

**'STEENRIJK?  
EEN BAKSTEEN IS  
GEEN BANKBILJET'**

**WONINGCORPORATIES,  
MARKTWAARDERING EN  
BEELDVORMING**

vereniging van  
**woningcorporaties**



## 1. HET VERMOGEN VAN WONINGCORPORATIES: EEN ISSUE

Het vermogen van woningcorporaties is regelmatig in de publiciteit. Het is een maatschappelijk issue. 'Corporaties zitten ruim bij kas en gaan niet zuinig met hun geld om', wordt er gemakkelijk geroepen. Meestal is dat niet gebaseerd op feiten. Maar zo werkt beeldvorming nu eenmaal. En die is hardnekkig.

Woningcorporaties zijn transparant over hun afwegingen en inspanningen, ook op financieel gebied. Maar feiten zijn niet afdoende om beeldvorming over issues bij te stellen. Meninge hangen sterk samen met politieke voorkeuren en emoties. Feiten kunnen wel helpen en context bieden. Zeker als we die gebruiken als ondersteuning van een begrijpelijk en geloofwaardig eigen verhaal.

### AANLEIDING: NAAR MARKTWAARDERING

Vanuit deze denkwijze is dit communicatieadvies tot stand gekomen. Aanleiding is de verplichte overgang naar een uniforme vorm van waardering van het vastgoed van corporaties: marktwaardering in verhuurde staat. Die overgang kan leiden tot onduidelijkheid en onjuiste beeldvorming over het vermogen van woningcorporaties.

Aedes adviseert woningcorporaties om stakeholders actief context te bieden. Dat kan aan de hand van een duidelijk verhaal, dat antwoord geeft op een aantal vragen.

*Over hoeveel geld beschikt uw woningcorporatie? Hoe stel je dat eigenlijk vast? Waar halen corporaties hun inkomsten vandaan en waar geven ze hun geld aan uit? Wat is hun doelstelling? Wat betekent dat voor hun financiële huishouding en beslissingen? Zijn alle corporaties met elkaar vergelijkbaar of zijn er verschillen? Hoe zit het Nederlandse systeem van sociale huisvesting in elkaar? Is dat op langere termijn financieel houdbaar?*

The screenshot shows a news article from FD.nl. The header includes the FD logo and navigation links: Home, Mijn nieuws, Laatste nieuws, Krant, Beurs, Meer. The article is categorized under 'ECONOMIE & POLITIEK' and has 11 comments and 299 shares. The title is 'Eigen vermogen corporaties stijgt dit jaar met tientallen miljarden'. The author is Prisco Baffes, dated Sunday, 10 January 2016, 20:45. The text discusses how the own equity of housing corporations will increase by approximately 30 billion euros this year as their housing stock is valued at market prices. It mentions a Deloitte study showing that corporations value their properties against historical costs or business value, but from 2016 onwards, they will be required to use market value. It also notes that the average business value of a housing unit is around 50,000 euros, while the market value is around 90,000 euros. A section titled 'Professionalisering' explains that the requirement to value properties at market prices forces corporations to become more transparent and professional. Finally, it mentions that Deloitte also warns about the buyback obligation that corporations face when they sell their properties, as they often receive the same price as when they bought them.

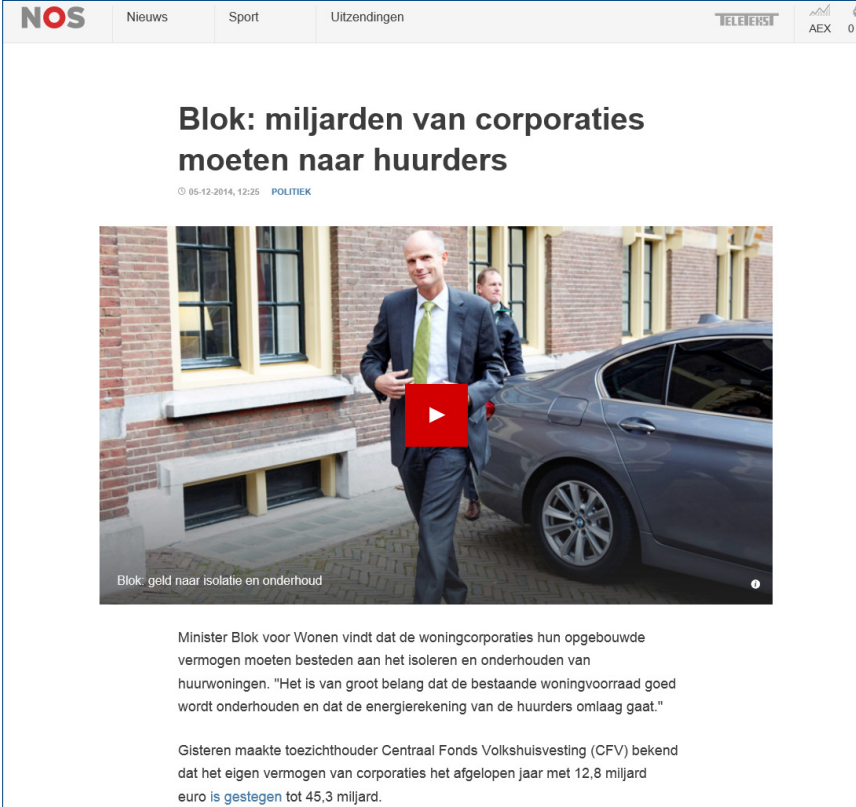
Bron: FD.nl, 10 januari 2016

## 2. NAAR 'MARKTWAARDE IN VERHUURDE STAAT'

In het kader van de Woningwet moeten woningcorporaties vanaf het jaarverslag over 2016 de waarde van hun vastgoed bepalen op basis van marktwaarde in verhuurde staat. Het betekent voor de meeste woningcorporaties dat ze op papier veel meer vermogen hebben. Aan hun bezit verandert echter niks. De uitkomst is geen maatstaf voor groei of afname van het vermogen of voor de financiële situatie en mogelijkheden om te investeren van de corporatie. Maar het leidt wel gemakkelijk tot beeldvorming dat corporaties ineens veel rijker zijn geworden. Dat vraagt om uitleg.

