Dit biedt hen zekerheid om ook vrije sectorhuur te realiseren en speelt de balans van de corporatie vrij om te investeren in andere projecten. Dit kan ook interessant zijn voor de gemeente.

De corporaties zijn niet geïnteresseerd in een samenwerking met de beleggers bij de grondaankoop, maar wel bij de ontwikkeling van de woningen. Dat de vernieuwende corporatie ook geïnteresseerd is in geliberaliseerde huur – om meer differentiatie in de wijk te realiseren – schrikt de beleggers af. De beleggers geven aan dat hierover onderhandeld kan worden, maar dat de beleggers ook geïnteresseerd zijn in het sociale segment.

De corporaties vinden het gesprek niet zo goed verlopen, maar hebben een zeker basisvertrouwen in de belegger. Ze zijn geïnteresseerd in een samenwerking omdat beleggers commercieel en slim zijn in het inkopen van een goed product, maar de samenwerking is afhankelijk van de prijs. De corporaties vinden de relatie met de gemeente belangrijk en zijn benieuwd naar de wensen van de gemeente. Zij willen daarom een apart gesprek met de gemeente zonder beleggers. De beleggers vinden dit jammer.

De gemeente wil primair een faciliterende rol innemen; het gaat om het eindresultaat. De gemeente geeft aan dat ze een probleem hebben met de grondexploitatie. Ze gaan voor een faciliterende rol en zien zichzelf als de derde partner van de corporaties, maar het voelt voor de corporaties niet 'prettig' dat de gemeente zo weinig invloed heeft op de onderhandelingen. Ze willen namelijk aan de beleggerskant het optimale eruit halen.

De corporaties willen met beide beleggers het gesprek aangaan om ook rekening te houden met de gemeente en om meer te halen uit de concurrentie. De beleggers raken inmiddels ongeduldig en gaan met elkaar in gesprek. De corporaties hopen niet dat de beleggers het gehele sociale segment oppakken en hen buitenspel zetten.

De beleggers vinden het jammer dat de corporaties gesloten handelen; vooral op het moment dat zij zonder hen naar de gemeente zijn gestapt. Zowel de corporaties als de beleggers hebben het gevoel dat de ander een spel speelt; 'alle vooroordelen zijn bevestigd.' Dan gaan de beleggers berekenen of ze samen, zonder de corporaties, een knock-out bod kunnen doen richting de gemeente.

De gemeente wil samen met de corporaties een competitie voor de beleggers uitschrijven voor het geliberaliseerde segment. De gemeente is niet blij dat de vernieuwende corporatie ook niet-DAEB op zich wil nemen, maar ze mogen meedingen in de competitie. De corporaties vinden dit een goed idee, maar de vernieuwende corporatie heeft als voorwaarde dat de niet-DAEB sterk aan hun gelinkt wordt. Dit vindt de gemeente geen goed idee. De gemeente vindt dat de corporaties te snel weggaan en ook de beleggers komen niet langs. De corporaties snappen niet goed wat de gemeente aan ze gevraagd heeft. Kunnen marktpartijen ook hoge sociale huur oppakken? Mogen de corporaties nu ook niet-DAEB meenemen?

De beleggers stappen samen naar de woningcorporaties met de vraag om een gezamenlijk voorstel te doen richting gemeente. Het voorstel is dat de beleggers de totale ontwikkeling op zich nemen en de corporaties het segment tot € 625 oppakken. De vernieuwende corporatie reageert dat de gemeente ook hen de mogelijkheid biedt om hogere huursegmenten op te pakken. Ook zij kunnen dus vol voor niet-DAEB gaan. Het tegenvoorstel is dat de corporaties tot de liberalisatiegrens van € 710 oppakken en de niet-DAEB 50/50. De beleggers zien graag een meer evenwichtige verdeling. De beleggers willen ook graag over de openbare ruimte praten, maar de corporaties zien dit als rol voor de gemeente. Er ontstaat een onderlinge spraakverwarring en de beleggers willen het gesprek verlaten.

De gemeente is benieuwd hoe ver de corporaties zijn. De corporaties willen graag tot de liberalisatiegrens van € 710 oppakken in een groter aantal dan meegegeven, voor de aangereikte indicatieve prijzen. Ze snappen dat er een gat zit in de grondexploitatie, maar vragen of dit niet te compenseren valt door middel van de dure huur. De gemeente had verwacht dat de corporaties wat ambitieuzer zouden kijken naar de waardeontwikkeling en wil graag de huidige verdeling aanhouden. De corporaties gaan nadenken over hoe ze de waardeontwikkeling beter kunnen integreren.

