

Titel

Effectieve crisisbestrijding voor lagere overheden: niet de betaalbaarheid vergroten, maar onzekerheden in de productiekolom wegnemen



Auteur

Drs. Erwin Daalhuisen, senior adviseur bij Fakton Financiële Vastgoedregisseurs

Voorwoord

De kredietcrisis en de daarop volgende economische crisis laten zich op de woningmarkt duidelijk voelen. Wat opvalt bij lezing van de vakliteratuur, is dat er nog een grote verscheidenheid aan meningen is over zowel de oorzaak van de problemen als de beste oplossingen. De rijksoverheid komt maar mondjesmaat met maatregelen, die door de meeste betrokkenen als volstrekt onvoldoende worden betiteld. De direct betrokken partijen bij de woningbouw, zoals projectontwikkelaars, aannemers en makelaars, voelen zeer direct de problemen en proberen logischerwijze het voortbestaan van hun bedrijf te beschermen. Voor regionale en lokale overheden is de situatie complex. Er wordt veel van hen verwacht, maar wat kun je nu eigenlijk doen als gemeente of provincie? Wat heeft effect? Wat is verstandig? Dit artikel probeert dergelijke vragen te beantwoorden.

Wat is er aan de hand?

Het woord crisis wordt de laatste maanden veelvuldig gehoord. Sinds de tweede helft van 2008 openbaarde de kredietcrisis zich in alle hevigheid. Ook de Nederlandse bankensector, die de afgelopen decennia op het gebied van internationalisering voorop liep, werd hard getroffen. Als gevolg hiervan werden banken gedwongen hun solvabiliteit te verhogen. Dat gebeurt op twee manieren: versterking van het eigen vermogen en vermindering van de kredietverlening. De risico-opslagen op leningen gingen flink omhoog en de acceptatiecriteria voor nieuwe leningen lijken te zijn verscherpt, al ontkennen de banken dat. De kredietcrisis en de reactie van de bancaire sector daarop leidt tot een sterke vermindering van investeringen en een krimp van de wereldhandel, waardoor een economische crisis is ontstaan.

Welke gevolgen heeft een en ander nu voor de woningmarkt in Nederland? Die wordt op twee manieren getroffen. Ten eerste doordat de koopwoningenmarkt sterk is aangewezen op bancaire financiering. In tegenstelling tot een land als Italië, waar het nog gebruikelijk is een koopwoning grotendeels te betalen met spaargeld, is het bij ons gebruikelijk zoveel mogelijk te lenen. Waar de ruime kredietverlening en de vriendelijke fiscale maatregelen in de afgelopen jaren de woningmarkt hebben gestimuleerd, wordt op dit moment de woningmarkt afgeremd. Het tweede gevolg is de economische crisis, waardoor mensen minder vertrouwen hebben in hun persoonlijke financiële toekomst en daardoor minder snel geneigd zijn om een grote investering als een nieuwe of duurdere koopwoning te doen.

Wat zijn de gevolgen voor de woningmarkt?

De problemen op de Nederlandse woningmarkt zijn vooralsnog beperkt, als we dat vergelijken met de Verenigde Staten. We zien dat de activiteit op de woningmarkt terugloopt: het transactievolume van bestaande en nieuwbouwwoningen is zeer laag. Tegelijk loopt het aantal te koop staande woningen flink op. De markt is omgeslagen van een aanbiedersmarkt naar een vragersmarkt. Er zijn niet minder kopers dan voorheen, want de bewoners van al die te koop staande woningen willen beslist een andere woning. Waar het voorheen gebruikelijk was eerst een nieuwe woning te kopen en daarna de bestaande woning te verkopen, is die volgorde nu omgedraaid. Op een grote crisis duidt dit niet direct. Als we uitgaan van de veronderstelling dat de enigen die tegen een lagere prijs hun woning verkopen, diegenen zijn die daartoe gedwongen zijn, vallen de prijsdalingen die we tot nu toe waarnemen enorm mee.

