

De rendabele sociale huurwoning

101715/R13/1.0



De rendabele sociale huurwoning

Ministerie van Binnenlandse Zaken

Jimmy Kools MSc MRICS

Daan Klaase MSc

Peter Vlek

101715/R13/1.0

Rotterdam, 2 juli 2014



INHOUDSOPGAVE

1.	Conclusies.....	1
2.	Inleiding.....	5
2.1.	Vraagstelling.....	5
2.2.	Onze aanpak.....	5
2.3.	Leeswijzer.....	6
3.	Financiële achtergrond, berekeningswijze leidt tot discussie.....	7
3.1.	De berekening van de bedrijfswaarde conform het CFV.....	7
3.2.	De berekening van de marktwaarde in verhuurde staat.....	7
3.3.	De onrendabele top waar komen we vandaan en waar moeten we naar toe?.....	8
3.4.	Omgaan met grond en grondexploitatie.....	9
3.5.	Het financieel effect van recente regelgeving.....	10
3.6.	Optimaliseren investeringen en exploitatie, enkele vuistregels voor gevoeligheid.....	10
4.	De nieuwbouw sociale huurwoning bestaat niet meer.....	11
4.1.	Twee definities voor een sociale huurwoning.....	11
4.2.	De onduidelijke definitie van een sociale huurwoning heeft een paradox.....	11
5.	Een nieuwe aanpak voor ontwikkeling en exploitatie.....	13
5.1.	De totstandkoming van een sociale huurwoning is zelden een eenvoudig proces.....	13
5.2.	De rendabele woning is alleen haalbaar met een paradigma shift.....	13
5.3.	Urgentie van kostenverlaging en vraag naar bouwproductie brengt partijen bij elkaar.....	14
5.4.	Het optimaliseren van het proces ontwikkeling, bouw en exploitatie.....	16
6.	Is de conceptwoning de oplossing?.....	18
6.1.	De kwaliteit van een conceptwoning is goed.....	18
6.2.	De prijs van een concept woning is zeer scherp.....	18
6.3.	De duurzaamheid van de conceptwoning.....	19
6.4.	Voorbeeld projecten bewijzen dat rendabele sociale huurwoning binnen bereik ligt.....	19
7.	Stimuleer procesverbetering en vergroot transparantie.....	22
7.1.	Verbeter kennis over innovatieve aanbestedingsvormen in de sector.....	22
7.2.	Optimaliseer interne processen bij corporaties en voorkom stapeling eisen en wensen....	22
7.3.	Vergroot transparantie bij bouwers.....	23
7.4.	Vergroot bewustzijn bij gemeenten voor het sturen op betaalbaarheid.....	23
	Bijlage: Presentatie Fakton, Discussie bijeenkomst 27 mei 2014.....	25





1. CONCLUSIES

De rendabele sociale huurwoning is haalbaar

De rendabele sociale woning is haalbaar mits aan de volgende uitgangspunten wordt voldaan:

- Een grondgebonden woning met bij voorkeur een zadeldak van 105 m² of kleiner.
- Een berekening van het resultaat conform de bedrijfswaarde benadering van het CFV.
- De grond bouwrijp geleverd wordt tegen een 'sociale grondprijs' die niet hoger ligt dan circa € 20.000,-, exclusief BTW.
- De stichtingskosten, exclusief grond en BTW, niet meer bedragen dan circa € 80.000,-.
- Een huurniveau tegen de liberalisatiegrens van minimaal € 675,- per maand.
- De kosten voor onderhoud en beheer niet meer bedragen dan respectievelijk € 850,- en € 950,- per jaar.
- Rekening houdend met verhuurderheffing en een huurstijging van 2% én zonder het effect van de inkomensafhankelijke extra huurstijging.

De rendabele grondgebonden sociale huurwoning is aanmerkelijk beter haalbaar dan een sociaal huurappartement

Het is een misvatting dat appartementen rendabeler zijn dan grondgebonden woningen: de bouwkosten van appartementen zijn hoger en de restwaarde is lager. Een appartement heeft door stapeling, trappen en liften hogere bouwkosten per m² GBO dan een grondgebonden woning. Daarnaast kunnen ook kostenverhogende omgevingsfactoren meespelen, zoals gebouwd parkeren en terreinvoorzieningen. Een rendabel sociaal huurappartement is alleen haalbaar met eenheden kleiner dan circa 45 m² en een maximaal redelijke huur. Een huurappartement kleiner dan 45 m² is met een maximaal redelijke huur waarschijnlijk alleen in Amsterdam en Utrecht verhuurbaar.

Recent aangepast en voorgenomen beleid zet de haalbaarheid van een rendabele sociale huurwoning onder grote druk

De contante waarde van de verhuurdersheffing bedraagt bij een exploitatieperiode van 50 jaar circa € 21.000,-. Dit zijn kosten die ten laste gaan van de bedrijfswaarde.

Het bevriezen van de liberalisatiegrens gedurende een periode van drie jaar heeft voor een woning die op de liberalisatiegrens zit bij een veronderstelde huuraanpassing van 2,0%, een negatief effect van € 7.500,- op de bedrijfswaarde.

Beschouw de rendabele woning apart van inbrengwaarden en grondexploitatiekosten

Als wij het over de rendabele sociale huurwoning hebben, dan hebben wij het over het ontwikkel-, bouw- en exploitatieproces, waarbij de grond tegen de sociale grondprijs wordt afgerekend. De inbrengwaarden en andere grondexploitatiekosten spelen in veel gevallen een rol bij het tot stand brengen van een sociale huurwoning. Hoe belangrijk ook, deze kosten moeten apart beschouwd worden en niet vermengd worden met het 'rendabel zijn' van een sociale huurwoning. Het staat zonder meer vast dat herstructurering gepaard gaat met hoge grondexploitatiekosten (sloop, sanering, uithuizing).



Het hanteren van een maximaal aantal WSW-punten als criterium maakt een nieuwbouw sociale huurwoning praktisch niet realiseerbaar

De nieuwbouw grondgebonden sociale huurwoning met minder dan 143 WSW-punten bestaat niet. Een sociale grondgebonden huurwoning van 95 m² met een tuin van 25 m², zonder punten voor omgeving, scoort al 168 punten. Het aantal punten wordt sterk beïnvloed door de verplichte duurzaamheid van A++ van 44 punten.

Alleen appartementen kleiner dan 67 m² op niet-schaarste locaties en appartementen kleiner dan 45 m² op schaarste locaties scoren óp of onder de grens van 143 punten.

Corporatie moet veel meer aan markt over laten

Voor ontwikkeling van de rendabele woning moet de corporatie haar referentiekader aanpassen: De onrendabele top is niet een resultante. Nee, het 'rendabel' zijn, is het uitgangspunt. Corporaties moeten niet zelf de oplossing willen bepalen, maar ruimte aan de markt over laten. Dit leidt tot verlaging van de onrendabele top. Dat kan alleen met een standaardisatie van proces waarbij opdrachtgever een eenvoudig programma van eisen opstelt en de oplossing daarvoor aan de aanbieders overlaat. Dit leidt tot besparing van AK (eigen personeel), een sneller ontwikkelingsproces, lagere bouwkosten en lagere onderhoudskosten. Ontwikkeling met een proces van Design, Build, Maintain en Finance biedt marktpartijen de ruimte voor optimalisatie. Dit zijn samenwerkingsvormen die in andere bouwsectoren al succes bewezen hebben.

De conceptwoning levert, door product-standaardisatie, een aanmerkelijke bijdrage aan de haalbaarheid

Gestandaardiseerde oplossingen en prefab bouwsystemen verhogen de bouwsnelheid en verlagen de faalkosten. Woningen met een oppervlak van circa 110 m² GBO en een zadeldak worden inclusief bijkomende kosten aangeboden vanaf circa € 80.000,- (exclusief BTW).

Het huidige aanbod van conceptwoningen voldoet ruimschoots aan zowel de bouw- als woontechnische eisen en biedt voldoende mogelijkheden tot variatie

Opdrachtgevers en gebruikers zijn tevreden over gerealiseerde conceptwoningen. Het idee dat standaard producten leiden tot minder kwaliteit en minder afwisseling is een mythe.

Het is de stapeling van extra wensen aan bijvoorbeeld architectuur en comfort die woningen duurder maken.

De combinatie van nieuwbouw en lange termijn onderhoudscontracten verlaagt de 'total cost of ownership'

Het combineren van nieuwbouwopdrachten en het contracteren van onderhoudskosten over een lange periode levert een optimalisatie van kwaliteit en kosten. Het aanbod van conceptwoningen wordt in de markt gecombineerd met onderhoudscontracten langer dan 20 jaar voor minder dan € 850,- per jaar. Het gemiddelde in de sector over de hele voorraad is momenteel circa € 1.400,- per jaar.

De opzet van stichtingskosten bij corporaties en bouwers is niet uniform en daarmee niet altijd transparant

Corporaties en bouwers hanteren uiteenlopende definities voor de verschillende posten in de stichtingskostenraming. Dit maakt het lastig om 1:1 kosten te vergelijken. Zo wijken bouwers vaak af in het



leveringspakket van bijkomende kosten (leges, aansluitkosten) en is onduidelijk wat er nog van de opdrachtgever (algemene kosten) wordt verlangd.

Lokale eisen en regelgeving frustreren vaak het realiseren van een rendabele woning

Gemeenten leggen vaak eisen op aan programma, stedenbouw, techniek en architectuur. Dit heeft een sterk kostenverhogend effect. Gemeenten die eisen dat appartementen gebouwd worden in plaats van grond gebonden woningen, 'verplichten' corporaties onrendabel te investeren.

Corporaties, bouwers, gemeente en overheid kunnen én moeten elkaar helpen

Vergroting en uitwisseling van kennis op het gebied van aanbestedingsvormen, zoals Design Build en Maintain, leidt tot betere oplossingen, efficiënte processen en lagere kosten.

De methode van waarderen van woningen moet aansluiten bij de werkelijkheid. Genormeerde waarderingen, zoals de richtlijnen van CFV, zijn niet voldoende voor een bedrijfseconomische afweging van de corporatie.

Het bepalen van de bedrijfswaarde conform de richtlijnen van het CFV is een sterk genormeerde benadering en wijkt daarmee vanzelfsprekend af van de werkelijkheid. Het hanteren van de systematiek marktwaarde in verhuurde staat kan die werkelijkheid beter benaderen, maar levert niet noodzakelijkerwijs een hogere waarde op. Die hogere waarde komt alleen tot stand als aangenomen wordt dat woningen bij mutatie naar een hogere markthuur gaan, of verkocht worden, maar daarmee wordt ook impliciet verondersteld dat sociale huurwoningen bij mutatie vrije sector worden.

Onze boodschap is dat een waardering zoveel mogelijk de werkelijkheid moet benaderen en daarmee beperkt genormeerd moet zijn.

Op de kosten van beheer per woning kan ook worden bespaard, hoewel dat meer wijk- en complex afhankelijk is

De eerder genoemde mogelijkheid tot besparen op onderhoud is, omdat onderhoud aan het object gebonden is, goed realiseerbaar. Voor de kosten van beheer zijn ook besparingen mogelijk als het wordt uitbesteed aan de markt, maar wel met de kanttekening dat beheerkosten door een groter complex van factoren worden bepaald dan onderhoud. Beheerkosten zijn gebonden aan het subject (de bewoners) én wijken en complexen. Voor beheer is meer maatwerk nodig in de taakverdeling tussen woningcorporaties en andere partijen.

Standaardiseren van productie en proces kan ook tot standaardisatie van bouwvergunning leiden en daarmee kunnen de bouwleges omlaag

De introductie van een keurmerk voor een conceptwoning kan veel tijd en kosten besparen bij controlerende instanties.



De renovatie-opgave van het sociaal bezit is veel groter dan de nieuwbouw-opgave

Oplossingen mogen zich niet beperken tot de nieuwbouwproductie. Het standaardiseren van producten en processen heeft bij aanpak van renovaties een veel groter effect dan de nieuwbouwopgave. Immers, de renovatie opgave is groter dan de nieuwbouwopgave.