De gemeente gaat met de beleggers in gesprek. De beleggers doen een bod los van de corporaties. Ze willen het gehele gebied afnemen en realiseren gelijk 60% van de woningen. Daarnaast investeren ze 3 miljoen extra in de kwaliteit en nog eens 3 miljoen extra voor de gemeente. Als grondwaarde houden ze de indicatieve prijzen aan. De komende 10 jaar ponden ze niet uit. Omdat de gemeente de relatie met de corporaties ook belangrijk vindt, zijn ook de corporaties welkom om een rol te spelen mits ze meewerken aan de kwaliteitsstandaard. Misschien kan de gemeente een rol spelen in de samenwerking met de corporaties, omdat deze nog niet zo soepel verloopt. De gemeente vindt het ook belangrijk om afspraken te maken over wat er met het gebied gebeurt na die 10 jaar.

De beleggers vragen zich nog af of ze de corporaties tegen elkaar kunnen uitspelen. 'Wie zegt dat wij als beleggers niet kunnen bijdragen aan de gemeentelijke prestaties?'

De gemeente overlegt met de corporaties en zij zijn bereid extra te investeren in de kwaliteit. Zij willen het segment tot de liberalisatiegrens oppakken, maar daar gaan de beleggers niet mee akkoord; dan komt die 3 miljoen er niet bij. De afspraak is nu dat de corporaties tot de tweede aftoppingsgrens van circa € 625 doen. De corporaties twijfelen even, maar vinden het toch een goede deal.



FIG. 5.2 Impressie van de gamesimulatie corporatie-belegger

Resultaten van de game in relatie tot de indicatoren – fysieke kenmerken

In de game en evaluatie komt naar voren dat de woningmarkt in grote mate bepalend is voor het investeringsgedrag van beleggers en corporaties. De gunstige markt maakt zowel beleggers als corporaties 'eager' om te investeren; in een ongunstige woningmarkt zouden beleggers niet zo snel in het sociale segment investeren. De woningmarktregio speelt een belangrijke rol in investeringsbeslissingen in middeldure huur. In een zwakke regio met weinig urgentie voor middeninkomens komen investeringen veel lastiger van de grond. Een corporatie zegt hierover het volgende tijdens de evaluatie.

Woningmarkt (corporatie)

“In een ongunstige woningmarkt was de onderhandelingspositie van de gemeente veel zwakker geweest. Nu wilden alle partijen zoveel mogelijk ontwikkeling naar zich toe trekken. In een slechtere markt waren de beleggers nooit gaan nadenken over het ontwikkelen van sociale woningen.”

In tabel 5.4 worden de resultaten van de gamesimulatie en de evaluatie schematisch weergegeven in relatie tot de fysieke kenmerken volgens het IAD framework van Ostrom (2011). Naast de bevindingen in de gamesimulatie wordt een relatie gelegd met de praktijk en de voorspellende waarde. Dit wordt gedaan op basis van de evaluatie door de deelnemers na afloop van de game.

TABEL 5.4 Fysieke kenmerken – bevindingen gamesimulatie en evaluatie

Indicatoren	Bevindingen in de gamesimulatie	Evaluatie door de deelnemers
Woningmarkt	<ul style="list-style-type: none"> – Beleggers zijn in gunstige markt bereid te investeren in sociale huur onder voorwaarden. – Corporaties pakken middeldure huur op als beleggers dat laten liggen en doen sociaal liever zelf. 	<ul style="list-style-type: none"> – Investerings in middensegment komen in overspannen markt met urgentie snel van de grond. – De regionale woningmarkt bepaalt in sterke mate investeringsgedrag van zowel beleggers als corporaties.
Demografie	<ul style="list-style-type: none"> – Er blijkt niet of de beleggers een barrière voelen om in zwakkere wijken te investeren. – De corporaties zien zichzelf als de aangewezen partij om in vernieuwingswijken te investeren. 	<ul style="list-style-type: none"> – Partijen investeren met name in demografische groeigebieden. – Corporaties voelen zich geroepen om te investeren in wijken met een neerwaartse spiraal. Beleggers schrikt dit af.
Planologie	<ul style="list-style-type: none"> – De beleggers willen graag invloed op het gehele gebied. – Onduidelijk of de planologische kenmerken een rol spelen in de investeringsbeslissing. 	<ul style="list-style-type: none"> – Grote stedelijke locaties zijn in huidige praktijk niet beschikbaar. – Beleggers kijken in overspannen markt ook naar mindere locaties, mits er waardepotentie is.

Resultaten van de game in relatie tot de indicatoren – gemeenschapskenmerken

Uit de game blijkt dat met name onderlinge relaties en wederkerigheid, type actoren, transparantie en cultuurverschil het proces belemmeren om tot een investeringsbeslissing te komen. Beleggers ervaren koudwatervrees bij de corporaties met als gevolg argwaan en ontoegankelijkheid. Er is geen natuurlijke vertrouwensrelatie tussen corporaties en beleggers; het zijn verschillende bloedgroepen. Houding en gedrag blijkt van wezenlijk belang voor het wel of niet samenwerken van partijen. Beleggers en corporaties doen hierover onder andere de volgende uitspraken in de evaluatie van de gamesimulatie.