Mogelijke overheidsinterventies

Hoe dit in de toekomst gaat, kan niemand voorspellen. Wellicht dat bij een aanhoudende recessie de markt verder gaat inzakken. Misschien wordt het volgend jaar weer beter. Wel is duidelijk, dat er geen eenvoudige maatregelen zijn die gegarandeerd en op korte termijn de gehele woningmarkt overeind krijgen. Dat is wellicht de reden dat het kabinet dat ook niet probeert. Er wordt door de stuurder aan wal van alles geroepen, van afschaffing van de overdrachtsbelasting of tijdelijke verlaging van de BTW tot verhoging van de NHG-grens. Kenmerkend aan deze maatregelen is dat verschillend wordt gedacht over de effectiviteit ervan.

Voorts wordt gepleit voor structurele verandering van de overheidsinterventies in de woningmarkt, zoals het systeem van huursubsidie, huurprijsbepaling en hypotheekrenteaf trek. De VROM-raad was daarover duidelijk¹ en ook de Koninklijke Vereniging voor de Staatshuishoudkunde heeft hierover in 2008 nog een helder advies geschreven². Dat dergelijke structurele veranderingen broodnodig zijn, wordt door steeds minder betrokkenen ontkend, maar de politieke gevoeligheid wordt daar niet minder door. Bovendien is het wellicht niet verstandig om dergelijke maatregelen midden in een crisis te nemen.

Voor de lagere overheden is het al helemaal ondoenlijk om te proberen de gehele woningmarkt te stimuleren. Wat kan er dan worden gedaan? Het onderdeel van de woningmarkt waarop de gemeenten en provincies de meeste sturingsmogelijkheden hebben, is vanouds de woningproductie. Enerzijds door de publieke taken – van een regionaal coördinerende rol met streekplannen en structuurvisies tot de afgifte van bouwvergunningen – en anderzijds door de alom gebruikelijke actieve grondpolitiek. Ook al heeft een gemeente geen bouwgrond in bezit, dan nog probeert die gemeente actief te sturen op de woningproductie door met de grondeigenaren en projectontwikkelaars tot afspraken te komen.

¹ VROM Raad, advies 64, "Tijd voor keuzes", 2008

² Koninklijke Vereniging voor de Staatshuishoudkunde, Preadviezen 2008, "Agenda voor de woningmarkt"

De markt voor nieuwbouwwoningen

Het is van belang te realiseren dat de nieuwbouwmakkt een afgeleide is van de totale woningmarkt. Gaat het goed op de woningmarkt, zoals overwegend de afgelopen vijftwintig jaar, dan profiteert de nieuwbouwmakkt daarvan. In een makkt waar de prijzen doorgaans stijgen en het aanbod beperkt is, kun je gemakkelijk een woning vanaf tekening verkopen en pas een jaar of twee later opleveren. In een ruime makkt daarentegen krijgt juist de nieuwbouw het moeilijk. Dit is in de bijdrage van De Jong-Tennekes en Legierse duidelijk uiteengezet³. De voorverkoop van nieuwbouwwoningen verloopt moeizaam en daardoor wordt het door de projectontwikkelaars en hun financiers vereiste voorverkooppercentage niet gehaald. Minder bouwprojecten gaan van start, dus de woningproductie gaat dalen. Dat merken we nu nog niet aan de activiteit op de bouwplaatsen en het aantal opgeleverde nieuwbouwwoningen, want de projecten die nu gebouwd worden, waren voornamelijk vóór de herfst van vorig jaar gestart. Het aantal in aanbouw genomen woningen loopt echter wel flink terug en dat leidt onvermijdelijk vanaf 2010 tot een daling van het aantal opgeleverde nieuwbouwwoningen. De Minister van WWI gaat uit van een daling van de bouwproductie met ongeveer een kwart tot 60.000 woningen⁴.