Vooral in de tweede helft van 2016 kunnen we publiciteit verwachten over de op papier gestegen vermogens van woningcorporaties. Maar in de dVi-gegevens over 2015 die aan de Autoriteit woningcorporaties (Aw) aangeleverd moeten worden, speelt marktwaardering al een rol. In het Sectorbeeld van de Autoriteit eind 2016 wordt het op sectorniveau zichtbaar. Maar al voor de overgang naar marktwaarde speelt het. Ook door aangepaste parameters van het WSW kan de gemeten bedrijfswaarde hoger uitvallen. Ook daarvoor geldt: als je op een andere manier rekt, komt er een ander getal uit. Dat kan al in het jaarverslag over 2015 zichtbaar zijn.

Daar komt bij dat woningcorporaties minder investeren en minder nieuwe huizen bouwen dan een aantal jaren geleden. Terwijl er wel weer veel aandacht is voor de behoefte aan betaalbare huurwoningen. Zo ontstaat het beeld dat 'corporaties op hun geld zitten' en niet doen wat van hen verwacht mag worden. Daarom is het belangrijk stakeholders en publiek tijdig achtergrondinformatie te bieden en daarvoor een boodschap voorbereid te hebben.



The screenshot shows a news article from NOS. The header includes the NOS logo, navigation tabs for 'Nieuws', 'Sport', and 'Uitzendingen', and a 'TELEMERST' logo. The main headline is 'Blok: miljarden van corporaties moeten naar huurders'. Below the headline is a video player with a red play button. The video thumbnail shows a man in a suit walking past a grey car. Below the video is a quote from Minister Blok: 'Minister Blok voor Wonen vindt dat de woningcorporaties hun opgebouwde vermogen moeten besteden aan het isoleren en onderhouden van huurwoningen. "Het is van groot belang dat de bestaande woningvoorraad goed wordt onderhouden en dat de energierekening van de huurders omlaag gaat."' Below the quote is another line of text: 'Gisteren maakte toezichthouder Centraal Fonds Volkshuisvesting (CFV) bekend dat het eigen vermogen van corporaties het afgelopen jaar met 12,8 miljard euro is gestegen tot 45,3 miljard.'

Bron: NOS.nl, 5 december 2014

### 3. BEELDVORMING EN REGIE

Beeldvorming is een ongrijpbaar proces en een issue kan ieder moment opspelen. Het is een illusie dat een organisatie daarop de volledige regie kan voeren. Partijen die daar een belang bij (denken te) hebben kunnen op voor hen handige momenten er bewust eenzijdige boodschappen over afgeven. Onze inspanningen moeten zich erop richten de kwetsbaarheid te verkleinen. Maar het is onrealistisch te denken dat we die helemaal weg kunnen nemen.

Daarnaast leent het onderwerp zich voor gegoochel met cijfers en een strijd over de geloofwaardigheid daarvan. Als belanghebbende partij worden we door de buitenwereld anders beoordeeld dan bijvoorbeeld de onafhankelijk toezichthouder. Dat mag ons er niet van weerhouden actief onze boodschap te brengen. Maar het is niet altijd verstandig je gelijk te willen halen.

### 4. ADVIES: COMMUNICEER ACTIEF EN GEEF CONTEXT

Aedes adviseert woningcorporaties zelf het initiatief te nemen in de communicatie over de overgang naar marktwaardering. Gebruik het als aanleiding voor boodschappen over het vermogen en de financiële situatie van uw corporatie. Doe dat tijdig, vooruitlopend op het moment dat de herwaardering en het vermogen van corporaties actueel is. Zo stimuleren we dat doelgroepen op die momenten het onderwerp in context kunnen beoordelen. En zo voorkomen we dat we altijd reactief en vanuit de verdediging communiceren. Het biedt meer ruimte om onze eigen boodschap als uitgangspunt te nemen en onze eigen woorden te kiezen. Zo zijn we tot het volgende communicatieadvies gekomen met onderstaande communicatiedoelstelling.

#### COMMUNICATIEADVIES

Woningcorporaties en Aedes spannen zich in om de beeldvorming over het vermogen van corporaties te beïnvloeden door:

- stakeholders en publiek (doelgroep)
- actief toegankelijke feitelijke informatie te verstrekken (actie)
- over het vermogen en de financiële situatie van corporaties (inhoud)
- en het effect van verschillende vormen van waardering (inhoud)
- teneinde juiste beeldvorming te stimuleren en verkeerde beeldvorming tegen te gaan (effect).

#### HULPMIDDELEN: WOORDVOERINGSLIJN EN HANDOUTS

- Bij dit advies horen teksten, die u naar eigen inzicht kunt gebruiken.
- De *woordvoeringslijn* bestaat uit toegankelijke boodschappen over de waardering van het vermogen van woningcorporaties, geplaatst in een bredere context.
- De handreikingen *Het vermogen van corporaties* en *Het huishoudboekje van corporaties* zijn te gebruiken als kant-en-klare handouts voor collega's en relaties.
- Deze teksten kunt u uit deze PDF kopiëren en naar believen aanpassen.