Relatiekwaliteit (belegger)

“Als de relatie met corporaties direct goed was geweest en we hadden gezegd jullie doen het onderste en wij het bovenste segment dan hadden we direct getekend. Het is grappig om te horen van de corporaties dat met name tijd hetgeen is waarom we niet aan tafel zaten. Wij hadden 3 keer geprobeerd met de corporaties om tafel te gaan en toen dachten we laat maar. Had niks met de inhoud te maken.”

Transparantie en gedeelde opvattingen (corporatie)

“Wat ik miste is dat we ons niet erg hebben gericht op de motivaties erachter. Ik hoor jou nu zeggen dat er verschil was tussen de corporaties. Ik wist dat niet. Dan had het gesprek anders kunnen verlopen. We hadden beter moeten kijken naar wat ze wilden.”

Type actoren (corporatie)

“De verschillende rollen hebben we gespeeld zoals je ze tegen komt. De corporaties zijn bij elkaar aan tafel gaan zitten. De beleggers halen je links en rechts in. Zo gaat dat in de werkelijkheid ook. Corporaties hebben er lang over gedaan. Dat past bij corporaties. Beleggers halen je in, misschien wel door deze goede markt dat wel. Het past bij de rol die je in de werkelijkheid hebt.”

Cultuur en wederkerigheid (belegger)

“Het gaat niet over goed of fout hoor, maar het zijn van origine twee verschillende werelden. Enerzijds de vanzelfsprekendheid van taken die je moet invullen. Wij hebben de vanzelfsprekendheid die de corporaties hebben als marktpartij niet. Wij moeten iedere keer op zoek naar wat kunnen we doen. Dan ben je gedwongen om sneller te schakelen. Dat komt heel duidelijk uit de game!”

In tabel 5.5 worden de resultaten van de gamesimulatie en evaluatie schematisch weergegeven in relatie tot de zogenoemde gemeenschapskenmerken.

TABEL 5.5 Gemeenschapskenmerken - bevindingen gamesimulatie en evaluatie

Indicatoren	Bevindingen in de gamesimulatie	Evaluatie door de deelnemers
Relatiekwaliteit	<ul style="list-style-type: none"> – Corporaties en beleggers durven elkaar niet vanzelfsprekend te vertrouwen, dit kost tijd. – De corporaties zijn achterdochtig richting de beleggers; dit werkt belemmerend in het proces. 	<ul style="list-style-type: none"> – Er is geen natuurlijke vertrouwensrelatie tussen corporaties en beleggers. – Corporaties maken eerder onderling bondjes dan met commerciële partijen. – Houding en gedrag is van groot belang voor samenwerking.
Transparantie	<ul style="list-style-type: none"> – De corporaties zijn niet gelijk transparant naar elkaar over hun doelen, al lijkt dit onbewust. – De beleggers communiceren vanaf begin open en transparant, zij spreken duidelijke taal. 	<ul style="list-style-type: none"> – Individuele doelen en belangen worden ook in de praktijk vaak niet expliciet benoemd en open gecommuniceerd. – Onvoldoende transparantie in beginfase leidt gaandeweg vaak tot vertraging en frustratie.
Middelen	<ul style="list-style-type: none"> – Corporaties en beleggers willen graag investeren en snel aan de slag, omdat zij voldoende beschikbare middelen hebben. 	<ul style="list-style-type: none"> – Corporaties hebben voldoende middelen en beleggers hebben veel geld op de plank; zij staan te springen om te investeren.
Aantal actoren	<ul style="list-style-type: none"> – Partijen hebben een natuurlijke neiging om allianties te vormen en er samen uit te komen. – Corporaties trekken samen op en willen samenwerken met één belegger, maar dit loopt vast. – Beleggers nemen uiteindelijk samen de regie over het geheel. 	<ul style="list-style-type: none"> – Corporaties laten herontwikkelingen in de praktijk niet snel over aan beleggers. – Beleggers nemen niet snel het heft in eigen handen voor gehele gebiedsontwikkeling. – Voor de regierol over het geheel wordt in praktijk eerder een gebiedsontwikkelaar betrokken.
Type actoren	<ul style="list-style-type: none"> – Corporaties trekken direct samen op om alliantie te vormen als maatschappelijke partners. – Beleggers staan open voor samenwerking maar trekken later eigen plan, doordat corporaties te druk zijn met zichzelf. 	<ul style="list-style-type: none"> – Corporaties zijn ook in praktijk veel met zichzelf bezig en overleggen veelvuldig onderling om de klokken gelijk te zetten. – Voortvarende aanpak en het snel kunnen schakelen is kenmerkend voor beleggers. – In de praktijk zullen corporaties niet snel worden buiten gesloten door beleggers en gemeente.
Wederkerigheid	<ul style="list-style-type: none"> – Corporatie zit als natuurlijke partner van gemeente vanzelfsprekend aan tafel en stapt niet actief op beleggers af. – Beleggers moeten veel moeite doen om voet aan de grond te krijgen en relatie op te bouwen. 	<ul style="list-style-type: none"> – Natuurlijk partnerschap van corporaties en gemeente en vanzelfsprekende houding om aan tafel te zitten is herkenbaar. – Omdat beleggers niet lokaal verankerd en vertrouwd zijn met gemeenten, moeten zij energie erin steken om dit op te bouwen.
Gedeelde opvattingen	<ul style="list-style-type: none"> – Corporaties denken onderling dezelfde doelen te hebben, maar spreken dit niet duidelijk uit. – Corporaties blijken gaandeweg andere doelen te hebben en zouden eerder tot keuzes komen als zij dit hadden geweten. – Beleggers spreken hun doelen uit en spelen in op het gedeelde belang met gemeente: openbare ruimte en waardeontwikkeling. 	<ul style="list-style-type: none"> – Gaandeweg pas achter elkaars opvattingen en belangen komen is herkenbaar en werkt in de praktijk vaak belemmerend. – Partijen komen eerder tot een investeringsbeslissing als zij zich in het begin in elkaars belangen verdiepen en doelen uitspreken. – Gedeelde belang met gemeente wordt niet altijd op ingespeeld.