Is dat vervelend? Op korte termijn is die daling van het nieuwbouwaanbod een logische reactie op de inzakkende vraag. Op de langere termijn is het echter wel vervelend, wanneer we uitgaan van de veronderstelling dat in Nederland nog steeds sprake is van een kwalitatief en kwantitatief woningtekort, dat maar zeer langzaam wordt opgelost. De minister van WWI streeft naar een nieuwbouwproductie van 83.000 woningen per jaar, waarmee iets meer dan één procent van de woningvoorraad wordt vernieuwd. De netto toevoeging aan de voorraad is zelfs nog kleiner, omdat steeds meer oude woningen worden gesloopt in het kader van de stedelijke vernieuwing. Het verbeteren van de woningvoorraad wordt daarom direct geschaad door een inzakkende nieuwbouw.

De meest recente Primos- en Pearl-prognoses laten tot 2020 een groei van het aantal huishoudens van een half miljoen zien, als gevolg van bevolkingsgroei en individualisering. Overigens is het verstandig te beseffen dat de woningmarkt in Nederland niet uniform is verdeeld. We kennen krimpegebieden waar de woningmarkt al langere tijd ontspannen is (Zeeuws Vlaanderen, Zuid-Limburg, en dergelijke) en groeigebieden waar de woningmarkt structureel sterk is (zoals Amsterdam, Utrecht). In het artikel van Te Kieft en Van Haeften⁵ is daarop uitgebreid ingegaan. Voor de krimpegebieden is het aannemelijk dat de crisis op de woningmarkt, met vraaguitval en prijsdruk, een groter effect heeft en langer aanhoudt dan in de groeigebieden.

In de groeigebieden, waar de regionale economie relatief sterk is en de woningprijzen in de afgelopen jaren meer dan gemiddeld zijn gestegen, is een daling van de nieuwbouwproductie wel erg vervelend. Het zorgt er voor dat, wanneer de makkt weer tot rust is gekomen, de verhouding tussen vraag en kwalitatief goed aanbod nog schever is. Dat leidt er naar alle waarschijnlijkheid toe dat de

³ "Nu minder bouwen, straks stijgende prijzen", Tijdschrift voor de Volkshuisvesting, juni 2009

⁴ Kamerbrief van de Minister van WWI, 15 mei 2009, www.vrom.nl/pagina.html?id=40123

⁵ "Waken voor wat contraproductief is", Tijdschrift voor de Volkshuisvesting, juni 2009

woningprijzen dan weer snel zullen stijgen. Het inzakken van de nieuwbouwproductie nu leidt dus tot een structureel probleem op de lange termijn.

Gevolgen voor betrokken partijen

Bovendien brengt een inzakkende bouwproductie al vrij snel projectontwikkelaars, aannemers, architecten en andere betrokkenen in de problemen. Als maatstaf wordt wel een multiplier van twee aangehouden: elke nieuwbouwwoning die niet wordt gebouwd, kost twee werknemers hun baan. Het Economische Instituut voor de Bouwnijverheid rekent op 50.000 verloren banen in de komende twee jaar⁶. Voor het Rijk leidt dat tot hogere werkloosheidsuitkeringen en minder belastingontvangsten uit overdrachtsbelasting, BTW, vennootschapsbelasting en inkomstenbelasting.

Op lokaal niveau is het inzakken van de nieuwbouwproductie ook vervelend. Nieuwbouwwijken kunnen niet worden afgebouwd, waardoor er onvoldoende draagvlak is voor de benodigde voorzieningen en openbaar vervoer. De stedelijke vernieuwing – een complex proces van sloop en nieuwbouw waarbij de nieuwbouwcomplexen hard nodig zijn voor de huisvesting van de bewoners van de bouwblokken die daarna aan de beurt komen – kan zelfs grotendeels tot stilstand komen wanneer de nieuwbouw stopt. Daarnaast zijn er voor de gemeenten de directe financiële gevolgen: teruglopende opbrengsten in grondexploitaties, oplopende rentekosten, projectorganisaties die weinig werk omhanden hebben maar wel betaald moeten worden.