## 5. MAATWERK: ZET HET ZELF NAAR UW HAND

In beeldvorming zijn woningcorporaties sterk met elkaar verbonden. *Je bent de soort waartoe je behoort.* Maar de ene corporatie is de andere niet. De ene heeft veel oud bezit, de ander vooral nieuw. De ene waardeerde al op basis van marktwaarde, de ander nog op bedrijfswaarde. De effecten kunnen dus heel verschillend zijn. Maar zelfs een corporatie waar niets verandert, doet er goed aan zich voor te bereiden. Want ook dat vraagt om uitleg als in de publiciteit komt dat woningcorporaties ineens een stuk beter bij kas zitten.

Zet dus het advies en de hulpmiddelen naar uw hand. Maak er zelf maatwerk van, dat past bij uw situatie en eigen werkwijzen. Kijk hoe u het kunt gebruiken binnen uw eigen communicatiemiddelen en de manier waarop u met uw stakeholders omgaat. Pas de teksten naar believen aan.

Juist bij dit onderwerp is transparantie een sterk wapen. Laat zien hoe uw corporatie financieel in elkaar zit. Duid de betekenis die de waarde van uw bezit heeft voor uw korte-termijnplannen en voor de structurele continuïteit van uw organisatie. Maak het verschil tussen vermogen en kasstromen duidelijk. En geef aan wat een andere vorm van waardering van uw bezit wel en niet betekent.

### Corporaties worden rijker en huurders armer

**Uit twee recente rapporten, Sectorbeeld 2015 en Volkshuisvestelijke prestaties corporaties, blijkt dat de financiële positie van corporaties zich positief ontwikkelt. Maar dit is ten koste gegaan van de betaalbaarheid, de omvang van de betaalbare voorraad en de investeringen in kwaliteit en nieuwbouw.**

Het Sectorbeeld 2015 van de nieuwe Autoriteit woningcorporaties schetst het beeld tot en met 2014, met een prognose voor de periode 2015–2019. In 2014 zijn de huurinkomsten met maar liefst 5,7 procent per woning toegenomen en is de goedkope en betaalbare voorraad snel afgenomen. Het aandeel goedkope huurwoningen (met een huur tot € 409,92/ prijspeil 2016) is in de periode 2010–2014 met bijna een kwart gedaald tot 15 procent van de voorraad corporatiewoningen. Door verkoop, sloop, liberalisa-

tie en inzakkende investeringen is de omvang van de sociale huurvoorraad van corporaties met bijna 30.000 woningen afgenomen. Een toenemend risico is de overheveling van sociale huurwoningen uit de DAEB-tak (gereguleerde huurwoningen) naar de geliberaliseerde niet-DAEB tak (in 2014 12.500 woningen). Hiermee wordt de angst van de Woonbond voor het weglekken van sociale huurwoningen bewaarheid. Het eigen vermogen is in 2014 wederom gestegen, na een eerdere forse stijging in 2013. Voor

het eerst moesten de corporaties hun vermogen ook berekenen op basis van marktwaarde (in verhuurde staat). En die valt aanzienlijk hoger uit – namelijk 95 miljard – dan de bedrijfswaarde (of volkshuisvestelijke waarde), waarmee tot nu toe werd gerekend. Veel corporaties zetten vraagtekens bij de verplichting in de Woningwet 2015 om hun bezit ook op marktwaarde te waarderen.

**Stijgende huren**  
Als gevolg van de groei van het vermogen nam ook de solvabiliteit toe, evenals de ICR (rentedekkingsgraad). Dit is een graadmeter voor de liquide positie van een corporatie. De betere financiële positie komt onder andere door de sterk gestegen huren, lagere be-

drijfslasten en minder investeringen in nieuwbouw. Zo daalde het aantal opgeleverde nieuwe huurwoningen van 29.930 in 2013 naar 17.247 in 2014.

**Minder prestaties**  
Het rapport Volkshuisvestelijke prestaties laat de keerzijde van deze positieve ontwikkelingen zien. De sociale voorraad neemt steeds verder af, en daarbinnen wordt het aandeel duurdere woningen steeds groter (in vijf jaar tijd van 6 naar 16 procent). De uitgaven aan onderhoud en leefbaarheid zijn gedaald. De investeringen in nieuwbouw en ingrijpende woningverbetering nemen af en de investeringen in verbetering van de energiekwaliteit zijn nog onder de maat. Kortom, hogere huren en minder prestaties. KdJ/RP

(Advertentie)

Bron: Woonbondig, februari 2016

## 6. FASERING EN PLANNING

De overgang naar marktwaardering is een exercitie waar we onze relaties specifiek op kunnen voorbereiden. Maar het vermogen van corporaties kan vandaag of morgen weer een actueel issue zijn. Duidelijke en op elkaar aansluitende boodschappen van corporaties en Aedes kunnen nu dus al van pas komen. Zo zijn we gekomen tot een globale gefaseerde aanpak, die woningcorporaties kunnen volgen. Ook Aedes werkt op landelijk niveau vanuit deze fasering aan communicatie.

### FASE 1 – VANAF NU: KERNBODSCHAP VERMOGEN CORPORATIES

- Gebruik de woordvoeringslijn als leidraad voor eigen boodschappen en reacties op stellingen over het vermogen van corporaties. Pas de woordvoering aan aan uw eigen situatie. Wees voorbereid: wacht niet tot u om een (snelle) reactie wordt gevraagd.