>>>

TABEL 5.5 Gemeenschapskenmerken - bevindingen gamesimulatie en evaluatie

Indicatoren	Bevindingen in de gamesimulatie	Evaluatie door de deelnemers
Cultuur	<ul style="list-style-type: none"> - Het cultuurverschil tussen corporaties en beleggers is belemmerende factor om tot samenwerking te komen. - Beleggers schakelen van nature snel, terwijl corporaties traag zijn en veel tijd nodig hebben om tot investeringsbeslissing te komen. 	<ul style="list-style-type: none"> - Het cultuurverschil is erg herkenbaar: de verschillende werelden van corporaties en beleggers werken belemmerend. - Als partijen geen tijd nemen om zich in te leven in de cultuur en werkwijze van de ander verloopt samenwerking moeizaam.

Resultaten van de game in relatie tot de indicatoren – gebruiksregels

Uit de game blijkt dat vooral de posities en rollen van de actoren bepalend zijn voor de investeringsbeslissingen die genomen worden. De posities die de corporaties en beleggers in de gamesimulaties in namen kwamen sterk overeen met hun natuurlijke rollen in de praktijk. Daarnaast blijken de eigen keuzes van woningcorporaties in samenhang met hun interpretatie van de nieuwe wetgeving een belangrijke rol te spelen. Keuzes van beleggers worden in de praktijk met name bepaald door de regels van hun fondsen. De volgende uitspraken worden hierover in de evaluatie gedaan door beleggers en corporaties.

Posities actoren (corporatie)

“In het spel zag je dat de mensen de natuurlijke rollen uit de praktijk naadloos kopieerden. Managers namen het voortouw en creatieve mensen met goede ideeën werden ondergesneeuwd. Wat je zag is dat het spel redelijk eenvoudig te spelen was. Het doel was op veel verschillende manieren haalbaar. Toch heeft niet iedereen zijn eigen doelen kunnen halen en dat is gek. De natuurlijke houding bij veel mensen was: gelijk aan de slag, we hebben geen tijd te verliezen. Dat is de beste strategie om in de praktijk juist zoveel mogelijk tijd te verliezen. Dit komt erg overeen met de werkelijkheid!”

Wetgeving (corporatie)

“Op het moment van vóór de nieuwe Woningwet zouden de corporaties een veel sterkere rol gespeeld hebben en veel meer ontwikkelingen naar zich toe getrokken hebben. De rol van de beleggers en van de gemeenten is met de nieuwe Woningwet veel groter geworden.”

Keuzes actoren (gemeente)

“Partijen moeten niet te veel de keuzes van anderen afwachten. Stap af op anderen en probeer niet voor anderen maar met anderen de mogelijke keuzes te bedenken. We bedachten vooraf mogelijke bezwaren en problemen, die zich uiteindelijk helemaal niet voordeden. Het duurde lang voordat we op gang waren. Daardoor was er aan het einde weinig tijd voor de echte onderhandelingen.”