Traditionele maatregelen

De maatregelen die tot nu toe op lokaal en regionaal niveau worden toegepast, zijn beproefd. Omzetting van koop naar dure huur of sociale huur wordt veelvuldig gebruikt. Dat heeft echter financiële gevolgen, want de beleggingswaarde van huurwoningen is flink lager dan de VON-prijs. Voor het verschil wordt al snel in de richting van de gemeente gekeken: een korting op de grondprijs. Zo'n directe subsidie van de gemeente is vermoedelijk een reflex uit de tijd dat de woningbouw nog dreef op subsidies en rijkstoelages. Het is echter een dure oplossing, die gemeenten daarom maar beperkt kunnen toepassen.

Een andere maatregel is de prijsdaling. De rijksoverheid stelt een premie van € 10.000 per woning beschikbaar, en die kan worden gebruikt om de verkoopprijs te verlagen. Erg hard gaat dat echter niet: op een woning van € 250.000 VON bedraagt de reductie 4%. Dat is meestal niet voldoende om de verkoopbaarheid serieus te verbeteren.

Voorts wordt hier en daar wat gesneden in het aanbod: de minst kansrijke projecten worden uit de verkoop gehaald. Dat biedt wel wat soelaas: de verminderde vraag wordt niet versnipperd maar geconcentreerd over een realistisch aantal projecten. Voorwaarde is dan wel dat die projecten goed aansluiten op de wensen van de kopers, want in een ruime markt is men kieskeurig. De voorverkoops blijft echter knellen: geen 60% of meer voorverkocht is geen feestelijke eerste paal. Alleen prioritering van het nieuwbouwaanbod is dus niet voldoende.

⁶ Economisch Instituut voor de Bouwnijverheid, raming april 2009, <http://www.eib.nl/EIB%20raming%20april%202009.pdf>

Veronderstel dat een gemeente er in is geslaagd, in zorgvuldig overleg met de actieve projectontwikkelaars, corporaties en beleggers, een selectie te maken van de meest kansrijke projecten. Die selectie is gevarieerd in locaties, prijsklassen, woningtypen en woonmilieus, zodat de kopersmarkt zo goed mogelijk bediend wordt. De geselecteerde projecten hebben een goede prijs-kwaliteitsverhouding, zijn niet al te groot van omvang en kunnen direct van start gaan: alle procedures zijn doorlopen. Bovendien zijn het projecten waar de aanwezige functiemenging zorgt voor een verkleining van het afzetprobleem in plaats van een vergroting (dus eerder sociale huurwoningen in het blok dan een groot volume kantoorruimte).

Aan de aanbodkant zijn hiermee maatregelen genomen, maar de vraagzijde is nog niet aangepakt. Wat is daar het grootste probleem? Dat is niet de betaalbaarheid van woningen, maar de onzekerheid in de huidige markt. De hypotheekrente is redelijk laag en de inkomens blijven op peil bij een lage inflatie: betaalbaarheid is niet het grootste probleem. Onzekerheid is er wel: enerzijds baan- en inkomenszekerheid (houd ik mijn inkomen?) en anderzijds prijsdaling op de markt (is het niet verstandiger te wachten?).

Een logische oplossingsrichting: bouwen zonder voorverkoop

De Jong-Tennekes en Legierse tonen aan dat potentiële kopers eerst willen verkopen en pas daarna kopen. Dat sluit altijd slecht aan bij voorverkoop vanaf tekening, met een periode tot oplevering van al snel anderhalf, twee jaar. De oplossing is dan logisch: *bouwen zonder voorverkoop*. De ontwikkelaars, aannemers en toeleveranciers blijven gewoon aan het werk. En wanneer de woningen eind 2010 worden opgeleverd, is de kans groot dat de markt weer een flink stuk is aangetrokken. Wanneer je dan met een nieuwbouwwoning op de markt komt, concurreert dat een stuk beter met de bestaande voorraad.

