

De vijf lessen van een corporatie die wél veel woningen bouwt

Corporaties bouwen al jaren te weinig nieuwe woningen en klagen daarbij steevast over de verhuurderheffing. Maar je kunt veel meer doen dan je denkt, vindt de Eindhovense corporatie Trudo. “Wij betalen geen verhuurderheffing.”



Jos Goijaerts van Trudo bij bouwproject Celsius. Fotografie: Van Assendelft Fotografie

Het is de echo van de woningmarkt. Sinds de woningbouwproductie van woningcorporaties in 2014 halveerde, klinkt een **klaagzang over de verhuurderheffing**. Door die heffing kunnen veel minder woningen gebouwd worden.

Jos Goijaerts heeft “wat moeite” met die houding van collega-corporaties. “Het is makkelijk om problemen op te sommen en vervolgens niet tot actie over te gaan”, zegt de directeur investeringen van de Eindhovense corporatie Trudo (10.000 woningen). “Ik wil de problemen zeker niet bagatelliseren, maar problemen zijn er om opgelost te worden.”

Planologische toestanden

Trudo is een geen grote corporatie, vertelt hij. Toch worden dit jaar ruim vijfhonderd woningen opgeleverd en volgend jaar driehonderd. Weinig corporaties halen dat.

“Wij hebben ook een beperkte portemonnee”, begint hij. Trudo heeft net als de anderen last van de heffing, van de hoge bouw- en grondprijzen en de kosten van verduurzaming. En ook Trudo loopt tegen lastige locaties aan met ‘planologische toestanden’.

Trudo Toren

Toch wisten de Eindhovenaren zich dit jaar in de kijker te spelen met de oplevering van de woontoren Haasje Over en de markante Trudo Toren. En in Woensel-West is de corporatie bezig met een groot wijkvernieuwingsproject met in totaal 400 woningen sloop-nieuwbouw. “Dat zijn onderscheidende projecten. Wij gaan niet voor de doorsnee”, zegt Goijaerts.

Hoe krijgt Trudo het voor elkaar om zoveel te bouwen? Goijaerts geeft vijf oorzaken. Door woningen met een terugkoopregeling te verkopen; de grenzen van de financiële ratio's op te zoeken; creatiever met het personeelsgebrek bij gemeente om te gaan; ketensamenwerking met aannemers aan te gaan; en tot slot: door flink gebruik te maken van de korting op de verhuurderheffing.

“Ik heb ook liever dat de verhuurderheffing verdwijnt”, zegt Goijaerts. “Voor ons betekent het dat je per jaar bijna twee maanden huur inlevert. Daarom maken wij gebruik van de korting op de verhuurderheffing voor nieuwe sociale huurwoningen. We halen 4,5 miljoen euro per jaar terug. Per saldo betalen we nu geen heffing.”

Tempo

“Natuurlijk is het structureel opheffen van de verhuurderheffing altijd beter dan het terugpompen van een deel naar rato van de productie”, vindt hij. “Andersom geldt: je kunt de heffing zoveel mogelijk tenietdoen door nieuwbouw te produceren. Dat scheelt per saldo echt veel geld. De korting pakt op de financiële afweging op projectniveau gunstig uit. Ook stimuleert het ons tempo te maken met bouwen en snelheid te maken in de besluitvorming.”

Hij wil zijn ogen niet sluiten. Natuurlijk is de verhuurderheffing een 'drama'. "Per saldo drukt de heffing op de ratio's: de solvabiliteit en de liquiditeit en daarmee beperkt het onze financieringsruimte. Toch proberen we zoveel mogelijk de grenzen van de ratio's op te zoeken."

Dat is een hele kunst. "Als je het hebt over vijfhonderd nieuwbouwwoningen: met de huidige bouwkosten heb je het wel over 100 miljoen euro, hè. We hebben een externe financieringsbron, de bank, keihard nodig." Een lage rente maakt investeren gelukkig wat eenvoudiger. "Maar naarmate je meer financiert, drukt dat steeds meer op je solvabiliteit."

Terugverkopen

Om te kunnen investeren, probeert Trudo op een slimme manier aan extra geld te komen. De corporatie verkoopt huurwoningen met een terugkoopregeling. De waarde die in de stenen zit wordt zo liquide, terwijl de woningen binnen de sociale woningvoorraad blijven.

De verkoop gebeurt via een regeling (**Slimmerkopen** ). De koper moet het huis als hij het weer verkoopt aan Trudo te koop aanbieden. De korting die de koper kreeg bij de koop, wordt dan verrekend. Het waardeverschil wordt verdeeld, waarbij het grootste deel naar de corporatie gaat. De meeste woningen worden vervolgens weer onder dezelfde regeling verkocht. De gemiddelde verkoopprijs was in 2020 na aftrek van korting (20 tot 35 procent) 155.000 euro. In 2021 was dat gestegen naar 172.000.