Keuzes actoren (belegger)

“Zekerheid van uitponden is niet altijd nodig voor sociale huur op de tweede aftoppingsgrens. Wat bij ons speelt, wij werken niet met streefhuren. Wij zullen het dan ook daadwerkelijk voor circa € 625 doen. De inkomensnorm is minimaal 4x. Je hebt een groep van 34 en 38 duizend. Kan niet bij corporaties terecht en heeft eigenlijk ook te weinig om boven de liberalisatiegrens van € 710 (prijsspeil 2016) te komen. Kunnen ook geen koopwoning kopen. Die zitten precies in de range van € 625 en € 710. Dat is een hele interessante doelgroep. Hoeven we niet uit te ponden. Uitponden is een middel wanneer het rendement niet meer voldoende is. Dan kan je het uitstellen.”

In tabel 5.6 worden de resultaten van de gamesimulatie en evaluatie schematisch weergegeven in relatie tot de zogenoemde gebruiksregels.

TABEL 5.6 Gebruiksregels - bevindingen gamesimulatie en evaluatie

Indicatoren	Bevindingen in de gamesimulatie	Evaluatie door de deelnemers
Flexibiliteit in toe- en uitbreiding	<ul style="list-style-type: none">– De corporaties proberen gezamenlijk aansluiting te zoeken met één van de twee beleggers.– Een corporatie stelt zich star op in haar eisen, waardoor de belegger ook meer eisen stelt en de onderhandeling vastloopt.– De beleggers doen een 'knock-out' bod richting gemeente en zetten de corporaties buitenspel.	<ul style="list-style-type: none">– Corporaties zoeken vaak als eerste onderlinge samenwerking op.– Corporaties worden in de praktijk als natuurlijke partner van de gemeente niet snel buitenspel gezet.– Beleggers zullen niet snel corporaties passeren, maar samenwerking opzoeken.
Posities actoren	<ul style="list-style-type: none">– De gemeente heeft sterke positie als grondeigenaar, maar stelt zich bewust faciliterend op.– De corporaties vertrouwen op hun positie en rol als natuurlijke partner en zetten hoog in.– De beleggers willen voet aan de grond en nemen actieve en assertieve houding aan door hoog grondbod neer te leggen.	<ul style="list-style-type: none">– Eigendomsposities zijn sterk bepalend voor investeringsbeslissingen.– Gemeenten hebben een minder regisserende en sturende positie en nemen faciliterende rol aan ten dienste van marktpartijen.

>>>

TABEL 5.6 Gebruiksregels - bevindingen gamesimulatie en evaluatie

Indicatoren	Bevindingen in de gamesimulatie	Evaluatie door de deelnemers
Wetgeving	<ul style="list-style-type: none"> – De focus van de corporaties ligt op sociale huur, met name onder de aftoppingsgrens. Middeldure huur laten zij over aan beleggers. – Vóór de herziening van de Woningwet zouden corporaties de hele gebiedsontwikkeling inclusief middeldure huur oppakken. 	<ul style="list-style-type: none"> – Corporaties richten zich net als in de game primair op het sociale segment onder de aftoppingsgrens. – De opvatting over het oppakken van middeldure huur hangt af van de eigen interpretatie van de wet en verschilt per corporatie.
Keuzes actoren	<ul style="list-style-type: none"> – De corporaties maken zelf de keuze in welk segment ze investeren in samenhang met de keuzes van de andere actoren. – Partijen proberen complementair te zijn in hun keuzes en niet in elkaars vaarwater te zitten. 	<ul style="list-style-type: none"> – Keuzes van corporaties hangen sterk af van hun interpretatie van de wet. – Keuzes van beleggers worden bepaald door de regels van hun fondsen.
Informatie	<ul style="list-style-type: none"> – De corporaties delen pas aan het eind hun doelen, waardoor het lang duurt tot keuzes te komen. – De beleggers delen hun doelen wel, maar niet hun financiële berekeningen en staan daardoor sterk in de onderhandeling. 	<ul style="list-style-type: none"> – Het delen van informatie is ook in de praktijk vaak niet vanzelfsprekend, zeker niet financiële berekeningen. – Door het delen van doelen komen partijen eerder tot investeringsbeslissingen.
Zeggenschapsverdeling	<ul style="list-style-type: none"> – De corporaties willen als natuurlijke partner zeggenschap over het sociale programma. – De beleggers staan open voor samenwerking, maar zij trekken de gehele zeggenschap naar zich toe na vastlopen onderhandeling. – De beleggers hebben bij voorkeur de touwtjes in handen. 	<ul style="list-style-type: none"> – Zowel corporaties als beleggers willen in de praktijk graag zeggenschap over gebiedsontwikkeling en zicht op de andere programmaonderdelen. – Beleggers zullen niet snel gehele gebiedsontwikkeling naar zich toe trekken.
Kosten/opbrengsten- en risicoverdeling	<ul style="list-style-type: none"> – Corporaties en beleggers proberen de kosten, opbrengsten en risico's per segment toe te delen aan een partij. – De beleggers trekken de totale kosten, opbrengsten en risico's naar zich toe inclusief openbare ruimte als partijen vastlopen. – De corporaties durven minder risico's te nemen en zien investeren in openbare ruimte, als taak van de gemeente. 	<ul style="list-style-type: none"> – Individueel toedelen van kosten/opbrengsten en risico's per partij gebeurt ook in de praktijk. – Beleggers trekken niet snel totale kosten/opbrengsten en risico's naar zich toe. – Wie investeringen in openbare ruimte op zich neemt levert ook in de praktijk discussie op; dit doen beleggers niet snel.
Scope	<ul style="list-style-type: none"> – De beleggers pakken uiteindelijk de gehele gebiedsontwikkeling op, vanwege de vastgelopen onderhandeling met corporaties. – De corporaties hadden het sociale deel op zich willen nemen. – Partijen willen het gebied aaneensluitend zonder fasering realiseren vanwege goede markt. 	<ul style="list-style-type: none"> – Beleggers focussen zich met name op het vastgoed voor hun fonds en niet op hele gebiedsontwikkelingen. – Corporaties pakken in de praktijk meestal het sociale programma op. – Aaneensluitende realisatie zonder fasering ligt voor de hand in gunstige markt.