2. INLEIDING

De investeringskracht van corporaties staat onder druk. Redenen hiervoor zijn onder andere de verhuurdersheffing, de crisis op de vastgoedmarkt en de daarmee gepaard gaande tegenvallende verkopen en waardeontwikkeling. Dit heeft tot gevolg dat de corporaties onvoldoende financiële slagkracht hebben om nieuwbouw te ontwikkelen omdat ze de onrendabele top niet kunnen dragen. Een onrendabele top is het negatieve verschil tussen de waarde van een woning en de kosten om de woning te realiseren.

In het verleden is gebleken dat nieuwbouw van sociale huurwoningen gepaard gaat met hoge onrendabele investeringen. Deze onrendabele investeringen tasten het eigen vermogen van de corporatie aan en hebben geleid tot een flinke toename van het vreemd vermogen op de balans van woningcorporaties.

Het ministerie wil een zorgvuldige discussie voeren met de corporatiesector over de nieuwbouw van sociale huurwoningen zonder onrendabele top. Het realiseren van rendabele woningen is noodzakelijk voor corporaties om ondanks de heffingen te kunnen blijven investeren in nieuwbouw en herstructurering.

U vroeg zich af of een onrendabele top daadwerkelijk noodzakelijk is. Wat zijn de mogelijkheden om rendabel sociale woningbouw te realiseren? U wilt deze discussie voeren op basis van onderbouwde feiten en ervaringen. U vroeg ons voor intern gebruik een rapportage te leveren met een visie op het rendabel realiseren van sociale woningbouw.

2.1. Vraagstelling

Het ministerie van Binnenlandse Zaken stelde ons de volgende vragen:

- Onder welke voorwaarden is de ontwikkeling en bouw van nieuwbouw rendabele sociale huurwoningen, zowel grondgebonden als appartementen, mogelijk bij een huur onder de liberalisatiegrens? Indien rendabel niet mogelijk blijkt, wat is dan een haalbare en aanvaardbare onrendabele top?
- Welke opbrengsten, WSW punten, investeringskosten, exploitatiekosten en energieconcept horen daarbij?
- Hoe kan een sociale rendabele huurwoning worden gerealiseerd? Met welk bouwconcept, aanbestedingsvorm en contractvorm is dat mogelijk? Wat vereist dit van een corporatie en aannemers wat betreft organisatie en werkwijze?
- Wat zijn succesvolle praktijkvoorbeelden van woningen zonder of met een sterke beperkte onrendabele top?

2.2. Onze aanpak

Wij formuleerden twee jaar geleden reeds de hypothese 'Onrendabele Top (ORT) = € 0,- woning is haalbaar'. De hypothese ontstond tijdens gesprekken met verschillende bouwondernemingen die vertelden over hun standaardisatie en innovatie. Zij realiseerden een aanzienlijke verlaging van bouwkosten en een aanzienlijk reductie van voorbereidings- en bouwtijd.

Voor deze opdracht zijn wij de diepte ingegaan en toetsten wij onze hypothese in gesprekken met corporaties en bouwbedrijven. Wij bespraken in deze gesprekken de volgende aspecten:



- De nieuwbouw van een sociale huurwoning in de praktijk: Een analyse van de gemiddelde sociale huurwoning die de afgelopen jaren in ons land zijn ontwikkeld. Hoe ziet de gemiddelde sociale huurwoning eruit en komt deze met ontwikkeling en realisatie tot stand?
- Schets ideaalbeeld: Wat zijn de bepalende factoren die de hoogte van de onrendabele top bepalen? Wat is de invloed van bijvoorbeeld bouwkosten, proceskosten, financiële parameters en exploitatie. Met welke aannames en voorwaarden is een rendabele sociale huurwoning haalbaar?
- Confrontatie ideaalbeeld en werkelijkheid - wat kan en moet beter: Wat is nodig voor een nieuwbouwwoning zonder onrendabele top?
- Case studies van de rendabele sociale huurwoning: Wat kunnen we leren van voorbeeld projecten?

Discussiebijeenkomst met corporaties en marktpartijen

In een discussiebijeenkomst van circa tweeënhalf uur bediscussieerden wij onze resultaten met corporaties, ontwikkelaars en bouwers. De deelnemers aan deze discussiebijeenkomst waren:

- Arend Bongers, Ministerie van Binnenlandse Zaken;
- Martin Bottema, Ministerie van Binnenlandse Zaken;
- Patrick Arkshoek, Woonbron;
- Bart Moesbergen, Haagwonen;
- Job van Zomeren, ERA Contour;
- Frits Lely, Heijmans;
- Corné Bok, Boele & Van Eesteren;
- Monique van Loon, Jebber;
- Tom Smeulders, Bloei.

Deze rapportage geeft de conclusies weer van de discussiebijeenkomst. De heer Marien de Langen van Stadgenoot was verhinderd en consulteerden wij individueel. Ook hij kon zich vinden in de conclusies uit de bijeenkomst. De presentatie die wij in de discussiebijeenkomst gaven, is opgenomen in bijlage 1.

2.3. Leeswijzer

In hoofdstuk 1 hebben wij de belangrijkste conclusies van ons onderzoek samengevat. In hoofdstuk 3 geven wij uitleg over de financiële achtergrond en de verschillende berekeningswijzen. Wij gaan in op de effecten van recente regelgeving en leggen uit wat er moet gebeuren om te kunnen spreken van een woning zonder onrendabele top. Vervolgens onderscheiden wij in hoofdstuk 4 twee definitie van de sociale huurwoning. In hoofdstuk 5 gaan wij nader in op het ontwikkelingsproces waarmee een sociale huurwoning tot stand komt. In hoofdstuk 6 beantwoorden wij de vraag of de conceptwoning de oplossing is voor corporaties. Als laatste geven wij in hoofdstuk 7 aanbevelingen om de haalbaarheid van de rendabele sociale huurwoning te verbeteren.



3. FINANCIËLE ACHTERGROND, BEREKENINGSWIJZE LEIDT TOT DISCUSSIE

3.1. De berekening van de bedrijfswaarde conform het CFV

Voor het bepalen van de hoogte van de onrendabele top hanteren wij in deze studie de bedrijfswaardeberekening voor een sociale huurwoning conform de uitgangspunten van het CFV:

- Exploitatieperiode 50 jaar;
- Restwaarde in reële termen: € 5.000,-;
- Ontwikkeling beheerlasten: 2% per jaar;
- Ontwikkeling onderhoudskosten: 3% per jaar;
- Discontovoet: 5,25%;
- Index huurontwikkeling 2%;
- 1% huurderiving als gevolg van mutatieleegstand.

Geen goede weergave van de werkelijkheid

Deze berekeningswijze is normatief voorgeschreven door het CFV, maar heeft naar onze mening weinig te maken met de werkelijkheid. De wijze van berekenen stapelt veiligheid op veiligheid. Wij pleiten voor een wijze van benaderen die dichter bij de werkelijkheid ligt. Bijvoorbeeld door het hanteren van een hogere discontovoet omdat ook corporaties naar ons idee een goed rendement moeten maken op eigen vermogen om te kunnen blijven investeren. Of door het hanteren van een andere methode van waarderen.

3.2. De berekening van de marktwaarde in verhuurde staat

Nu corporaties overgaan tot waarderen marktwaarde verhuurde staat (MVS), is de vraag wat het effect hiervan is op de onrendabele top. Wij concluderen dat het effect gering is als de berekening bij marktwaarde in verhuurde staat gebaseerd is op het handhaven van het huurniveau en het beperken van de marktwaarde. De berekening in marktwaarde verhuurde staat heeft een positief effect op het 'rendabel zijn' als bij het door exploiteren en mutatie de huur naar de markthuur gaat en deze markthuur aanzienlijk hoger ligt dan huidige huur. Ook zien wij een positief effect als woningen een hoge vrije verkoopwaarde hebben omdat ze in een schaarste gebied liggen.

Groot verschil is dat de rendementseis bij de berekening in marktwaarde verhuurde staat hoger ligt, maar deze wordt gecompenseerd door de opbrengsten bij uitponding en/of het hanteren van een meer marktconforme restwaarde.

Algemeen kunnen wij stellen dat 'als' op basis van de bedrijfswaarde waardering de rendabele sociale huurwoning haalbaar is (conform CFV met een exploitatieperiode van 50 jaar), dan is die ook zeker haalbaar op basis van marktwaarde verhuurde staat.



In tabel 1 geven wij een overzicht van de verschillen in uitgangspunten.

Uitgangspunt	Bedrijfswaarde	Marktwaaarde verhuurde staat
Exploitatieperiode	50 jaar	15 jaar
Discontovoet	5.25%	7.00%
Index onderhoud	3.00%	2.00%
Beheer per jaar	> € 1.000	€ 600
Onderhoud per jaar	> € 1.000	€ 700
Restwaarde	€ 5.000 reëel	Uittoenden of markthuur/exit vield
Waardering	Door exploiteren	Maximum uittoenden en/of door exploiteren

Tabel 1. Uitgangspunten Bedrijfswaarde conform CVF en Marktwaaarde verhuurde staat

Bij renovatie projecten zien wij overigens wel grote verschillen in onrendabele top bij de berekening volgens de CFV bedrijfswaarde en marktwaaarde verhuurde staat. Dit verschil ontstaat onder andere doordat bij de bedrijfswaarde benadering (fictieve en discutabele) aannames gedaan worden bij de verlenging van levensduur van een complex. Wij gaan hier in dit rapport niet verder op in.

3.3. De onrendabele top waar komen we vandaan en waar moeten we naar toe?

De onrendabele top liep de afgelopen jaren sterk uiteen van circa € 30.000,- tot € 80.000,-. Mede afhankelijk welke grondkosten werden meegerekend en ervan uitgaande dat de recente verhuurdersheffing nog niet werd meegerekend. In figuur 1 geven wij een gemiddeld beeld uit de sector weer.

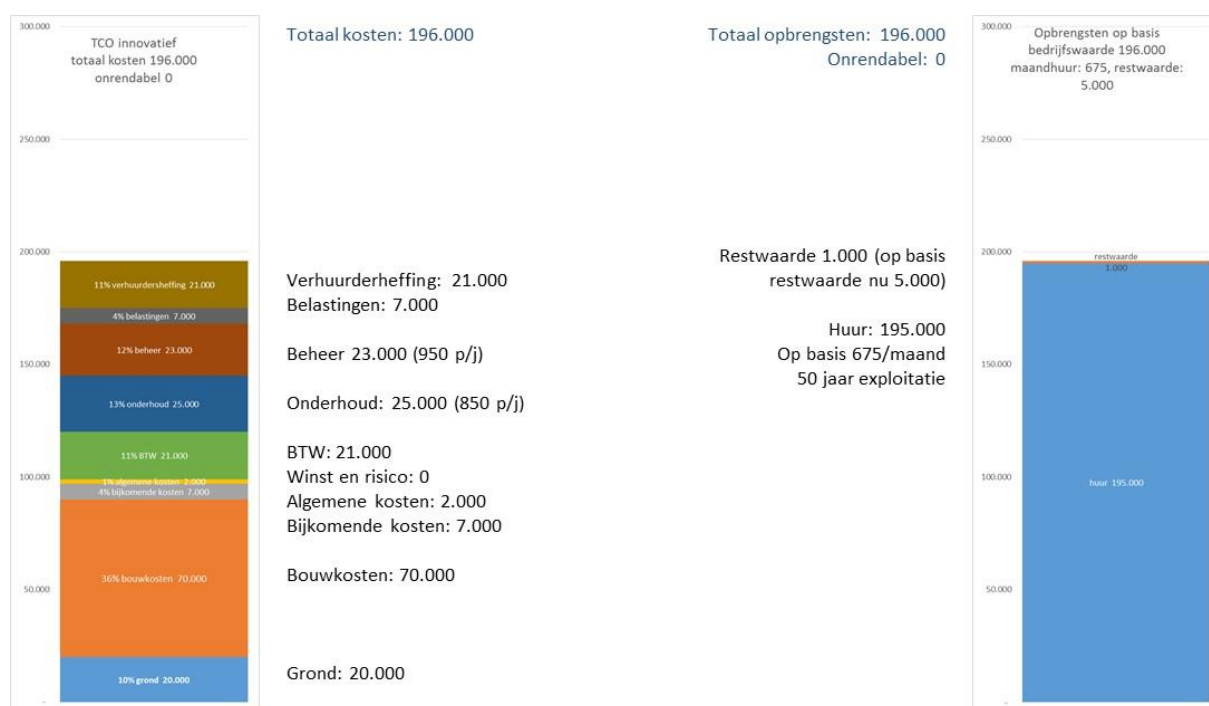




Figuur 1. Gemiddelde beeld van de onrendabele top in de corporatiesector

In dit overzicht hebben wij alle kosten uitgedrukt in contante waarde. De optelling van alle kosten in de linker grafiek en de opbrengsten in de rechter grafiek leidt in dit voorbeeld tot een onrendabele top van - /- € 78.000,-.