### FASE 2 – VANAF NU TOT ZOMER 2016: BIED RELATIES CONTEXT ('ACHTER DE SCHERMEN')

- Gebruik de eerste helft van het jaar om uw relaties actief informatie te verstrekken. Koppel het aan de activiteiten en plannen van uw woningcorporatie. Want daar gaat het uiteindelijk natuurlijk om.
- Voer geen openbare campagne, gebruik reguliere contacten met relaties. Zoek naar logische momenten om het onderwerp te agenderen.
- Gebruik naar eigen inzicht en behoefte de hulpmiddelen bij dit communicatieadvies. Pas deze desgewenst aan.
- Doe dat planmatig aan de hand van een simpele opzet:
  - Zet op een rijtje welke stakeholders en relaties u wilt bereiken. Denk aan medewerkers van uw corporatie, huurders(vertegenwoordigers), wethouders, ambtenaren, gemeenteraadsleden en partners waarmee u samenwerkt. Praat ook journalisten bij, zonder dat ze er per se meteen over schrijven.
  - Bepaal wie van uw corporatie op welke moment(en) contact met deze doelgroepen heeft. Bepaal wat een goed moment is om het onderwerp te agenderen c.q. op welke andere manier u relaties benadert. Gesprekken over prestatieafspraken zijn bijvoorbeeld een natuurlijke aanleiding.
  - Maak daarover concrete afspraken en vraag terugkoppeling, zodat u zicht krijgt op de reacties en meningen bij al uw relaties. Zo krijgt u een goed beeld van belangen, risico's en kansen.

Zo bieden we onze relaties context en bereiden we ze stelselmatig voor op boodschappen over het virtueel toegenomen vermogen van corporaties. Als we dat goed doen, kunnen ze die boodschappen op dat moment beter plaatsen en beoordelen. Ze weten immers 'hoe het zit'. Als corporaties in het hele land dezelfde hoofdboodschap afgeven is dat een krachtig signaal dat zijn effect zal hebben.

### FASE 3 – SEPTEMBER - DECEMBER 2016: OPENBARE COMMUNICATIE

- Zet nu ook openbare communicatiemiddelen in. Breng en onderbouw daarin op informatieve en zakelijke toon uw boodschap.
- Doe dat bijvoorbeeld in eigen media, zoals website of huurderskranten. Zoek eventueel naar publiciteit in andere media, bijvoorbeeld via interviews of opiniestukken.
- Deze fase vraagt flexibiliteit, improvisatie en soms *damage-control*. Het verloop van het issue in de publiciteit is moeilijk voorspelbaar. Pas zondig uw strategie en acties aan. Hoe beter je bent voorbereid, hoe gemakkelijker dat is.

*Schema globale planning*

→ 2016	Kwartaal 1	Kwartaal 2 Jaarverslag	Kwartaal 3 dVi	Kwartaal 4 Sectorbeeld Aw
Fase 1: Kernboodschap				
Fase 2: Achter de schermen				
Fase 3: Openbaar				

## MEER INFORMATIE

[Dossier Marktwaardering op www.aedes.nl](http://www.aedes.nl)

[Feiten en cijfers](#)

# WOORDVOERINGSLIJN

## HOOFDBOODSCHAP

*'De nieuwe methode om de waarde van het huizenbezit van woningcorporaties vast te stellen, betekent niet dat zij ineens veel meer geld hebben om uitgaven of investeringen mee te doen. Dat geld zit in de stenen van hun huizen, maar een steen is geen bankbiljet. Je kunt met je huis geen rekeningen betalen. Ook een woningcorporatie niet.'*

- Corporaties zijn kapitaalintensieve bedrijven. Het vermogen van corporaties is bij elkaar veel geld, miljarden. Dat vermogen zit vooral in de stenen van hun huizen. Als je het zo bedoelt, dan zijn woningcorporaties inderdaad steenrijk. Maar een steen is geen bankbiljet.
- Het vermogen van een woningcorporatie zegt niet direct iets over hoeveel geld de corporatie kan uitgeven. Het vermogen van alle corporaties bij elkaar is de basis om ervoor te zorgen dat we in Nederland ook op langere termijn een goed en uniek systeem van sociale huisvesting houden.
- Vergelijk het met de gemiddelde huiseigenaar met een hypotheek. Je kunt met de waarde van dat huis, je vermogen, niet betalen bij de supermarkt. Of je geld overhoudt om extra uitgaven te doen hangt ervan af hoeveel inkomsten en uitgaven je hebt, waaronder je kosten voor de hypotheek van dat huis. Dat noemen we de kasstromen. Een woningcorporatie met veel vermogen, maar onvoldoende inkomsten kan op een gegeven moment de rekeningen niet meer betalen.
- Je kunt die waarde op verschillende manieren bepalen. Als je de manier waarop je die waarde bepaalt, verandert dat bedrag, terwijl er niks verandert aan al die huizen.
- Verschillende manieren van waardebepaling hebben allen hun voor- en nadelen, dat is afhankelijk van het doel waarvoor je het doet. In het kader van de Woningwet moeten alle corporaties nu hun vastgoed bepalen op basis van marktwaarde in verhuurde staat. Als alle corporaties op dezelfde manier waarderen kunnen ze beter met elkaar vergeleken worden.
- Goed in kaart hebben wat de marktwaarde van je appartementen, eengezinswoningen en complexen is, helpt een woningcorporatie om keuzes te maken (strategisch voorraadbeleid). Welke huizen willen ze blijven verhuren, welke huren vragen ze daarvoor, welke huizen moeten gerenoveerd of gesloopt worden, welke willen ze verkopen? Waar en voor wie moeten huizen bijgebouwd worden?
- Een woningcorporatie heeft echter geen winstdoelstelling: het huisvesten van mensen met lagere inkomens is voor corporaties het doel op zich. Hun keuzes zijn dus niet altijd alleen gebaseerd op financiële en marktoverwegingen. Soms zijn ze daar juist bewust tegengesteld aan. Bijvoorbeeld als ze huizen tegen een lagere prijs verhuren dan financieel nodig zou zijn om een woning zonder verlies te kunnen verhuren. Of als ze huismeesters in dienst hebben om wijken leefbaar te houden, waar geen directe inkomsten tegenover staan.
- Die keuzes horen bij de doelstelling van woningcorporaties. Die uitgaven leveren financieel geen direct voordeel op, maar dienen wel andere doelen. Dat noemen we maatschappelijke waarde. Het is wel belangrijk dat zichtbaar wordt hoeveel geld daaraan wordt besteed. Dan kunnen die keuzes bewust gemaakt worden. Daar helpt de marktwaardering bij.
- Op basis van marktwaardering kunnen corporaties financieel vergeleken worden met commerciële partijen op de woningmarkt. Die vergelijking is dus deels misleidend: commerciële partijen hebben een andere doelstelling en daar horen andere activiteiten en financiële overwegingen bij.
- Corporaties werken aan een maatschappelijke opdracht en zetten daar hun geld voor in. Daar zijn ze ook transparant over. Allerlei gegevens over de financiële huishouding van woningcorporaties zijn openbaar te vinden. Jaarverslagen. Benchmark. Transparantietool.