5.6 Conclusies

In deze paragraaf wordt antwoord gegeven op de onderzoeksvraag van dit hoofdstuk: “Op welke andere samenwerkingswijze kunnen woningcorporaties, institutionele beleggers en gemeenten elkaar stimuleren om te investeren in nieuwe huurwoningen in het middensegment, teneinde daarmee bij te dragen aan gemengde wijken in stedelijke vernieuwing en een meer evenwichtige woningmarkt?” In dit onderzoek wordt met huurwoningen in het middensegment, ofwel middenhuur, bedoeld middeldure huurwoningen met een maandhuur vanaf de tweede aftoppingsgrens.

Allereerst wordt onderzocht in hoeverre de veronderstellingen over het samenspel tussen corporatie, belegger en gemeente ondersteund worden door de uitkomsten van de gamesimulatie, evaluatie en interviews. Vervolgens wordt de onderzoeksvraag van dit hoofdstuk beantwoord aan de hand van de deelvragen die geformuleerd zijn in paragraaf 5.1.

Veronderstellingen

- 1 Institutionele beleggers zijn bereid om te investeren in het middensegment als zij directe samenwerkingsafspraken met woningcorporaties maken over wie welke huurcategorie bedient en met welk product, zodat zij niet in elkaars vaarwater zitten.

Deze veronderstelling wordt geheel ondersteund. Zolang corporaties duidelijk zijn over het segment en product dat zij oppakken en daarmee ruimte overlaten aan beleggers om elkaar onderling niet te concurreren, pakken beleggers dit met beide handen aan. Met name de prijs-kwaliteitverhouding is daarbij belangrijk: de woningcorporatie moet geen vergelijkbare woning qua grootte en afwerking aanbieden voor een prijs die ver onder de markthuur ligt. Voorwaarde voor het maken van directe samenwerkingsafspraken is dat partijen open en transparant zijn en vertrouwen hebben in elkaar. Beleggers blijken behoorlijk wat koudwatervrees te ervaren onder corporaties met argwaan en ontoegankelijkheid tot gevolg. Dit hangt nauw samen met verschillen in cultuur.

- 2 Corporaties zijn bereid zich terug te trekken tot het segment onder de tweede aftoppingsgrens als zij directe samenwerkingsafspraken met beleggers maken over de huurcategorie die de belegger oppakt in combinatie met garanties over de termijn waarna zij mogen verkopen, over de huurverhoging en de voorwaarden bij toewijzing.

Deze veronderstelling wordt niet geheel ondersteund. Samenwerkingsafspraken over de huurcategorie, verkooptermijn, huurverhoging en toewijzing kunnen helpen, maar of corporaties daadwerkelijk bereid zijn zich terug te trekken tot het segment onder de aftoppingsgrens lijkt meer bepaald te worden door andere factoren. Met name de wijze waarop de corporatie de nieuwe Woningwet interpreteert (hoe gaan zij met de nieuwe wet om) en de regionale woningmarkt (urgentie middeninkomens) spelen hierbij een belangrijke rol, maar ook de positie van de corporatie in de gemeente (eigendomsposities en aandeel van de sociale voorraad) en de eigen portefeuillestrategie van de corporatie (visie op niet-DAEB).

- 3 Gemeenten kunnen corporaties en beleggers stimuleren om te investeren in bepaalde huurcategorieën door dit publiekrechtelijk voor te schrijven in bestemmingsplannen en door privaatrechtelijk voorwaarden te stellen aan de realisatie van huurcategorieën.