In figuur 2 laten wij zien hoe de kosten verlaagd moeten worden om een rendabele sociale huurwoning te realiseren. De rendabele sociale woning is alleen haalbaar door een verlaging van de kosten over de hele linie, stichtingskosten én exploitatiekosten, zoals onderhoud en beheer.



Figuur 2. De noodzakelijke verlaging van kosten voor de *rendabele* sociale huurwoning

3.4. Omgaan met grond en grondexploitatie

Als wij het over de rendabele sociale huurwoning hebben, dan hebben wij het over het ontwikkel-, bouw- en exploitatieproces, waarbij de grond tegen de sociale grondprijs wordt afgerekend.

De inbrengwaarden en andere grondexploitatiekosten spelen in veel gevallen een rol bij het tot stand brengen van een sociale huurwoning. Hoe belangrijk ook, deze kosten moeten apart beschouwd worden en niet vermengd worden met het 'rendabel zijn' van een sociale huurwoning. Het staat zonder meer vast dat herstructurering gepaard gaat met hoge grondexploitatiekosten (sloop, sanering, uithuizing).

Bij het hanteren van de sociale grondprijs moet ook rekening gehouden worden met het feit dat bij het hanteren van marktwaarde in verhuurde staat, én de daarbij horende exploitatie, vaak leidt tot naheffing van grondkosten door de gemeente bij mutatie of verkoop.



3.5. Het financieel effect van recente regelgeving

Effecten van nieuwe regelgeving en voorgenomen beleid hebben een groot effect op de bedrijfswaarde van een sociale huurwoning. Wij duiden twee belangrijke effecten:

- De voorziene bevrozing van de liberalisatiegrens en daarmee aftopping van de huur heeft een effect van circa € 7.500,- op de waarde van een woning. Dit uitgaand van een woning die reeds op de grens zit, met drie jaar bevrozing, 2% huurverhoging en een bedrijfswaarde berekening conform CFV.
- De verhuurderheffing heeft een effect van € 20.000,- tot € 25.000,- op de waarde van een woning en daarmee op de onrendabele top.

3.6. Optimaliseren investeringen en exploitatie, enkele vuistregels voor gevoeligheid

Wij brachten in beeld wat de belangrijkste factoren zijn voor de haalbaarheid van de rendabele sociale huurwoning. Hierna enkele vuistregels:

Opbrengsten:

- Elke € 100,- meer of minder huur per maand heeft, bij de bedrijfswaarde berekening, een effect van min of plus circa € 27.000,- op de onrendabele top;
- Elke € 1.000,- meer of minder restwaarde prijspeil heden heeft, bij de bedrijfswaarde berekening, een effect op de onrendabele top van plus of min € 250,- op de onrendabele top.

Kosten:

- Elke € 1.000,- meer of minder grond-, bouw-, bijkomende en algemene kosten exclusief BTW heeft een effect van min of plus € 1.210,- op de onrendabele top;
- Elke € 100,- meer of minder beheerkosten per jaar heeft, bij de bedrijfswaarde berekening, een effect van plus of min € 2.250,- op de onrendabele top;
- Elke € 100,- meer of minder onderhoud per jaar heeft, bij de bedrijfswaarde berekening, een effect van plus of min € 3.000,- op de onrendabele top.

Opvallend is met name de eerste bullet onder opbrengsten. De corporaties staan voor een dilemma. Ze willen bouwen voor huurders met een kleine portemonnee, maar de hoogte van de huur heeft een zeer groot effect op de bedrijfswaarde.



4. DE NIEUWBOUW SOCIALE HUURWONING BESTAAT NIET MEER

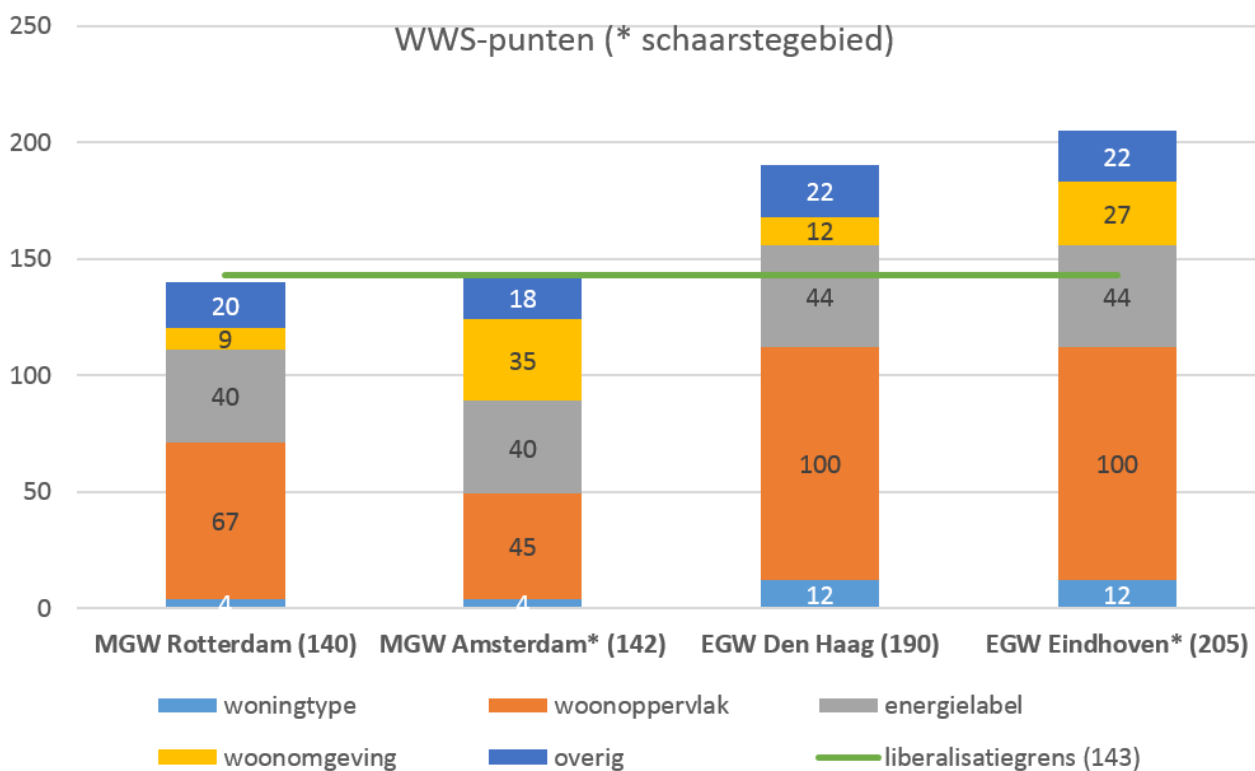
4.1. Twee definities voor een sociale huurwoning

Wij onderscheiden twee definities voor sociale huurwoning:

- Een huurwoning met een maandhuur onder de liberalisatiegrens (€ 699,-);
- Een huurwoning met een WWS-punten score onder de 143 punten.

Wij stellen vast dat de nieuwbouw grondgebonden sociale huurwoning met minder dan 143 punten niet bestaat. Een sociale grondgebonden huurwoning van 95 m² met een tuin van 25 m², zonder punten voor omgeving, scoort al 168 punten. Dit is inclusief de verplichte duurzaamheid van A++ die 44 punten oplevert.

Alleen appartementen kleiner dan 67 m² op niet-schaarste locaties en appartementen kleiner dan 45 m² op schaarste locaties scoren op of onder de grens van 143 punten. In figuur 3 maken wij op een andere manier inzichtelijk dat het nauwelijks mogelijk is binnen de 143 puntengrens te opereren.



Figuur 3. WWS-punten van de nieuwbouw sociale woningen in de grote steden

4.2. De onduidelijke definitie van een sociale huurwoning heeft een paradox

De paradox is dat een woning met meer dan 143 WWS-punten niet sociaal meer is, maar dat een woning alleen rendabel is als die meer dan 143 punten heeft. Wij stelden immers al eerder vast dat alleen een



grondgebonden woning rendabel te maken is en dat deze woning per definitie meer dan 143 punten heeft. De uitzondering is een appartement van circa 45 m² GBO met een huur van € 699,- per maand.

Deze opmerkelijke conclusie werd tijdens onze discussiebijeenkomst als volgt samengevat:

De puntenbenadering volgens het WWS leidt onvermijdelijk tot de conclusie: "De markt doet alles. De woningcorporatie kan niets meer doen".

Of anders gesteld: Het is niet mogelijk een sociale (grondgebonden) woning te ontwikkelen die minder dan 143 punten heeft.



5. EEN NIEUWE AANPAK VOOR ONTWIKKELING EN EXPLOITATIE

5.1. De totstandkoming van een sociale huurwoning is zelden een eenvoudig proces

De nieuwbouw sociale woning komt tot stand onder uiteenlopende omstandigheden en invloedsfactoren. In de praktijk zien wij dat de corporatie zich als ontwikkelaar een weg baant langs politiek, ruimtelijke ordening processen, stedenbouw, welstand, huurders en beheerders, et cetera. Zie voor een overzicht van de beïnvloeders tijdens het ontwikkelproces de linker kolom van figuur 4.

In de middelste kolom geven wij aan welke fasen een project doorloopt en in de derde kolom maken wij onderscheid in de formele besluitvormingsmomenten over een project binnen de corporatie.



Figuur 4. De beïnvloeders, projectfasen en besluitvorming in het proces van de nieuwbouw sociale woning.

De vraag is nu: Kan de ontwikkeling van een woning eenvoudiger? Zijn het de omgevingsfactoren die het zo complex maken? Of maakt een corporatie het ingewikkeld door zelf naar de oplossing te zoeken, terwijl iedereen mag meepraten?

5.2. De rendabele woning is alleen haalbaar met een paradigma shift

Wij stellen dat voor het ontwikkelen van een rendabele sociale huurwoning een nieuw referentiekader nodig is. De onrendabele top is niet een resultante. Nee, het 'rendabel' zijn, moet het uitgangspunt zijn.

Een metafoor: Wij vragen een chef-kok, beloond met Michelinsterren, een lekkere maaltijd voor twee personen te bereiden. Deze vraag kunnen wij op verschillende manieren stellen:

**Methode 1:**

Wij stellen samen met voedselkundigen een menu samen. Wij huren de voedselkundigen in en besteden veel tijd aan het exact omschrijven van het menu. Het menu, compleet met ingrediënt keuzes, geven wij aan de chef-kok en vragen hem om een prijsopgave.

Methode 2:

Wij vragen de chef-kok zijn visie te geven en vragen hem zelf een menu samen te stellen. Ook geven wij hem een budget mee om de kosten laag te houden.

Het resultaat:

Methode 1 levert een hoge prijs met een niet gemotiveerde chef-kok, omdat zijn vakmanschap niet gerespecteerd wordt. Methode 2 levert een heerlijk menu met een lage prijs. Methode 1 sluit het meest aan bij de traditionele praktijk, waar corporaties met architecten en stedenbouwkundigen zelf de woningen bedenken. Methode 2 sluit aan bij de gedachte om opdrachtnemers te laten meedenken over passende oplossingen.

Onze stelling is dat niet alleen het bouwconcept maar ook de inrichting van het proces moet worden gestandaardiseerd

Wij merken in de praktijk dat het voor veel corporaties een uitdaging is om projecten 'los te laten' en meer aan marktpartijen over te laten. Ervaring met nieuwe manieren van samenwerking leidt tot standaardisatie van processen. Vergelijk dit met de autofabriek die hetzelfde proces gebruikt om de ene keer een Audi en de volgende een Seat van de band te laten rollen. Als de bouwer vrijheidsgraden meekrijgt, levert dat ook verrassende oplossingen op. Oplossingen waar opdrachtgevers of gebruikers zelf nooit aan gedacht hebben.