- Er wordt regelmatig gerapporteerd over het vermogen van alle corporaties samen en over de verwachte ontwikkeling daarvan. De financiële spankracht van corporaties kan worden uitgedrukt in verschillende financiële kengetallen, ieder met hun eigen betekenis. De prognoses over de financiële ontwikkelingen zijn altijd zeer afhankelijk van te verwachten ontwikkelingen op de woningmarkt en het huurbeleid, die moeilijk te voorspellen zijn.
- Woningcorporaties hebben de afgelopen jaren in een moeilijke economische periode en vanwege extra belastingen hun beleid aangepast om financieel gezond te blijven. Ze hebben hun bedrijfslasten naar beneden gebracht, zijn fusies aangegaan, hebben hun investeringen teruggebracht en waren genoodzaakt hun inkomsten te verhogen door de huren boven inflatie te verhogen.
- Inmiddels matigen veel woningcorporaties die huurverhogingen door niet de maximaal mogelijke huurverhoging te vragen, omdat anders steeds meer bewoners problemen krijgen om hun huur nog te kunnen betalen. Woningcorporaties hebben daarover met huurdersorganisaties afspraken gemaakt in een huurakkoord.
- Zo zijn woningcorporaties een moeilijke financiële periode doorgekomen, maar is er wel veel minder geïnvesteerd dan de jaren daarvoor. Er zijn veel minder nieuwe huurwoningen gebouwd en er konden veel minder huizen energiezuiniger gemaakt worden. Het effect daarvan wordt nu merkbaar.
- Het landelijk beeld van de sector is overigens maar een deel van de waarheid. De ene corporatie staat er financieel veel beter voor dan de andere, vaak op grond van hun voorgeschiedenis. Lokaal overleggen gemeenten, huurders en corporaties hoe deze middelen worden ingezet, aansluitend bij de situatie op de woningmarkt ter plekke. Wat is er nodig en mogelijk om op korte en langere termijn te werken aan beschikbaarheid, betaalbaarheid en kwaliteit van sociale huurwoningen?
- Nederland heeft een uniek systeem van sociale huisvesting dat zichzelf in stand houdt zonder dat daar subsidie van de overheid voor nodig is. Het vermogen is daarvan de financiële basis. Als gevolg van belastingen speciaal voor woningcorporaties (met name de verhuurdersheffing) onttrekt het Rijk inmiddels structureel geld aan dat systeem. Zo zitten we inmiddels in de bizarre situatie dat de staat geld verdient aan een systeem, dat als bedoeling heeft om mensen met de laagste inkomens te helpen met hun huisvesting. Hoe groot het vermogen ook is, op termijn breek je de sociale huurmarkt dan onvermijdelijk langzaam maar zeker af: je haalt er meer uit, dan je erin stopt.



# HET VERMOGEN VAN CORPORATIES

## HOE 'STEENRIJK' ZIJN ZE EIGENLIJK?

De Nederlandse woningcorporaties bezitten samen zo'n 2,4 miljoen huizen. Die zijn samen een miljardenbedrag waard, waardoor soms het beeld ontstaat dat corporaties steenrijke organisaties zijn. Woningcorporaties hebben dat geld echter niet in kas en kunnen het dus ook niet naar believen uitgeven. De waarde zit in de stenen van die huizen. En daar staan natuurlijk miljarden aan leningen tegenover. Hoe wordt de waarde van al die huizen bepaald? En wat betekent de uitkomst voor de financiële mogelijkheden van een woningcorporatie?

Nederland heeft de afgelopen 100 jaar veel geïnvesteerd in de bouw van sociale huurwoningen. Woningcorporaties beheren deze woningen en hebben daardoor samen veel vermogen. Dat vermogen is de financiële basis van de sociale volkshuisvesting. Nederland is in dat opzicht uniek: de volkshuisvesting houdt zichzelf in stand zonder dat daar subsidie van de overheid aan te pas komt.