"Dat levert jaarlijks nu zo'n 20 miljoen euro op", zegt Goijaerts. Trudo verkoopt op deze manier al sinds het jaar 2000 woningen. Veel andere corporaties waren er ook mee actief, maar kwamen ervan terug toen ze als sociale huisvesters geacht werden te doen waarvoor ze op aarde zijn: **sociale huurwoningen bouwen en beheren.**

Trudo heeft de regeling echter nooit losgelaten. "Met toestemming van toezichthouder Autoriteit Woningcorporaties", zegt Goijaerts. In al die jaren zijn ruim 3.500 woningen op deze manier verkocht. "We doen het primair om koopwoningen betaalbaar te maken en het gat tussen de sociale huurmarkt en de koopwoningmarkt te verkleinen. Tachtig procent van de woningen komt terecht bij de primaire doelgroep. Die geef je toch de kans om een eerste stap te zetten op de koopwoningmarkt."

Holding

Nieuwbouwwoningen op die manier verkopen, mag van de nieuwe Woningwet niet meer. Toch is Trudo op kleine schaal begonnen om nieuwe woningen via de Slimmerkopen-regeling te verkopen. “Dat mag niet in de stichting. Daarom willen we het via de holding doen.”

Het eerste nieuwbouwproject is net achter de rug. Dat viel tegen. “We liepen tegen de enorme hoge bouwkosten aan.” Daardoor is het financieel ingewikkeld. “De woningmarkt is ook hier in Eindhoven zo overspannen dat we veel korting moeten geven om de woning echt betaalbaar te maken. Dat kunnen we niet zomaar op grote schaal doen, dan lopen we weer tegen de grenzen aan. Daarom zijn we aan het onderzoeken of we hier een nieuw fonds voor kunnen oprichten.”

Niet alles lukt dus. “Wij hebben echt niet de panacee voor alle kwalen. We zoeken wel naar creatieve oplossingen. Die zijn er best”, zegt Goijaerts. Ook voor gemeenten met te weinig menskracht. “We hebben soms te maken met lastige locaties waar de gemeente geen capaciteit voor heeft. We hebben wel eens de grote broek aangetrokken en gezegd: dan maken we zelf wel het bestemmingsplan en het plan voor de openbare ruimte.” Dat mocht, daarna moet de gemeenteraad natuurlijk beslissen. “Er zitten risico’s aan om het zo te doen, maar er zit wel voortgang in.”

Prijsafspraken

De hoge bouwkosten zijn een moeilijker te tackelen probleem. Corporaties zagen de **bouwkosten vorig jaar met 18 procent stijgen**. “Ook wij lopen keihard aan tegen de stijgende materiaal- en manuurkosten. Ook de extra eisen rond verduurzaming en de enorm hoge installatiekosten hakken er hard in”, merkt Goijaerts.

Ook hierop lijkt Trudo iets te hebben gevonden. Sinds 2014 werkt de corporatie in bouwteam met vaste aannemers: **VolkerWessels**, **TBI** en **Hurks**. “Daar ben ik in de huidige markt heel blij mee. We hebben prijsafspraken in een eerder stadium kunnen maken. Ook hebben we de bouwcapaciteit geborgd.”

“Ik zou er niet aan moeten denken in de huidige tijd om grote projecten te moeten aanbesteden. Dat geeft heel veel onzekerheden. Je hoort veel partijen zeggen dat bij traditioneel aanbesteden je de beste prijzen krijgt. Ik ben ervan overtuigd dat dat in de huidige markt niet zo is. Het zit hem niet zozeer in kale bouwkosten maar vooral in proceskosten. Zonder ketensamenwerking hadden we de productie waar we nu op zitten niet gehaald.”

Schaars

Of Trudo de hoge bouwproductie na volgend jaar vol kan houden, durft Goijaerts niet te zeggen. “Dit jaar was echt een topjaar. Daarna neemt de productie af. We zijn wel op acquisitietoer voor nieuwe projecten.” Hij grinnikt. “Dat is best lastig in de huidige markt”, bekent hij. “Vooral grondposities zijn schaars. En dus de prijzen heel hoog. Ook daar is de kunst om het spel goed te spelen en toch aantrekkelijke posities te verkrijgen.”

Heffingskorting

De korting op de verhuurderheffing is in trek volgens minister Kajsa Ollongren. Voor de regeling (RVV Nieuwbouw 2020) is voor ruim 2,6 miljard euro aan voorlopige investeringsverklaringen afgegeven, goed voor ruim 111.000 woningen. Het aantal aanvragers is 267, waaronder 245 woningcorporaties. De woningcorporaties hebben 2,5 miljard euro aan voorlopige investeringsverklaringen ontvangen, en overige verhuurders 100 miljoen euro. Het ministerie van Financiën ontvangt dit jaar naar schatting 1,9 miljard euro aan verhuurdersheffing van corporaties.