5.3. Urgentie van kostenverlaging en vraag naar bouwproductie brengt partijen bij elkaar

Wij zien dat corporaties hun aanpak bij ontwikkeling van woningen veranderen. De traditionele aanpak maakt plaats voor efficiëntere processen. Die nieuwe aanpak gaat uiteraard samen met opdrachtnemers die nieuwe oplossingen aanbieden. Een interessant gegeven is dat de laatste jaren een urgentie is ontstaan. Door de vastgelopen vastgoedmarkt en afnemende bouwproductie zijn bouwers genoodzaakt nieuwe oplossingen aan te reiken. Corporaties willen en moeten kosten verlagen en maken gebruik van het nieuwe aanbod. Tegen deze achtergrond kunnen wij de volgende trends onderscheiden bij corporaties (de opdrachtgever) en de bouwende sector (de opdrachtnemer):

Trends in de aanpak bij corporaties:

- De opdrachtgeversrol van corporatie verschuift van projectleider naar regisseur en inkoper. Corporaties laten steeds meer aan de markt over en laten bouwers vroegtijdig meedenken. Het bouwsysteem wordt niet meer voorgeschreven en corporaties kiezen voor standaardisatie met verbijzondering op onderdelen die ze anders willen.
- Wij zien steeds vaker het moment van aanbesteding verschuiven van de fase definitief ontwerp naar voorlopig ontwerp en schetsfase.



- Corporaties selecteren aanbieders steeds vaker op prijs én kwaliteit. Ook de bouwtijd kan door het voorkomen van overlast en huurdering een rol meespelen bij de selectie.
- Sommige corporaties werken met ketenpartners waaronder de adviseur installaties, constructeur, architect en aannemer. Met de ketenpartners wordt een PVE gemaakt en een nota van uitgangspunten. De selectie van de aannemer vindt dan bijvoorbeeld plaats op basis van competenties voor samenwerking en staartkosten. De toets van marktconformiteit wordt door een kostenadviseur gedaan.
- Corporaties maken meer gebruik van standaardisatie van hun eigen programma van eisen en afwerkingsniveau. Voorheen werd voor ieder project opnieuw een programma van eisen opgesteld.
- Een verschuiving van verantwoordelijkheden en verlaging van algemene kosten bij de corporaties. Als de corporatie meer de regierol op zicht neemt, verplaatsen werkzaamheden en verantwoordelijkheden naar de bouwers. Voorbeelden daarvan zijn de aansturing van adviseurs en doen van een bouwaanvraag. De aannemer maakt een voorlopig ontwerp en is vervolgens verantwoordelijk voor de uitwerking, de bouwvergunning en de realisatie.
- *Een trend die momenteel, min of meer buiten de invloedssfeer van corporaties, optreedt, is dat projecten de afgelopen jaren steeds kleiner geworden zijn, met als gevolg dat bijkomende en algemene kosten van de corporatie lijden onder een 'schaalprobleem'. De schaal van ontwikkeling is tegenwoordig zo klein (vanaf vijf woningen) dat de genoemde kosten niet goed over woningen verdeeld worden. Konden voorheen bijkomende kosten aan tientallen woningen worden toegerekend, nu dragen vijf of tien woningen dezelfde kosten.*

Trends in de bouwende sector die effect hebben op de ontwikkeling van de sociale huurwoning:

- Bouwers bieden woningen als product aan. Dit zijn de zogenaamde conceptwoningen. Deze woningen hebben een gestandaardiseerde bouwmethode, waarbij binnen gegeven bandbreedte keuzevrijheden geboden worden op maatvoering, indeling en afwerkingsniveau.
- De bouwende industrie combineert nieuwbouw met life cycle benadering. Het aanbieden van onderhoud in een DBM (Design Build en Maintain constructie) kan tot aanmerkelijke besparingen op onderhoud leiden omdat bouwer hiermee worden uitgedaagd om zelf een kwaliteit en kosten afweging te maken.
- Invoering van BIM (Bouw Informatie Management) voor ontwikkeling, realisatie en beheer. BIM brengt meer efficiency in processen, verlaagt de faalkosten en versnelt bouwtijd.

Al deze trends hebben grote invloed op de haalbaarheid van de rendabele sociale huurwoning. De urgentie voortkomend uit de noodzaak van kostenverlaging en procesverbetering bij corporaties, en het op peil houden van de bouwproductie bij de aanbieders, maakt samenwerking aantrekkelijk.



5.4. Het optimaliseren van het proces ontwikkeling, bouw en exploitatie

Bij de verandering van het ontwikkelingsproces en het streven naar de rendabele woning ontstaan nieuwe vraagstukken over taakverdeling en contractvorming. Wij onderscheiden drie basisvormen:

1. Design and Build

Dit is een vorm waarbij de corporatie de regie rol neemt en de ontwikkelaar of bouwer op basis van een eenvoudig programma van eisen de ontwikkelingsrol pakt. Selectie van opdrachtnemers vindt dan niet meer alleen plaats op basis van prijs en concurrentie. De oplossing en kwaliteit gaan een belangrijkere rol spelen.

Nieuwe vraagstukken waar corporaties dan voor staan zijn de volgende:

- Hoe richt ik een proces waarin marktpartijen maximaal uitgedaagd worden om de beste prijs/kwaliteit verhouding aan te bieden?
- Welke bouwkosten horen minimaal bij welke woningen? En welke bouw- en woontechnische kwaliteit levert de bouwer voor die prijs?
- Welke activiteiten zijn door de bouwer inbegrepen in de bouw- en bijkomende kosten?
- Wat zijn de activiteiten die niet meer door de woningcorporatie gedaan hoeven te worden?

2. Design Build and Maintain

Deze vorm is een uitbreiding van voorgaande, waarbij de opdrachtnemer ook verantwoordelijkheid draagt voor een lange termijn onderhoudsopgave. Bouwers bieden thans woning gebonden onderhoud aan en zijn van stelling dat de huidige kosten aanmerkelijk omlaag kunnen. Een bedrag van € 850,- per jaar per woning wordt als haalbaar beschouwd.

Nieuwe vraagstukken waar corporaties dan voor staan zijn de volgende:

- Welke onderhoudscontracten biedt de bouwer aan? Tegen welke prijs en met welke zekerheden?
- Hoe houden wij toezicht op de te leveren prestaties?
- Wat is de ideale onderhoudstermijn? De woning bestaat uit materialen, producten en installaties van uiteenlopende levensduur.

3. Design Build and Maintain en Finance

Wij verwachten dat corporaties steeds minder geld beschikbaar hebben en geborgd krijgen en dat ze in lijn met het Design, Build en Maintain ook de financiering op de markt gaan contracteren. Dit werd bevestigd door Marien de Lange van Stadgenoot die verwacht dat marktpartijen hier met een complete aanbieding op inspelen.

Vervolgens komt de vraag of ook uitbreiding met 'operate' mogelijk is. Dit zijn wij in de praktijk nog niet tegen gekomen. Tijdens de discussiebijeenkomst gaven bouwers wel aan sterk te overwegen ook beheer als dienst te overwegen. Kanttekening is dat, vanwege de nog beperkte ervaring, bouwers in het begin voorzichtig en risicomijdend opereren. Hoewel de kennis van beheer nu bij de woningcorporatie ligt, is het de moeite waard de correlatie tussen beheer en onderhoud in kaart te brengen en uit te nutten. Voor installaties bestaan er ook verdienmodellen waarbij de bouwer bijvoorbeeld eigenaar blijft.



Beheerkosten zijn erg gebied gebonden. Voor nieuwbouw woningen in bepaalde gebieden kunnen de beheerkosten aanmerkelijk lager zijn dan het nu gehanteerd gemiddelde van € 1.250,- per jaar. Een besparing van 25% op dat bedrag is haalbaar. Aandachtspunt is hierin een helder onderscheid te maken tussen dagelijks en groot onderhoud, onderhoud installaties, algemeen beheer en gebruik gebonden mutatieonderhoud.



6. IS DE CONCEPTWONING DE OPLOSSING?

Wij onderscheiden de grondgebonden woning en het appartement. Het aanbod aan grondgebonden conceptwoningen is een stuk groter dan appartementen. Een mogelijke reden hiervan is dat appartementen vaak ingepast moeten worden in een stedelijke context en dat maatvoering en architectuur beperkend zijn voor standaard oplossingen.

Wij zien ook dat de grondgebonden conceptwoning vergaand is geoptimaliseerd. De indelingsvrijheden zijn bij bepaalde maatvoering in diepte en breedte bij veel partijen gelijkwaardig. Hoe kleiner de breedte van de woning, hoe minder oplossingsvarianten er zijn.

6.1. De kwaliteit van een conceptwoning is goed

Uit de interviews en de workshop concluderen wij dat corporaties tevreden zijn over de kwaliteit, variatie en flexibiliteit van conceptwoningen. De huidige standaard conceptwoning is vaak al 'meer dan wat moet' en weerspiegelt wat de bouwer vindt dat minimaal nodig is. Vaak zit bijvoorbeeld in het standaard aanbod al vloerverwarming.

Het vooroordeel dat concept bouwen saai en eenvormig is, kan volgens de deelnemers van onze workshop alleen bestreden worden door mensen uit te nodigen te gaan kijken.

Volgens corporaties en bouwers is niet ongebruikelijk dat de standaard conceptwoning door een bewoner als 'een paleis' wordt beschouwd.

6.2. De prijs van een concept woning is zeer scherp




Wij maakten een analyse van het aanbod conceptwoningen van een vijftal grote landelijke bouwers.

Opvallend is dat bouwers op een uiteenlopende wijze inzicht geven in de bouw- en bijkomende kosten. Wij kunnen stellen dat de gemiddelde grondgebonden woning van circa 85 m² met een plat dak circa € 75.000,- kost. Een grondgebonden woning van 110 m² met een zadeldak wordt gebouwd voor € 82.000,-. Deze prijzen zijn exclusief BTW.

De woningen voldoen aan het Bouwbesluit en hebben een EPC van 0,6. Wij hebben de prijs per woning bepaald op basis van twee series van zes woningen en dus vier kopgevels. Eén kopgevel kost circa € 10.000,- extra. De woning heeft één toilet, een keuken van 1,80 m¹ zonder apparatuur en 40x40 tegels in de tuin. De bijkomende kosten zijn inclusief adviseurs- en engineeringkosten, leges bouwaanvraag, aansluitkosten nuts (tot € 2.500,-) en rentekosten tijdens de bouw.

Het aanbod conceptwoningen voor appartementen is veel kleiner. De bouw van een appartement van 70 m² GBO kost circa € 90.000,-. Wij concluderen dat een appartement veel duurder is dan een grondgebonden woning. In tabel 2 is een overzicht van de bouwkosten opgenomen.



			
	Plat dak	Zadeldak	Appartement
Oppervlak in GBO	85 m ²	110 m ²	70 m ²
Bouwkosten	65.000	72.000	80.000
Bijkomende kosten	10.000	10.000	10.000
Totaal	75.000	82.000	90.000

Exclusief BTW

Tabel 2. De bouwkosten van nieuwbouw sociale conceptwoningen

Bouwers stellen dat corporaties teveel eisen op elkaar stapelen, waardoor de woning duurder is dan nodig. Tijdens de discussiebijeenkomst werd onderscheid gemaakt tussen ‘moeten en willen’. ‘Moeten’ is wat nodig is om te voldoen aan de minimumeisen in woning- en woonkwaliteit. ‘Willen’ is vaak wat bovenop dat minimum nog wordt toegevoegd. Het toevoegen van extra eisen en wensen heeft uiteraard een direct effect op de stichtingskosten. De realisatie van een conceptwoning gepresenteerd voor de basisprijs komt niet vaak voor.

6.3. De duurzaamheid van de conceptwoning

De mogelijkheden om te voldoen aan duurzaamheid is voor conceptwoningen niet anders dan de traditionele bouw. Het bijstellen van een EPC 0,6 naar EPC 0,0 kost circa € 7.500,- tot € 10.000,- per woning en leidt ook tot hogere onderhoudslasten.