## HOE WORDT DE WAARDE VAN HUURWONINGEN BEPAALD?

- Er zijn verschillende methoden om te bepalen wat vastgoed waard is. Bij de *historische kostprijs* kijk je wat het bouwen van het huis destijds gekost heeft (aanschaf van de grond, bouwkosten, personeelskosten, verhuiskostenvergoedingen etc.). De *bedrijfswaarde* zegt vooral iets over wat het huis waard is voor de huidige eigenaar. Daarbij kijk je naar de inkomsten (huur) en uitgaven (onderhoud e.d.) die je verwacht. De *marktwaaarde* laat zien wat een huis waard is als het op de vrije markt verhandeld wordt.
- Je kunt niet spreken van 'de beste manier' om de waarde van woningen te bepalen. Dat is afhankelijk van het doel dat een woningcorporatie ermee heeft (wil het bedrijf inzichtelijk maken wat het bezit hem volgens het huidige beleid oplevert? Of wil het bedrijf weten wat zijn bezit waard is vergeleken met de markt?).
- Verschillende methoden van waarden betekenen wel dat als je de methode wijzigt, er een ander bedrag uitkomt. Terwijl er niks verandert aan al die huizen. De eigenaar heeft niet ineens meer of minder geld in zijn portemonnee.

## VOORTAAN VERPLICHT: MARKTWAARDE IN VERHUURDE STAAT

- Op basis van de nieuwe Woningwet moeten alle woningcorporaties vanaf 2016 hun vastgoed (woningen en andere panden) waarden op basis van de *marktwaaarde in verhuurde staat*. Corporaties publiceren elk jaar de waarde van hun bezit (het 'eigen vermogen') in de jaarrekening. Het ministerie van Binnenlandse Zaken heeft het *Handboek modelmatig waarden marktwaaarde* opgesteld voor de manier waarop corporaties de marktwaaarde precies moeten berekenen.
- De marktwaaarde is de verwachte prijs die een woningcorporatie voor een pand zou krijgen als ze het zou verkopen op de vrije markt aan een derde partij die de opbrengst vervolgens maximaliseert (door te verkopen of te verhuren). Eigenlijk de potentiële waarde dus. Het gaat bij woningcorporaties om de marktwaaarde *in verhuurde staat*, aangezien de woningen en panden in principe doorlopend verhuurd zijn. Die ligt lager dan de marktwaaarde van een leegstaand pand.

- Een woningcorporatie kan de marktwaarde alleen realiseren bij verkoop van het pand aan een derde partij. In de praktijk betekent dit dat er maar een heel klein deel van de potentiële (markt)waarde gerealiseerd wordt. De doelstelling van een woningcorporaties is immers niet om woningen tegen een zo hoog mogelijke prijs te verkopen of verhuren, maar om voor voldoende betaalbare huurwoningen te zorgen. Om de woningen betaalbaar te houden voor lage inkomens, vragen corporaties gemiddeld maar ongeveer 70 procent van de maximaal toegestane huur. Maar een heel klein deel van de woningvoorraad wordt verkocht. Een woningcorporatie die een heel complex verkoopt aan een belegger komt zelden voor.
- Waarom dan toch de waarde van al die huizen verplicht laten uitdrukken in de marktwaarde? Dat komt omdat de overheid woningcorporaties beter wil kunnen vergelijken, onderling en met commerciële partijen op de woningmarkt. Corporaties gaan straks dezelfde waarderingsmethode hanteren als beleggers in vastgoed. Dat maakt de financiële positie van corporaties transparanter.
- Op dit moment waardeert ongeveer een derde van de woningcorporaties haar bezit al op marktwaarde in verhuurde staat.
- Als een woningcorporatie de marktwaarde van haar bezit weet, dan kan ze ook berekenen wat ze 'laat liggen' voor haar sociale doelstellingen. Op die manier wordt de maatschappelijke meerwaarde zichtbaarder en controleerbaarder. Corporaties baseren hun keuzes immers niet alleen op financiële en marktoverwegingen en zijn daar soms juist bewust tegengesteld aan.

#### **WAT BETEKENT MARKTWAARDERING VOOR HET VERMOGEN VAN WONINGCORPORATIES?**

- De marktwaarde van sociale huurwoningen ligt (veel) hoger dan de historische kostprijs en de bedrijfswaarde. Door de nieuwe vorm van waardering kan het lijken alsof woningcorporaties in één klap veel rijker zijn. Dat is niet daadwerkelijk zo: de waardering laat zien wat het bezit volgens de markt waard is. Het gaat niet om geld dat woningcorporaties extra op de bank hebben staan.
- Dat neemt niet weg dat woningcorporaties wel degelijk veel vermogen hebben. Er gaat in de sociale woningbouw veel geld om. Corporaties hebben dat vermogen nodig om te blijven investeren. Met succes, want in Nederland gaat er geen overheidssubsidie naar corporaties. Sterker nog: het Rijk onttrekt structureel geld aan het systeem middels de verhuurdersheffing.
- Het is handig om bovenstaande in het achterhoofd te houden bij de jaarlijkse rapportage van de financiën van alle corporaties samen. Het landelijk beeld van de sector is overigens maar een deel van de waarheid. De ene corporatie staat er financieel veel beter voor dan de andere, vaak op grond van hun voorgeschiedenis.

---

#### **MEER INFORMATIE**

**MEER WETEN OVER MARKTWAARDE? KIJK OP [AEDES.NL](https://www.aedes.nl) IN DE DOSSIERS [MARKTWAARDERING](#), [WONINGWET IN DE PRAKTIJK EN FINANCIËN](#). DAAR IS HET HANDBOEK TE DOWNLOADEN EN STAAN PRAKTIJKVOORBEELDEN VAN WONINGCORPORATIES.**

---

# HET HUISHOUDBOEKJE VAN CORPORATIES

## INKOMSTEN, UITGAVEN EN VERMOGEN

De Nederlandse woningcorporaties bezitten samen 2,4 miljoen woningen, die ze tegen een betaalbare prijs verhuren aan huishoudens met lagere inkomens. Hun huren zijn lager dan bij commerciële verhuurders. Corporaties krijgen hiervoor geen subsidie. Waar halen corporaties hun inkomsten vandaan? Waar geven zij hun geld aan uit? Hoe blijven ze financieel gezond?