Deze veronderstelling wordt ondersteund, maar staat vaak op gespannen voet met het grondprijsbeleid. Doordat het grondprijsbeleid van gemeenten in de regel erg gericht is op opbrengstmaximalisatie, kan dit prevaleren boven het volkshuisvestelijke belang van de gemeente om sociale huurwoningen te realiseren omdat dit laatste een lagere grondopbrengst genereert. Als gemeenten geen voorwaarden stellen aan bepaalde huurcategorieën zullen marktpartijen eerder inzetten op de maximale huurcategorieën die de markt toelaat omdat dit een hoger rendement oplevert.

- 4 Gemeenten kunnen de haalbaarheid van en daarmee de investeringen in middeldure huur stimuleren door grondprijzen te differentiëren naar huurcategorie.

Deze veronderstelling wordt weliswaar ondersteund, echter de differentiatie in grondprijzen per huurcategorie lijkt niet doorslaggevend te zijn voor beleggers om te investeren. Het middensegment is voor beleggers een stabiel product met een laag risicoprofiel waardoor beleggers een lager rendement accepteren. Aan de andere kant brengt onzekerheid over het overheidsbeleid, de verhuurdersheffing en het woningwaarderingstelsel risico's met zich mee waardoor het risicoprofiel wordt verhoogd. Het maken van afspraken waardoor deze risico's in het laag-midden segment worden beperkt, zoals afspraken over huurstijging en verkooptermijn, lijken voor beleggers van groter belang.

- 5 Samenwerkingsafspraken tussen corporaties en beleggers over investeringen in middeldure huur worden eerder belemmerd door gemeenschapskenmerken zoals relatiekwaliteit, transparantie en cultuur dan door verschil in inhoudelijke opvattingen.

Deze veronderstelling wordt grotendeels ondersteund, alhoewel inhoudelijke opvattingen (visie van de corporatie op het middensegment en visie en beleid van de belegger) natuurlijk ook een rol spelen. Cultuurverschillen tussen corporaties en beleggers zijn groot en worden duidelijk bevestigd in de game. Corporaties richten zich vanuit hun maatschappelijke rol met name op hun kerntaak en moeten zich voortdurend verantwoorden; zeker als het gaat om investeringen. Dit is alleen maar versterkt door de nieuwe Woningwet. Hierdoor hebben corporaties veel tijd nodig om investeringsbeslissingen te wikkelen en te wegen en komen zij traag tot besluiten. Beleggers daarentegen hebben dit niet en kunnen snel schakelen. Zij handelen en rekenen van nature sneller en durven meer risico's te nemen. Deze verschillen belemmeren gezamenlijke investeringsbeslissingen. Er is tijd nodig voor partijen om zich te verdiepen in andermans belangen en om wederzijds vertrouwen op te bouwen. Pas als dat er is kan er goed samengewerkt worden.

Beantwoording deelvragen

- 1 Onder welke voorwaarden zijn institutionele beleggers bereid om te investeren in het middensegment vanaf de tweede aftoppingsgrens?

Beleggers zijn bereid om te investeren in middeldure huurwoningen vanaf de tweede aftoppingsgrens, mits zij directe samenwerkingsafspraken hebben gemaakt met de betrokken woningcorporatie(s) over wie welke huurcategorie bedient en met welk product. Door duidelijke onderlinge afspraken te maken wordt oneerlijke concurrentie qua prijs-kwaliteitverhouding voorkomen en zitten zij niet in elkaars vaarwater. Dit is in de praktijk nu soms wel het geval als woningcorporaties grotere en luxere woningen aanbieden voor een lagere huurprijs dan de beleggershuurwoningen in hetzelfde gebied. Corporaties en beleggers moeten complementair zijn aan elkaar. Zij moeten dan wel transparant en open naar elkaar zijn over hun doelen en belangen en op elkaar kunnen vertrouwen. Daarbij speelt ook de regionale woningmarkt en de beschikbaarheid van nieuwbouwlocaties een belangrijke rol. Beleggers gaan in een overspannen markt en bij krapte in beschikbare locaties eerder over tot investeringen in het lage middensegment, waarbij ze ook kijken naar zwakkere wijken mits er voldoende waarde-potentie is. Bij institutionele beleggers moeten investeringen in ieder geval voldoen aan de (rendements-)eisen van de beleggingsfondsen waarvoor zij vastgoed verwerven. Middeldure huur is voor institutionele beleggers een interessante categorie vanwege het stabiele rendement en beperkte verhuurrisico. Daartegenover staan de verhuurdersheffing en de politieke onzekerheid in het gereguleerde huursegment.

- 2 Hoe is het voor woningcorporaties acceptabel te maken om zich terug te trekken tot aan de tweede aftoppingsgrens voor drie- en meerpersoonshuishoudens?