In de discussiebijeenkomst werd als prikkelende stelling geponeerd: “Waarom eisen we niet voor nieuwbouw een B-label. De kosten die daarmee bespaard worden, kunnen dan ingezet worden voor het verbeteren van de energieprestatie van de bestaande voorraad of het verlagen van de huur. Daarmee wordt per euro ook meer energiebesparing gerealiseerd”.

6.4. Voorbeeld projecten bewijzen dat rendabele sociale huurwoning binnen bereik ligt

In onze gesprekken met corporaties hebben wij gezocht naar praktijkvoorbeelden. Wij vroegen Woonbron, Woonplus, Bloei (ontwikkelaar van Kleurrijk Wonen) en Jebber om ons projecten aan te reiken, in ontwikkeling of gerealiseerd, met een zo laag mogelijk onrendabele top. Deze projecten rekenden wij zelf door met de aangeleverde gegevens conform de bedrijfswaarde berekening van CFV. In tabel 3 vindt u een overzicht van projecten.

Wij concluderen dat geen van deze projecten rendabel is, maar dat projecten wel bewijzen dat de rendabele sociale huurwoning binnen bereik ligt. Op alle aspecten van kosten en opbrengsten is optimalisatie noodzakelijk om een rendabele sociale woning te ontwikkelen.



Alle voorbeeldprojecten hadden een aanpak waarin marktpartijen in een zeer vroeg stadium betrokken werden. Behalve het project van Jebber zijn alle voorbeeldprojecten ontwikkeld met conceptwoningen. Jebber heeft eerst een schetsontwerp gemaakt, die vervolgens is aanbesteed met een Design Build & Maintain contract. De andere projecten zijn uitgezet met een beknopt (gestandaardiseerd) PVE, waarbij bouwers konden inschrijven in een proces van Design & Build of Design Build & Maintain.

In kort onze bevindingen van de vijf voorbeeld projecten:

1. Woonbron, project Prachthuis met -/- € 7.500,- onrendabel: relatief lage grondkosten, de maximale huur en scherpe bouwkosten. Hier ligt naar onze mening in potentie nog een verlaging van de onderhoud en beheerskosten. Dat kan de woning rendabel maken. Opvallend zijn de lage algemene kosten (AK) van € 2.900,- per woning.
2. Woonplus, Aleidastraat met -/- € 42.000,- onrendabel: Een huur van € 590,- veroorzaakt hier een groot deel van de onrendabele top. Het project met onderhoudskosten van € 650,- per jaar is zeer scherp gecontracteerd middels een Design Build en Maintain contract.
3. Bloei, project anoniem, met -/- € -39.550,- onrendabel: een project dat scherp is met de onderhoudskosten. De overige posten tezamen maakt het project onrendabel.
4. Bloei, Zijderupsvlinderlaan, met -/-€ 68.350,- onrendabel: Dit project met appartementen is aanbesteed met een proces van Design & Build. Met name het beheer en onderhoud maken dat dit project onrendabel is.
5. Jebber, De Trip, met -/- € 3.100,- onrendabel: Het enige project dat onder de 143 punten van WSW scoort. Een max redelijke huur van 100%, scherpe kosten voor onderhoud en beheer (aanbesteed) en een lage AK. Mede door de projectomvang van 222 woningen zijn de kosten, zoals AK, scherp.



	Woonbron	Woonplus	Bloei	Bloei	Jebber
Ontwerp	Prachthuis	Aleidastraat	Anoniem	Zijderups- vlinderlaan	de Trip
Woning	Zadeldak	Zadeldak	Zadeldak	Appartement	Appartement
EPC	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6
Beukmaat van de woning	5,4m	5,1m	5,4m		
Woningen per blok	10	8	10	40	222
Oppervlakte m ² bvo		109	154		54
Oppervlakte m ² gbo	105	76,8	114	82	40
Vormfactor		74%	74%	78%	74%
WWS punten	203	160	?		139
Exploitatie					
Huur	699	590	665	658	639
Beheer	1.225	1.150	1.100	1.100	500
Onderhoud	1.000	650	850	1.100	670
Maximaal redelijke huur	1.011	789	1.011	861	639
% maximaal redelijke huur	69%	75%	66%	76%	100%
Ontwikkelenkosten					
Grond	12.500	21.000	21.000	20.660	19.600
Bouwkosten (incl. engineering)	76.000	77.750	90.600	103.700	62.800
Bijkomende kosten	10.000	9.300	5.300	13.100	22.600
Algemene kosten	2.900	7.000	8.500	5.300	2.500
Winst en risico	-	1.600	1.500	-	-
Bouwkosten (all-in, excl btw)	88.900	95.650	105.900	122.100	87.900
All-in stichtingskosten (excl btw)	101.400	116.650	126.900	142.760	107.500
BTW	21.600	24.900	26.900	30.590	23.100
All-in stichtingskosten (incl btw)	123.000	141.550	153.800	173.350	130.600
Resultaat					
Bedrijfswaarde	115.500	99.500	114.250	105.000	127.500
Resultaat	-7.500	-42.050	-39.550	-68.350	-3.100

Tabel 3. Praktijkvoorbeelden van nieuwbouw sociale woningen



7. STIMULEER PROCESVERBETERING EN VERGROOT TRANSPARANTIE

7.1. Verbeter kennis over innovatieve aanbestedingsvormen in de sector

Het realiseren van de rendabele sociale huurwoning is, zoals eerder gesteld, alleen haalbaar als corporaties efficiënter gaan werken en meer aan de markt over laten. Om bouwers zo vroeg mogelijk te betrekken bij het ontwikkelingsproces, is meer kennis nodig over de hiervoor geschikte aanbestedingsvormen.

Voor verbetering van de samenwerking tussen corporaties en marktpartijen is meer kennis nodig op het vlak van:

- Aanbestedingsprocessen (in een vroegtijdig stadium);
- Functioneel specificeren en prestatiecontracten;
- Contractering van onderhoud in combinatie met nieuwbouwprojecten;
- DB(MFO)-contracten;
- Gezamenlijk inkoop (schaalvergroting).

Voor onderhoud is een goede definitie nodig. In ieder geval het onderscheid tussen woning gebonden dagelijkse en groot onderhoud, en het beheer en gebruik gebonden mutatieonderhoud.

Bouwers laten zien dat ze ook op het vlak van communicatie met bewoners een toegevoegde waarde leveren en efficiënt werken. Aanbestedingen moeten dus niet alleen gericht zijn op levering van het product, maar ook op de wijze waarop deze (bijvoorbeeld in overleg met bewoners) tot stand komt.

7.2. Optimaliseer interne processen bij corporaties en voorkom stapeling eisen en wensen

De corporatie sector moet haar interne processen aanpassen aan de nieuwe samenwerkingsvormen. Kennisuitwisseling en standaardisatie van proces kunnen corporaties helpen. Wij denken daarbij bijvoorbeeld aan de verbetering van de interne afstemming tussen het bedrijfs onderdeel ontwikkeling en bedrijfs onderdeel beheer. Wij zien in de praktijk dat er geen gestructureerde discussie plaatsvindt over het gewenste kwaliteitsniveau en de relatie tot stichtingskosten onderhoudskosten.

Een voorbeeld: de kromtrekkende voordeur

Een afdeling die over onderhoud gaat, wil graag een voordeur die niet krom trekt en schrijft daarom in het PVE een (duur) product voor waarvan ze verwacht dat deze weinig klachten oplevert. De ontwikkelaar van de betreffende nieuwbouwwoning vindt deze voordeur wel heel erg duur, maar hij wordt door collega's overtuigd dat de deur geen klachten mag opleveren. Hoe de mogelijke besparingskosten op het onderhoud in verhouding staan tot hogere bouwkosten blijft onduidelijk. Resultaat: een hele dure voordeur in aanschaf, maar onderhoud(besparing) onbekend.

Wat hier dan nog buiten beschouwing blijft, is dat een bouwer gecontracteerd wordt op levering van prestaties en dat een klemmende deur niet het probleem mag zijn van een beheer- of onderhouds afdeling. Als de deur kromtrekt, dan moet de bouwer aangesproken worden voor extra onderhoud. Wat gaat hier nu mis? Vindt na de levering geen afstemming meer plaats met de bouwer, ontwikkelaar en onderhouds afdeling of zijn de prestaties van de deur onvoldoende gespecificeerd waardoor de bouwer niet



kan worden aangesproken? Concluderend: om 'de total cost of ownership' te verlagen, moet de corporatie haar interne proces verbeteren.

Minder stapelen van eisen en wensen

Voorgaande voorbeeld is illustrerend hoe in de praktijk te dure bouwelementen in een programma van eisen terecht kunnen komen. Daarnaast moet onderscheid gemaakt worden in 'moeten' en 'willen'. Veel bouwers attendeerden ons erop dat de basiskwaliteit van veel woningen goed is, maar dat er veel extra's gevraagd worden die een woning duur maken. Wij noemen dat een stapeling van eisen en wensen.

Aanpassing van ontwikkelingsprocessen vragen om aanpassing interne besluitvorming

Als meer aan marktpartijen wordt overgelaten, wijzigt het moment en de wijze waarop budgetten en ontwerpkeuzes tijdens de ontwikkeling worden vastgelegd.

Vroegtijdige investeringsbeslissingen en andere wijzen van aanbesteden vragen om het loslaten van bepaalde sturingsmiddelen en meer vertrouwen in de eigen ontwikkelaar en marktpartijen. Dit wil overigens niet zeggen dat de risico's groter worden.

7.3. Vergroot transparantie bij bouwers

De corporaties zijn er bij gebaat als bouwers het aanbod (kleine) conceptwoningen in Nederland kunnen vergroten. Belangrijkste aandachtspunt is nu een standaardisatie van het proces waarop deze woningen door corporaties worden ontwikkeld. Kwaliteit zit niet alleen in het bouwen, maar in het hele proces. Het is beter niet te spreken van standaard woningen, maar van standaard processen.

Dit vergt onder andere het vergroten van de transparantie van de wijze waarop woningen worden aangeboden. Wij adviseren de bouwende sector eenduidigheid te brengen in uitsplitsing van de kosten. Voorbeelden daarvan zijn: de bijkomende kosten, aansluitkosten, algemene kosten, leges, lengte funderingspalen et cetera.

Een andere aandachtspunt is dat conceptbouwers momenteel zeer 'techniek gestuurd' zijn. Er kan en moet meer aandacht komen voor aantrekkelijkheid en de belevingskant van woningen. De aanpassing van vraaggericht werken naar klantgericht werken kan wat dat betreft nog verbeterd worden.

7.4. Vergroot bewustzijn bij gemeenten voor het sturen op betaalbaarheid

Corporaties willen dat de urgentie van probleem onrendabele top ook gedeeld wordt door gemeenten. De drive om 'het anders te doen' komt nu voornamelijk van woningcorporaties en bouwers, en maar beperkt van (lokale) overheden. Corporaties die wij spraken, stelden dat projecten vaak door externe eisen en wensen duurder werden dan nodig.

Wij adviseren gemeenten zich meer bewust te worden van het effect van eisen en wensen op de onrendabele top van sociale huurwoningen. Om de haalbaarheid van de rendabele sociale huurwoning te vergroten, moeten gemeenten:

- Zich afvragen of eisen en wensen aan stedenbouw en architectuur daadwerkelijk een toegevoegde waarde hebben en hoe deze in verhouding staan tot eventuele extra kosten voor de corporaties.



- Het standaardiseren van bouwvergunningen voor conceptwoningen. Dit leidt tot verlaging van legekosten. De bouwers pleiten voor het introduceren van een keurmerk voor concept woningen zodat werkzaamheden voor bouwvergunning aanmerkelijk omlaag kunnen. Het is nu niet kosten efficiënt om woningen, die al vele malen gebouwd zijn, steeds weer opnieuw te laten controleren.
- Zich bewust te zijn dat ze verliesgevende eisen opleggen door de bouw van appartementen voor te schrijven.