Welke zijn nu de voornaamste problemen die moeten worden weggenomen? Allereerst is er het risico voor de ontwikkelaar. Dat zit in de huidige markt vooral in de afzetbaarheid van de woningen. Het gaat er niet zozeer om dat bij start bouw de woningen zijn verkocht, maar dat ze bij oplevering worden afgenomen. Wanneer de ontwikkelaar een *afnamegarantie* heeft, is het afzetrisico nihil en zal het mogelijk zijn de projectfinanciering te regelen. De gedachte is dat de ontwikkelaar niet gaat wachten op voorverkoop, maar tegelijkertijd start met de bouw en de verkoop. Voor elke woning die gedurende de bouw aan particulieren verkocht wordt, kan de ontwikkelaar bouwrente berekenen en aan de slag gaan met opties en meerwerk. Dit stimuleert de ontwikkelaar om zo goed mogelijk zijn best te doen om gedurende de bouwtijd zoveel mogelijk woningen in de markt te verkopen.

Voor de woningen die bij oplevering nog niet gekocht zijn, moet een oplossing worden gevonden. Die moeten bij de ontwikkelaar van de balans af, dus er moet een *investeerder* worden gevonden. De woningen moeten tijdelijk worden verhuurd, en daarvoor is een *exploitant* nodig. Bij uitponding kan winst worden genomen. Of sprake is van een sluitende of winstgevende rekensom, hangt vooral af van drie parameters – de hoogte van de financieringskosten, de haalbare huur en de verkoopopbrengst op termijn.

Voor een afnamegarantie wordt vaak gekeken naar de woningcorporaties, die de rol van financier en exploitant kunnen combineren. De tussen de Minister van WWI en Aedes overeengekomen verruiming van de borgingsgrens (sinds 1 juli € 240.000 voor nieuwe huurwoningen, en tijdelijk tot

eind 2010 zelf € 350.000⁷ zou dat moeten vergemakkelijken. Voor een corporatie is de hogere borging een belangrijke, maar helaas niet afdoende maatregel. Waarderen van de woningen tegen de standaard WSW-normen leidt tot een grote onrendabele top, die moet worden afgeboekt van het vermogen. De corporatie gaat dan uit van verhuur gedurende lange tijd tegen een lage huur, wat feitelijk niet aan de orde is, want het doel is zo snel mogelijk te verkopen. Bovendien legt een niet volledig kostendekkende huurexploitatie in de eerste jaren beslag op de vrije kasstroom van de corporatie, en dat is in de nieuwe toetsingsystematiek van het WSW erg bezwaarlijk. De rol als garantieggever legt dus – ook wanneer een lening door het WSW geborgd zou worden - direct beslag op de investeringsruimte van de corporatie.

De rol van lagere overheden

In de hierboven geschetste constructie ontbreekt nog maar één schakel: de corporatie moet in haar rol van achtervanger worden gefaciliteerd door de overheid. De Rijksoverheid heeft al premies tot € 10.000 beschikbaar gesteld. Nu is het aan de lagere overheden om het systeem af te maken, want er zal sprake zijn van maatwerk.

De lagere overheden zouden kunnen besluiten tot de oprichting van een interventiefonds. Via dit interventiefonds kan enerzijds een goedkope, gegarandeerde lening worden verzekerd – door aan het WSW of direct aan een financiële instelling de benodigde garanties te verstrekken. Bovendien kan het interventiefonds garant staan voor het verwachte saldo van de huurexploitatie en uitponding van de gegarandeerde woningen. Het interventiefonds kan hiervoor een voorziening opnemen. Het grote voordeel is dat de € 10.000 premie van het Rijk gebruikt kan worden om deze voorziening te vullen.

Leidt dit systeem tot productie? Beslist, want de ontwikkelaar hoeft niet te wachten tot de voorverkoop eindelijk gerealiseerd is. Het is mogelijk om aanvullende maatregelen te nemen om de kopers over de streep te trekken, zoals de dubbele woonlastengarantie, de opkoopgarantie voor de oude woning, of de woonlastenfaciliteit bij verlies van inkomen. Waarschijnlijk zullen die maatregelen minder zwaar wegen in het succes van het systeem dan het simpele feit dat de marktpositie van een woning die al in aanbouw is, die je kunt zien groeien, waar je door heen kunt lopen, en waarvan je zeker weet dat hij binnenkort opgeleverd is, stukken beter is dan die van een woning vanaf tekening.