### WAAR HALEN WONINGCORPORATIES HUN INKOMSTEN VANDAAN?

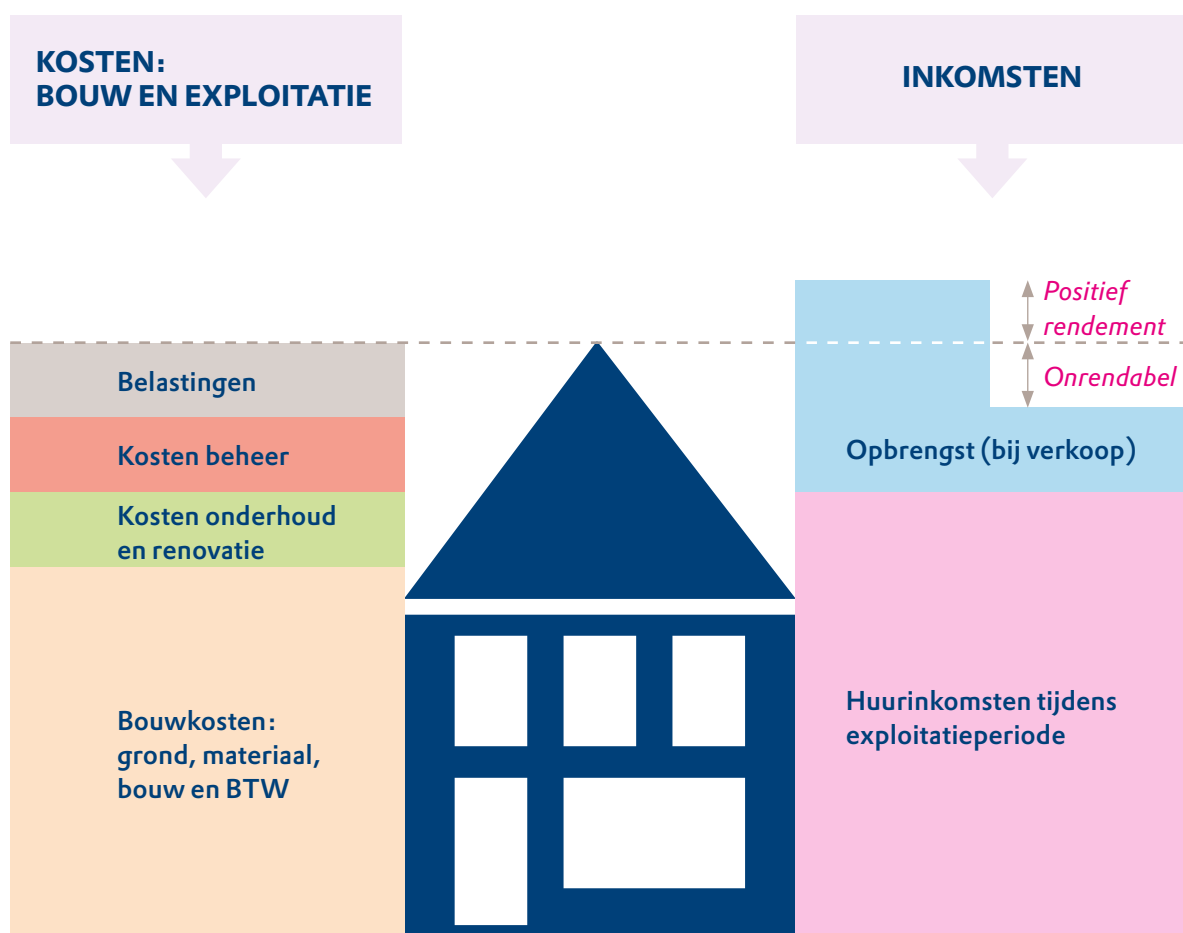
- De inkomsten van corporaties komen voor 99 procent uit de huur die bewoners iedere maand betalen. De inkomsten van een corporatie zijn gemiddeld 498 euro per woning per maand.
- Corporaties krijgen geen subsidie, zoals vroeger het geval was. Meer dan de helft van de huurders wel, zij ontvangen huurtoeslag van het Rijk.
- Er bestaat wel een andere vorm van steun van de overheid aan corporaties. Het Rijk en gemeenten geven een garantie op leningen die corporaties bij banken sluiten. Die garantie geeft banken zekerheid dat de leningen terugbetaald worden. Daardoor zijn banken wat soepeler bij het verstrekken van leningen aan corporaties. En ze rekenen een wat lagere rente. Die garantie kost de overheid alleen geld als het fout gaat. En dat is nog nooit voorgekomen. Woningcorporaties helpen immers ook elkaar financieel als dat nodig is.
- Corporaties hebben een omvangrijk vermogen, een miljardenbedrag. Het bestaat uit de waarde van de huizen die ze bezitten. Ze kunnen daar geen rekeningen mee betalen, maar wel inzetten als onderpand voor leningen. Vergelijk het met een particulier die een hypotheek op zijn huis heeft.