Bijlage 1: Presentatie Fakton, Discussie bijeenkomst 27 mei 2014



Solving complex real estate challenges



Discussiebijeenkomst

De rendabele sociale nieuwbouw huurwoning is haalbaar.
Toetsen van een hypothese

27 mei 2014



Vraagstelling

1. Onder welke **voorwaarden** is de ontwikkeling en bouw van nieuwbouw **rendabele sociale huurwoningen**, zowel grondgebonden als appartementen, mogelijk bij een huur onder de liberalisatiegrens?

Indien rendabel niet mogelijk blijkt, wat is dan een haalbare en aanvaardbare onrendabele top?

Welke opbrengsten, WWS punten, investeringskosten, exploitatiekosten en energieconcept horen daarbij?

2. **Hoe kan een sociale rendabele woning worden gerealiseerd?** Met welk bouwconcept, aanbestedingsvorm en contractvorm is dat mogelijk? Wat vereist dit van een corporatie en aannemers e.a. wat betreft organisatie en werkwijze?
3. Wat zijn **succesvolle praktijkvoorbeelden** van woningen zonder of met een sterke beperkte onrendabele top?

→ ***Hoe kunnen corporaties, bouwers, gemeente en overheid elkaar helpen?***

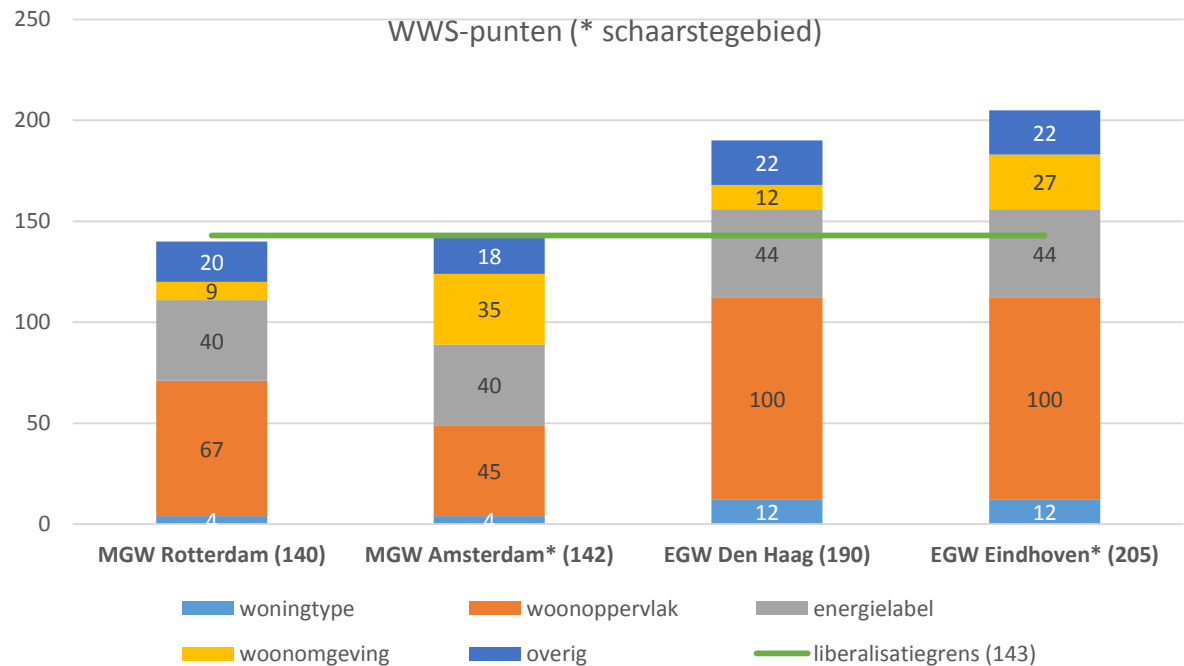


Wat is een sociale huurwoning?

Twee definities sociale huurwoning, wij hanteren de eerste definitie:

1. Een huurwoning met een maandhuur onder de liberalisatiegrens (€ 699)
2. Een huurwoning met een WWS-punten score onder de 143

Definiëren op basis van WWS punten is "lastig": elke grondgebonden woning scoort ruim boven de 143 en alleen kleine appartementen op niet-schaarste locaties score op of onder die grens.



Twee appartement met 143 punten

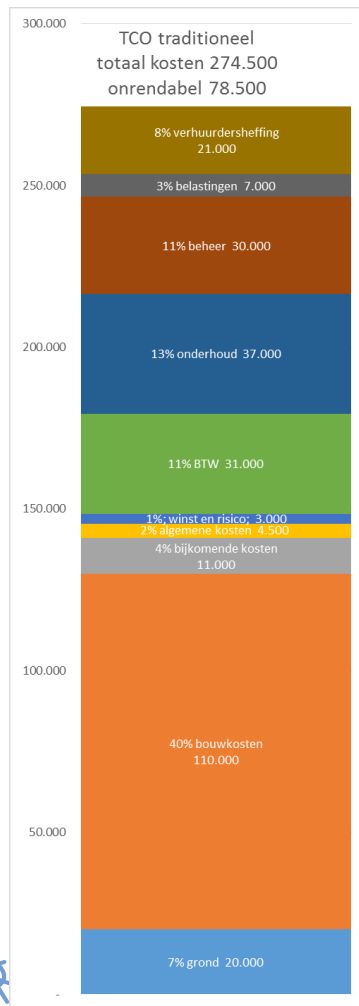
Appartement in Amsterdam

- 50 m² GBO
- 4 m² balkon
- Aanrecht van 1.80
- Douche en toilet
- Energielabel A+++
- Voorzieningen binnen 400-800 m1 in omgeving:
 - Openbaar gebruiksgroen
 - Basis onderwijs
 - OV-halte
- WOZ € 90.000

Appartement in Heereveen

- 69 m² GBO
- 4 m² balkon
- Aanrecht van 1.80
- Douche en toilet
- Energielabel A+++
- Voorzieningen binnen 400-800 m1 in omgeving:
 - Openbaar gebruiksgroen
 - Basis onderwijs
- WOZ < € 110.000

De onrendabele top waar komen we vandaan?



Totaal kosten: 274.500

Verhuurderheffing: 21.000

Belastingen: 7.000

Beheer 30.000 (1.250 p/j)

Onderhoud: 37.000 (1.250 p/j)

BTW: 31.000

Winst en risico: 3.000

Algemene kosten: 4.500

Bijkomende kosten: 11.000

Bouwkosten: 110.000

Grond: 20.000

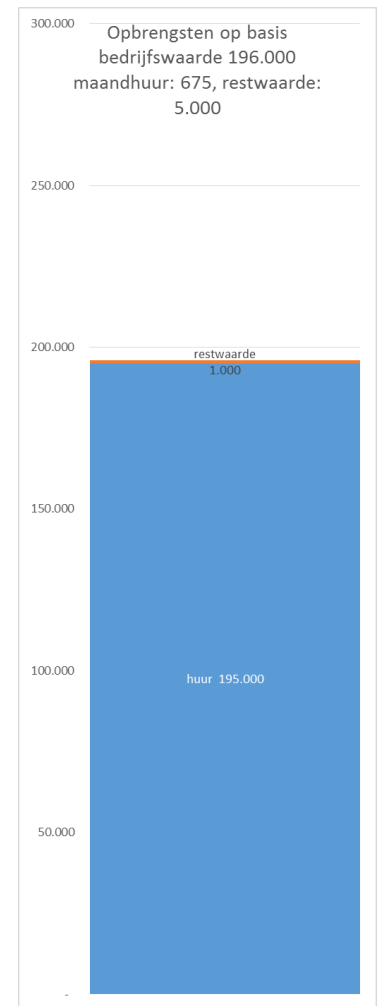
Totaal opbrengsten: 196.000

Onrendabel: 78.500

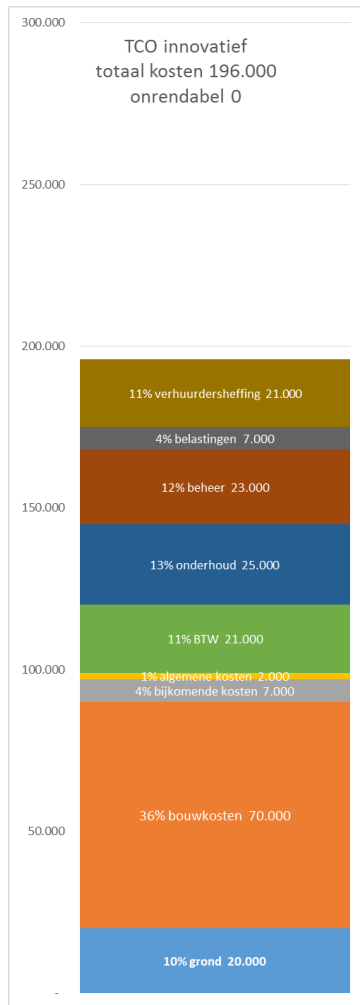
Restwaarde 1.000 (op basis
restwaarde nu 5.000)

Huur: 195.000

Op basis 675/maand
50 jaar exploitatie



De onrendabele top waar gaan we naar toe?



Totaal kosten: 196.000

Verhuurderheffing: 21.000
Belastingen: 7.000

Beheer 23.000 (950 p/j)

Onderhoud: 25.000 (850 p/j)

BTW: 21.000
Winst en risico: 0
Algemene kosten: 2.000
Bijkomende kosten: 7.000

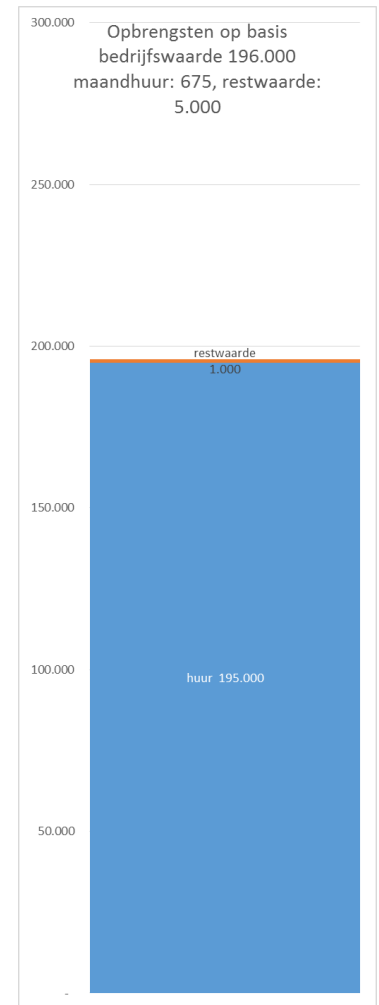
Bouwkosten: 70.000

Grond: 20.000

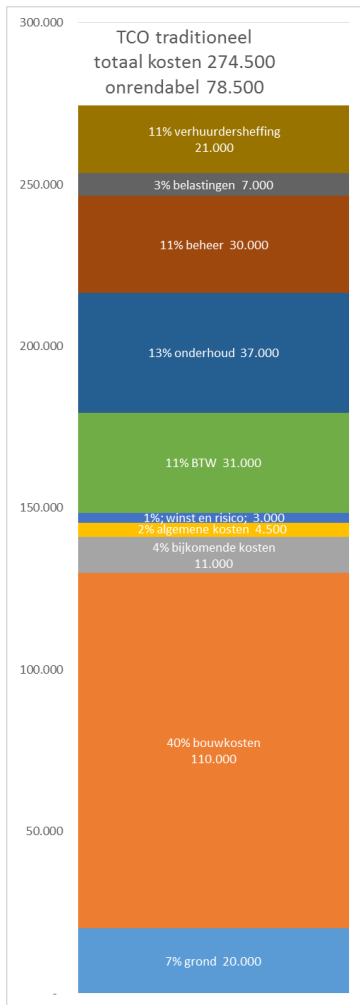
Totaal opbrengsten: 196.000
Onrendabel: 0

Restwaarde 1.000 (op basis
restwaarde nu 5.000)

Huur: 195.000
Op basis 675/maand
50 jaar exploitatie



De onrendabele top de opgave tot reductie van kosten en investeringen



Van totaal kosten: 274.500

Verhuurderheffing: 21.000
Belastingen: 7.000

Beheer 30.000 (1.250 p/j)

Onderhoud: 37.000 (1.250 p/j)