Of corporaties zich terugtrekken tot het segment onder de aftoppingsgrens is vooral afhankelijk van hun interpretatie van de nieuwe Woningwet en van hun portefeuillestrategie. Daarnaast is de woningmarktregio waarin het kernwerkgebied van de corporatie ligt een belangrijke factor. In een zwakke regio waar de huisvestingsproblematiek voor middeninkomens niet zo speelt, zullen corporaties zich eerder terugtrekken en focussen op het lagere segment onder de aftoppingsgrens. Directe samenwerkingsafspraken met beleggers over het middensegment dat beleggers oppakken in combinatie met voorwaarden en garanties, kunnen ertoe leiden dat corporaties het laag-middensegment aan andere marktpartijen overlaten zodat zij zich nog meer kunnen focussen op de lage inkomens. Dit kunnen voorwaarden zijn die te maken hebben met het beperken van huurverhogingen, garanties over de termijn waarop beleggers mogen verkopen, maar ook voorwaarden bij de toewijzing van woningen aan huurders. Hierbij is het van belang dat corporatie en belegger open en transparant zijn, duidelijke afspraken maken en elkaar vertrouwen.

- 3 Draagt samenwerking tussen institutionele beleggers en corporaties bij aan meer investeringen in het middensegment in stedelijke vernieuwingswijken?

Samenwerking tussen institutionele beleggers en corporaties kan ertoe bijdragen dat er meer geïnvesteerd wordt in middeldure huur, wanneer er combinaties te maken zijn met duurdere huurwoningen voor beleggers en wanneer er voor beleggers voldoende perspectief is op waardeontwikkeling en financieel rendement. Doordat vernieuwingswijken juist kansen bieden voor een waardesprong op termijn, biedt dit voor beleggers in combinatie met een aantrekkende woningmarkt perspectief op waardeontwikkeling. Wijken met een duidelijke neerwaartse spiraal kunnen beleggers echter ook afschrikken. In een gunstige of overspannen markt met krapte in beschikbare ontwikkellocaties, kunnen investeringen in (sociaal-economisch zwakkere) vernieuwingswijken voor beleggers ook interessant zijn. In de huidige realiteit hebben beleggers bovendien veel geld op de plank en staan zij te springen om te investeren. Wanneer corporaties en beleggers proberen complementair te zijn aan elkaar en niet in elkaars vaarwater zitten is samenwerking voor beide partijen van meerwaarde. Dit kan bijdragen aan meer investeringen in het middensegment.

- 4 Op welke wijze kan de gemeente hieraan bijdragen?

Gemeenten kunnen corporaties en beleggers stimuleren om te investeren in bepaalde huurcategorieën door dit publiekrechtelijk voor te schrijven in bestemmingsplannen, maar ook door privaatrechtelijk voorwaarden te stellen aan

de realisatie van specifieke categorieën. Het grondprijnsbeleid is echter vaak gericht op opbrengstmaximalisatie, waardoor dit belang binnen de gemeente botst met het volkshuisvestelijke belang om meer lage en middeninkomens te huisvesten. Gemeenten kunnen bijdragen door hierin duidelijke keuzes te maken en prioriteiten te stellen in de verschillende belangen, op alle niveaus binnen de gemeentelijke organisatie. Door het differentiëren van grondprijzen per huurcategorie kunnen gemeenten de haalbaarheid van en daarmee investeringen in middeldure huur positief beïnvloeden, maar dit lijkt geen bepalende factor te zijn voor beleggers. Factoren als de termijn waarop huurwoningen verkocht mogen worden, afspraken over huurverhoging en voorwaarden voor toewijzing lijken voor beleggers een belangrijkere rol te spelen.

5 Overige conclusies over samenwerking tussen corporaties en beleggers.

Samenwerking tussen corporaties en beleggers ligt gezien het gedeelde belang om waarde te creëren op lange termijn voor de hand. Samenwerking tussen corporaties en beleggers over investeringen in middeldure huur lijken echter belemmerd te worden door de kwaliteit van de onderlinge relatie, de mate van transparantie en cultuurverschil. Dit staat een samenwerking eerder in de weg dan verschil in inhoudelijke opvattingen. Het opbouwen van een goede vertrouwensrelatie tussen de verschillende bloedgroepen van corporaties en beleggers kost tijd, maar levert uiteindelijk ook wat op. Als de relatie niet goed is en partijen elkaar niet vertrouwen belemmert dit de samenwerking, wat een grote barrière kan vormen in het komen tot een gezamenlijke investeringsbeslissing. Koudwatervrees, vooroordelen en argwaan spelen hierin een rol: onbekend maakt onbemind. Dit hangt samen met transparantie en het delen en uitspreken van elkaars doelen en opvattingen; dit bevordert een goede relatie en geeft vertrouwen.