### WAAR GEVEN CORPORATIES HUN GELD AAN UIT?

- Een grote kostenpost van corporaties is de rente die zij over hun leningen betalen, hoewel die rente dus relatief laag is. In 2014 hadden de Nederlandse woningcorporaties samen voor ruim 85 miljard euro leningen uitstaan bij banken. Daarover betalen zij jaarlijks ruim 3,5 miljard rente.
- Die leningen zijn nodig om investeringen te kunnen doen. Het grootste deel van die investeringen bestaat uit het bouwen van nieuwe sociale huurwoningen. Daarnaast investeren corporaties veel in renovatie van hun bestaande woningen en in bijvoorbeeld buurthuizen of gebouwen voor welzijnsvoorzieningen. Deze renovaties gaan vaak gepaard met energiebesparende maatregelen. En corporaties dragen bij aan leefbaarheid in wijken.
- Ook belastingen zijn een grote kostenpost. Corporaties betalen niet alleen reguliere belastingen als Onroerend Zaak Belasting, BTW en Vennootschapsbelasting. Ze betalen sinds 2013 ook de zogeheten verhuurdersheffing. Dat is een belasting speciaal voor verhuurders van sociale huurwoningen. Deze heffing loopt op tot 1,7 miljard euro in 2017. Twee maanden huur van bewoners gaat daardoor rechtstreeks naar de belasting. Dat geld kunnen corporaties niet gebruiken voor investeringen in de Nederlandse sociale huisvesting.
- Daarnaast steken corporaties natuurlijk veel geld in goed onderhoud van hun woningen.
- En het kost geld om de organisatie draaiende te houden: personeel (huismeesters, verhuurmedewerkers, onderhoudsmedewerkers, projectleiders), het eigen kantoorpand en dergelijke. Corporaties hebben de laatste jaren flink bespaard op deze organisatiekosten.

## HOE ZIET DE EXPLOITATIE VAN EEN SOCIALE HUURWONING ERUIT?

- Corporaties zorgen voor betaalbare woningen voor huishoudens met lagere inkomens, daklozen, vluchtelingen met een verblijfsvergunning en andere hulpbehoevenden. Dat is het hoofddoel van de corporatie. Een corporatie streeft niet naar winst zoals een commerciële verhuurder.
- Daarom houden corporaties hun huren laag. Ze hoeven minder over te houden ('rendement') op de exploitatie van hun huizen. En ze kunnen er bewust voor kiezen om op de verhuur van sommige woningen of gebouwen financieel verlies te leiden ('onrendabel' exploiteren). Dat gaat dan ten koste van hun vermogen. Maar dat is niet onlogisch, daar is dat immers voor bestemd.
- De exploitatie van een sociale huurwoning en is afhankelijk van veel factoren. Hoe hoog zijn de bouwkosten en wat kost de grond? Hoe lang blijft het huis staan? Wordt het huis op een gegeven moment verkocht? Worden huizen meer waard of juist niet? Hoe gaat het met de economie (inflatie, rente)? Welk huurbeleid voert de regering? Hoeveel belastingen moet de woningcorporatie betalen? Kan de corporatie besparen op beheer, onderhoud en organisatie? Hieronder een schematisch overzicht van de belangrijkste kosten en inkomsten.



## HOE BLIJVEN WONINGCORPORATIES FINANCIËEL GEZOND?

- Een woningcorporatie kan natuurlijk niet doorlopend verlies lijden. Ze moet wel op langere termijn financieel gezond blijven. Alleen dan kan de corporatie voortbestaan en blijven zorgen voor bouw, beheer en verhuur van sociale huurwoningen.
- Corporaties verkopen regelmatig woningen, ook aan huurders die dat huis al huurden en er in woonden. Dat levert de corporatie financiële ruimte op om nieuwe woningen neer te zetten waar die nodig zijn.
- De basis voor het voortbestaan van een woningcorporatie is hun vermogen, de waarde van al de huizen. Dat vermogen is het onderpand om geld te kunnen lenen voor nieuwe investeringen. Het is de kunst voor een woningcorporatie om dat vermogen goed te beheren en op langere termijn in stand te houden.
- Huizen zet je immers voor tientallen jaren neer, huisvesting vraagt om lange-termijnplanning. Corporaties onderhouden hun huizen goed. Uiteraard primair voor de huurders, maar zo houden ze ook hun waarde. De woningmarkt fluctueert, maar op langere termijn stijgt de waarde van huizen mee met inflatie. Daarbij houd je natuurlijk wel rekening met de levensduur van een woning. Uiteindelijk wordt een huis gesloopt en dan is de waarde nul.
- Op basis van dit soort afwegingen voert een corporatie bewust beleid welke woningen ze wanneer renoveert, verkoopt of sloopt. En waar nieuwe woningen gebouwd worden. Daarvoor brengen ze de behoefte van bewoners in hun gebied in kaart: wat is er nodig? Dat doen ze in overleg met gemeenten en huurdersorganisaties. Samen met hen maken ze keuzes binnen de financiële mogelijkheden van de corporatie: wat is er mogelijk? Die kunnen bij de ene corporatie overigens heel anders zijn dan bij een andere.

---

### MEER INFORMATIE

MEER WETEN OVER MARKTWAARDE? KIJK OP [AEDS.NL](http://AEDS.NL) IN DE DOSSIERS [MARKTWAARDERING](#), [WONINGWET IN DE PRAKTIJK EN FINANCIËN](#). DAAR IS HET HANDBOEK TE DOWNLOADEN EN STAAN PRAKTIJKVOORBEELDEN VAN WONINGCORPORATIES.

---

©2016, Den Haag

**Vormgeving:** Aedes vereniging van woningcorporaties

vereniging van  
**woningcorporaties**