BTW: 31.000

Winst en risico: 3.000
Algemene kosten: 4.500
Bijkomende kosten: 11.000

Bouwkosten: 110.000

Grond: 20.000

Naar totaal kosten: 196.000

Verhuurderheffing: 21.000
Belastingen: 7.000

Beheer 23.000 (950 p/j)

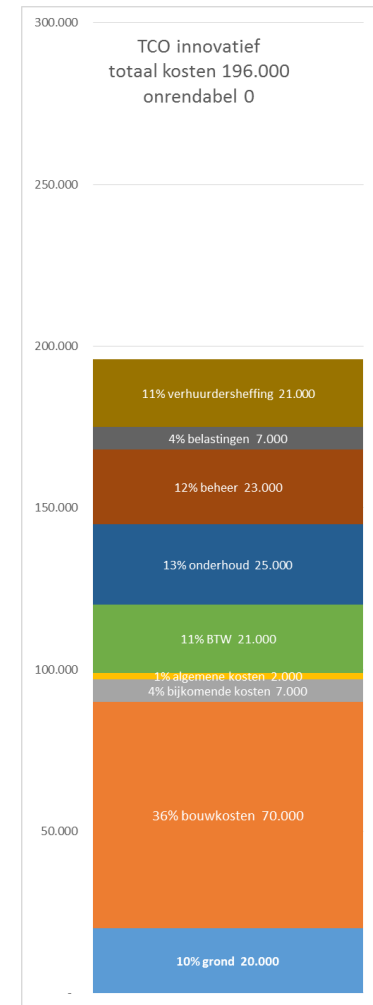
Onderhoud: 25.000 (850 p/j)

BTW: 21.000

Winst en risico: 0
Algemene kosten: 2.000
Bijkomende kosten: 7.000

Bouwkosten: 70.000

Grond: 20.000



De onrendabele top waarderen op bedrijfswaarde of marktwaarde verhuurde staat en huurniveau?

- Voorgaande berekeningen zijn gebaseerd op uitgangspunten CFV
 - Exploitatieperiode 50 jaar
 - Restwaarde in reële termen: 5.000
 - Ontwikkeling beheerlasten: 2% per jaar
 - Ontwikkeling onderhoudskosten: 3% per jaar
 - Discontovoet: 5,25%
 - Index huurontwikkeling 2%
 - 1% huurderving als gevolg van mutatieleegstand
- Kernvragen hier:
 - Nu corporaties overgaan tot waarderen marktwaarde verhuurde staat (MVS), wat is het effect op de onrendabele top?
 - Binnen welk huurniveau is een rendabele sociale huurwoning haalbaar?

MVS versus bedrijfswaarde

Effect op rendabele huurwoning

Uitgangspunt	Bedrijfswaarde	MVS
Exploitatieperiode	50 jaar	15 jaar
Discontovoet	5,25%	7,00%
Index onderhoud	3,00%	2,00%
Beheer per jaar	> € 1.000	€ 600
Onderhoud per jaar	> € 1.000	€ 700
Restwaarde	€ 5.000 reëel	Uitponden of markthuur/exit yield
Waardering	Door exploiteren	Maximum uitponden en/of door exploiteren

- Effect is gering als MVS gebaseerd is op handhaven huurniveau, en beperkte marktwaarde. Hogere rendementseis MVS compenseert bv. opbrengsten uitponden
- Positief effect op "rendabel zijn" bij hanteren MVS als:
 - Bij door exploiteren en mutatie de huur naar markthuur gaat en deze markthuur aanzienlijk hoger ligt dan huidige huur
 - Woningen een hoge vrije verkoopwaarde hebben bv. omdat ze in een schaarstegebied liggen.

Omgaan met grond en grondexploitatie

- Inbrengwaarden en andere grondexploitatiekosten spelen in veel gevallen rol bij het tot stand brengen van een sociale woning
- Hoe belangrijk ook: deze kosten moeten apart beschouwd worden en los gezien van het rendabel zijn van een woning
- Als we het over de rendabele sociale huurwoning hebben, dan hebben we het over het ontwikkel-, bouw- en exploitatieproces, waarbij de grond tegen de sociale grondprijs wordt afgerekend.

Deze uitgangspunten zijn voorwaardelijk en leiden de volgende verfijning van de hypothese:

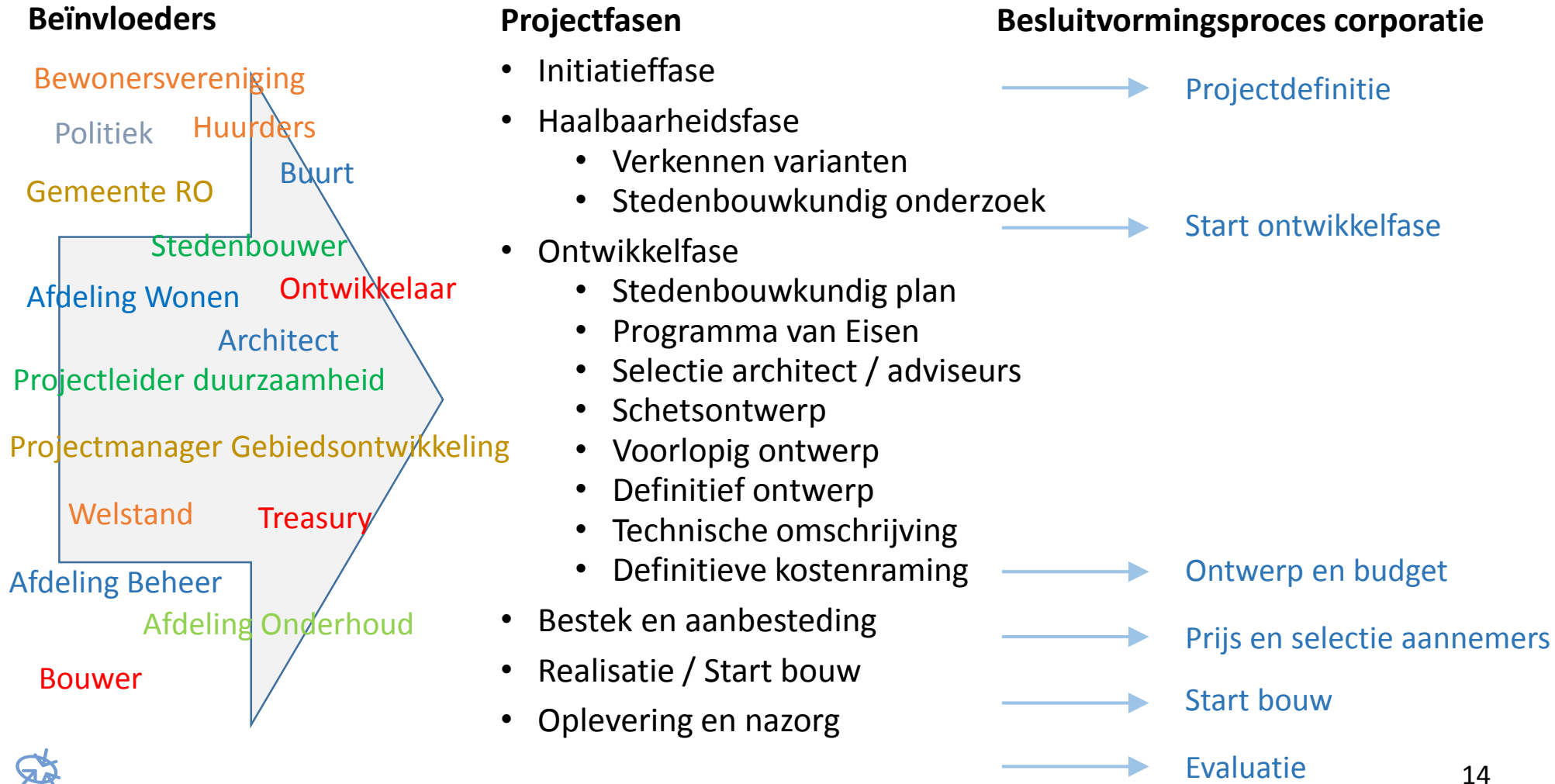
"De rendabele sociale huurwoning is haalbaar als de grond bouwrijp tegen de sociale grondprijs wordt meegerekend"

Optimaliseren investeringen en exploitatie, enkele vuistregels voor gevoeligheid

- Elke **1.000 euro** meer of minder grond-, bouw-, bijkomende en algemene kosten excl. BTW heeft een effect van min of plus **1.210 euro** op de onrendabele top
- Elke **100 euro** meer of minder **huur per maand** heeft, bij de bedrijfswaarde berekening, een effect van min of plus circa **27.000 euro** op de onrendabele top
- Elke **100 euro** meer of minder **beheerkosten** per jaar heeft, bij de bedrijfswaarde berekening, een effect van plus of min **2.250 euro** op de onrendabele top
- Elke **100 euro** meer of minder **onderhoud** per jaar heeft, bij de bedrijfswaarde berekening, een effect van plus of min **3.000 euro** op de onrendabele top
- Elke **1.000 euro** meer of minder **restwaarde** prijspeil heden heeft, bij de bedrijfswaarde berekening, een effect op de onrendabele top van **plus of min 250 euro** op de onrendabele top

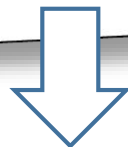
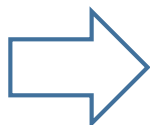


Traditioneel proces ontwikkeling

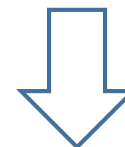


Benadering van het vraagstuk

Vraag het de chef kok



Prijs en kwaliteit?



Prijs en kwaliteit?

Trends bij ontwikkeling van sociale woning

- Corporaties laten steeds meer aan de markt over.
- Opdrachtgeversrol van corporatie verschuift van projectleiderschap naar regisseur en inkoper.
- Standaardisatie programma van eisen en afwerkingsniveau
- Vroegtijdig aannemer aan tafel voor optimalisatie ontwerp en kosten. Aanbieders leveren oplossingen.
- Bouwstelsel wordt niet meer voorgeschreven en corporaties kiezen voor standaardisatie + verbijzondering.
- Verschuiving van verantwoordelijkheden (DBMF): Aannemer maakt VO en is verantwoordelijk voor uitwerking, bouwvergunning en realisatie.
- Contracteren van nieuwbouw + onderhoudstermijn.
- Invoering BIM (voor ontwikkeling, bouw en beheer)
- Bouwtijdverkorting en verlaging faalkosten

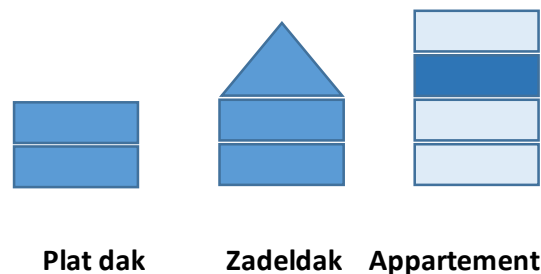
Optimaliseren ontwikkel, bouw en exploitatie: domein van bouwers en afspraken bouwer-corporatie

- (Develop), Design and Build
 - Welke bouwkosten horen minimaal bij welke woningen? En welke bouw- en woontechnische kwaliteit levert de bouwer voor die prijs?
 - Welke bijkomende kosten rekent een bouwer?
 - Welke activiteiten zijn door de bouwer inbegrepen in de bouw- en bijkomende kosten, activiteiten die niet meer door de woningcorporatie gedaan, zowel in de sfeer van bijkomende als algemene kosten?
- Design Build and Maintain
 - Welke onderhoudscontracten biedt de bouwer aan? Tegen welke prijs? Welke periode en welke zekerheden?
- Design Build Maintain and Operate
 - Zijn ook beheercontracten mogelijk?

Voorbeelden ontwikkelingsproces

- **Woonstad:** Maakt bewust de keuzes voor aanbesteding op een VO of aanbesteding op basis van een bestek. Afhankelijk hoeveel ruimte de opgave geeft voor standaard oplossingen.
- **Haagwonen:** Aanbesteding met Design en build. Op basis van een eigen schetsontwerp volgt een aanbesteding. Selectiecriteria zijn o.a. prijs, bouwtijd en omvang van de woning. Gunning op basis van 75% op prijs. Onderhoud wordt nog niet meegenomen.
- **Woonwaard:** Werkt met ketenpartners (adviseur installaties, constructeur, architect en aannemer). Selectie van aannemer op basis van ketensamenwerking en staartkosten. Toets van marktconformiteit door een kostenadviseur. Met ketenpartners wordt PVE gemaakt en een nota van uitgangspunten. Woonwaard behoudt hiermee sturing op gewenst eindresultaat.
- **Bloeii:** Uitvraag (Design, build, maintain) voor conceptuele bouwers op basis van leidraad met stedenbouwkundige opzet en PVE. Beoordelen op 60 % kwaliteit en 40% prijs. Het uitzicht op een onderhoudscontract brengt aannemer tot andere keuzes.

De concept woning



Oppervlak in GBO	85 m ²	110 m ²	70 m ²
Bouwkosten	65.000	72.000	80.000
Bijkomende kosten	10.000	10.000	10.000
Totaal	75.000	82.000	90.000

Exclusief BTW

Basis

- Bouwbesluit
- Woonkeur (niet altijd)
- Vanaf series van 12 woningen, 4 kopgevels
- EPC van 0,6
- Prefab systeembouw en palen vanaf 10 meter
- Eén toilet, keuken van 1,80 m1 zonder apparatuur
- 40x40 tegels in tuin

Bijkomende kosten:

- Adviseurs- en engineeringkosten
- Leges bouwaanvraag
- Aansluitkosten nuts (tot € 2.500)
- Rentekosten

Voor 2 kopgevels per 8 woningen circa € 3.000 per woning extra.

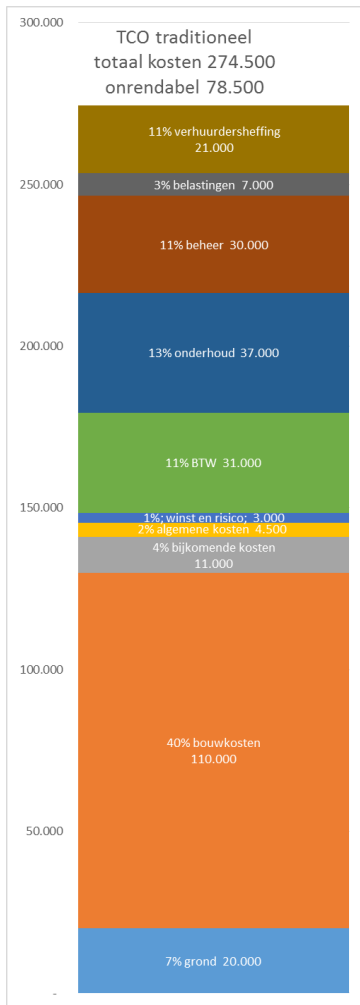


Voorbeeldprojecten



	Woonbron	Woonplus	Bloei	Bloei	Jebber
Ontwerp	Prachthuis	Aleidastraat	Anoniem	Zijderups- vlinderlaan	de Trip
Woning	Zadeldak	Zadeldak	Zadeldak	Appartement	Appartement
EPC	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6
Beukmaat van de woning	5,4m	5,1m	5,4m		
Woningen per blok	10	8	10	40	222
Oppervlakte m ² bvo		109	154		54
Oppervlakte m ² gbo	105	76,8	114	82	40
Vormfactor		74%	74%	78%	74%
WWS punten	203	160	?		139
Exploitatie					
Huur	699	590	665	658	639
Beheer	1.225	1.150	1.100	1.100	500
Onderhoud	1.000	650	850	1.100	670
Maximaal redelijke huur	1.011	789	1.011	861	639
% maximaal redelijke huur	69%	75%	66%	76%	100%
Ontwikkelkosten					
Grond	12.500	21.000	21.000	20.660	19.600
Bouwkosten (incl. engineering)	76.000	77.750	90.600	103.700	62.800
Bijkomende kosten	10.000	9.300	5.300	13.100	22.600
Algemene kosten	2.900	7.000	8.500	5.300	2.500
Winst en risico	-	1.600	1.500	-	-
Bouwkosten (all-in, excl btw)	88.900	95.650	105.900	122.100	87.900
All-in stichtingskosten (excl btw)	101.400	116.650	126.900	142.760	107.500
BTW	21.600	24.900	26.900	30.590	23.100
All-in stichtingskosten (incl btw)	123.000	141.550	153.800	173.350	130.600
Resultaat					
Bedrijfswaarde	115.500	99.500	114.250	105.000	127.500
Resultaat	-7.500	-42.050	-39.550	-68.350	-3.100

De onrendabele top, terug naar de opgave reductie kosten en investeringen



Van totaal kosten: 274.500

Verhuurderheffing: 21.000
Belastingen: 7.000

Beheer 30.000 (1.250 p/j)

Onderhoud: 37.000 (1.250 p/j)

BTW: 31.000

Winst en risico: 3.000
Algemene kosten: 4.500
Bijkomende kosten: 11.000

Bouwkosten: 110.000

Grond: 20.000

Naar totaal kosten: 196.000

Verhuurderheffing: 21.000
Belastingen: 7.000

Beheer 23.000 (950 p/j)

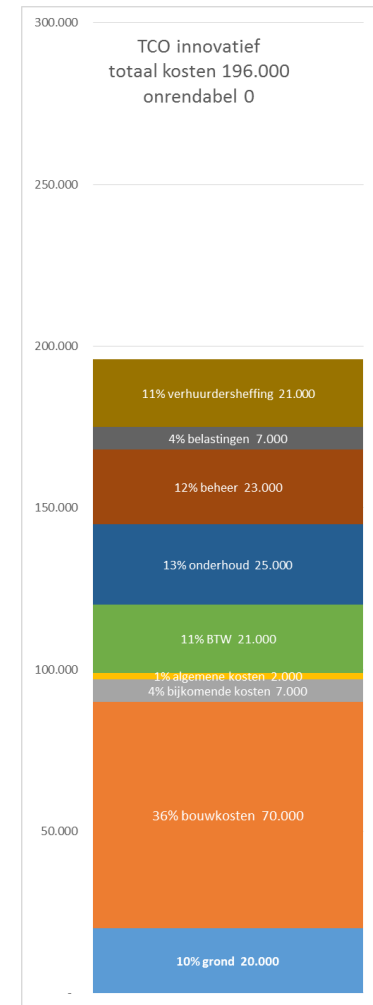
Onderhoud: 25.000 (850 p/j)

BTW: 21.000

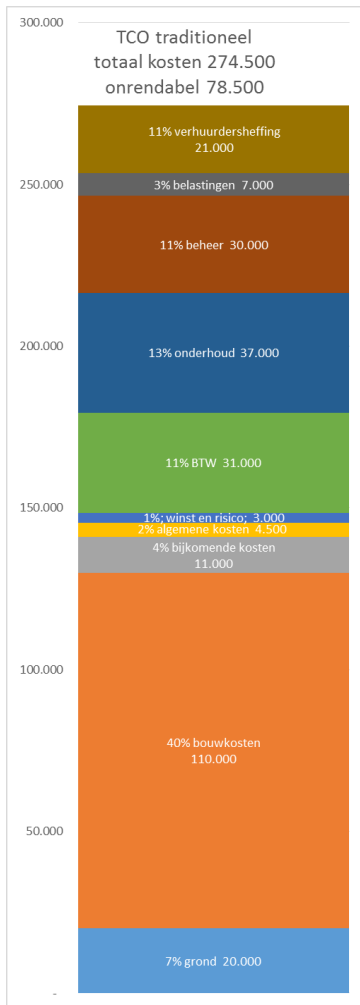
Winst en risico: 0
Algemene kosten: 2.000
Bijkomende kosten: 7.000

Bouwkosten: 70.000

Grond: 20.000



Beheer en onderhoud



Van totaal kosten: 274.500

Verhuurderheffing: 21.000
Belastingen: 7.000

Beheer 30.000 (1.250 p/j)

Beheer 23.000 (950 p/j)

Onderhoud: 37.000 (1.250 p/j)

Onderhoud: 25.000 (850 p/j)

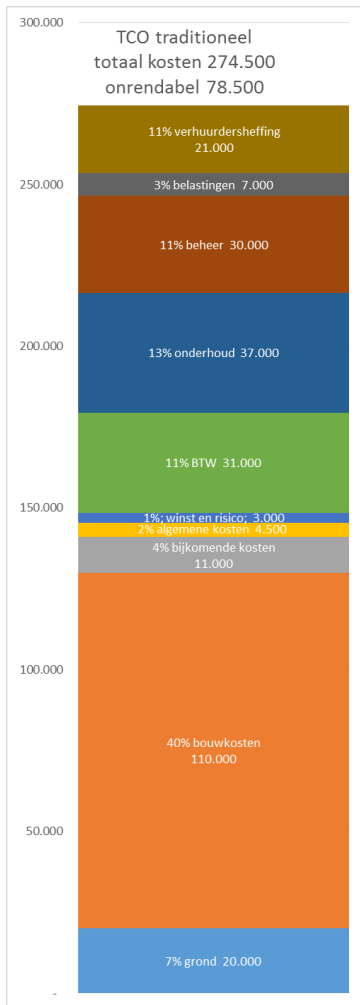
BTW: 31.000

Winst en risico: 3.000
Algemene kosten: 4.500
Bijkomende kosten: 11.000

Bouwkosten: 110.000

Grond: 20.000

Bijkomende kosten en AK



Van totaal kosten: 274.500

Verhuurderheffing: 21.000
Belastingen: 7.000

Beheer 30.000 (1.250 p/j)

Onderhoud: 37.000 (1.250 p/j)

BTW: 31.000

Winst en risico: 3.000
Algemene kosten: 4.500
Bijkomende kosten: 11.000

Bouwkosten: 110.000

Grond: 20.000

Winst en risico: 0
Algemene kosten: 2.000
Bijkomende kosten: 7.000

Bouwkosten: 70.000

Interne discussies bij de corporaties

Huur

- “De woning moet wel betaalbaar blijven”

Bouwkwaliteit, functionaliteit en wooncomfort

- Kwaliteitseisen, beheer en onderhoud:
 - “Collega’s van onderhoud stellen te hoge eisen aan voordeuren om kromtrekken te voorkomen.”
 - Tegelwerk tot plafond ter voorkomen van schimmel?
- Wel of geen tweede toilet?
- Extra eisen aan meterkast, anders gaan bewoners zelf klussen. “Gedrag bewoners is niet te veranderen.”
- Tuintegels, privacy schutting, verlichting in de steeg?
- Houten berging of stenen berging?

Uitdagingen – hoe helpen we elkaar?

Vergroten en delen van kennis in sector:

- Aanbestedingsproces
- Functioneel specificeren
- Prestatiecontracten
- Contractering onderhoud
- DBMFO-contracten

Corporaties

- Minder stapelen van eisen
- Gezamenlijk inkoop (schaalvergroting)
- Verlagen beheer- en onderhoudskosten
- Optimalisatie interne werkprocessen:
 - Interne afstemming ontwikkeling versus eisen beheer
 - Besluitvorming (meer vertrouwen, vroegtijdige investeringsbeslissing)

Bouwers:

- Vergroten aanbod (kleine) conceptwoningen
- Standaardisatie en vergroten transparantie bijkomende kosten

Gemeenten:

- Verlagen eisen stedenbouw/architectuur
- Standaardisatie bouwvergunning (verlagen leges)

Discussie

"De rendabele sociale huurwoning is haalbaar als de grond bouwrijp tegen de sociale grondprijs wordt meegerekend"

Stellingen:

1. De bouwers bieden met de conceptwoningen voldoende basis kwaliteit
2. Een bouwer moet vroegtijdig in het ontwikkelproces worden betrokken
3. De corporatie vraagt uit op basis van prestatie eisen
4. Ontwikkeling, bouw en onderhoud moeten gelijktijdig bij één partij worden aanbesteed
5. Alleen met een maximale sociale huur is een sociale woning rendabel
6. De beheerskosten kunnen lager zijn dan € 750 per jaar
7. De onderhoudskosten kunnen lager zijn dan € 750 per jaar
8. Corporaties kunnen de AK-inzet beperken tot maximaal € 3.000 per woning.
9. ...