Levert het systeem niet een te groot risico op voor de overheden die uiteindelijk het interventiefonds moeten vormen? Dat valt nogal mee. Het neerwaartse risico beperkt zich tot het mogelijke deficit tussen de huur en de exploitatie- en financieringslasten, en dat over de woonduur tot de uitponding. Daartegenover staan de kans op waardevermindering. Wanneer we veronderstellen dat de woningprijzen op termijn met ongeveer het inflatietempo stijgen, is al snel sprake van een overwinst die verdeeld kan worden tussen het interventiefonds en de beherende corporatie.

⁷ De hoge borgingsgrens is volgens de Minister van WWI bedoeld voor “de financiering van aankopen van minimaal drie maanden onverkoopbaar gebleken nog te bouwen nieuwbouw-woningen van projectontwikkelaars, waarvoor marktpartijen geen belangstelling hebben en waarvan de financiering tegen redelijke voorwaarden zonder WSW-borging niet is te realiseren.”

In de hierboven geschetste constructie nemen de marktpartijen hun natuurlijke rol in (de ontwikkelaar ontwikkelt, de corporatie investeert, verhuurt en pndt uit). Het risicoprofiel van de ontwikkelaar wordt gereduceerd doordat de corporatie een afnamegarantie verzorgt. De corporatie zal hiertoe bereid zijn – vanuit haar maatschappelijke taak, of vanuit het directe belang in het kader van stedelijke vernieuwing – maar alleen als haar risicoprofiel beperkt is en de investeringsruimte voor andere projecten niet wordt beperkt.

Rekenvoorbeeld

Stel dat we uitgaan van een nieuwbouwproject met koopwoningen van € 240.000 VON. We zien gemakshalve even af van een korting die de corporatie kan bedingen bij de ontwikkelaar en veronderstellen dat de woningen tegen marktprijs wordt overgenomen. Wanneer een corporatie geborgd kan lenen, gaan we uit van een lage rente. Voor een relatief korte termijn rekenen we bijvoorbeeld met een rentevoet van 5%. De huurexploitatie moet dan € 12.000 per jaar of € 1.000 per maand netto opleveren: de huur min de onderhoud- en beheerkosten. Dat zal niet in elke woningmarkt mogelijk zijn.

Laten we uitgaan van een huur van € 800 per maand – een bruto aanvangsrendement van 4% van de investering - en exploitatiekosten van 1% van de investering. De netto-opbrengsten zijn met 3% van de investering onvoldoende om de rentekosten van 5% te dekken: de corporatie loopt jaarlijks 2% mis. Wanneer we nu veronderstellen dat de waarde van de woningen met inflatie stijgt – ongeveer 2% per jaar – hebben we al een sluitende business case.

Zoals gezegd zijn drie parameters cruciaal: de rente, de huur en de verkoopopbrengst op termijn. Het is verstandig om hiervoor diverse scenario's door te rekenen waarin op deze parameters wordt gevarieerd. De rente kan voor meerdere jaren worden vastgezet, wanneer er een goede garantie tegenover staat. De huuroopbrengst en de exploitatiekosten kunnen vrij goed worden ingeschat. De verkoopopbrengst op termijn is de meest lastig te voorspellen parameter. Duidelijk is wel dat deze constructie in een marktgebied dat normaliter krap is – waar het goed verhuren is en de kans op stijgende verkoopprijzen aanwezig is – beter werkt dan in een krimpmarkt.

Stel dat het doorrekenen van de diverse scenario's leidt tot een mogelijk deficit van € 16.000 per woning. Met andere woorden, voor elke woning die bij oplevering niet verkocht is en door de corporatie wordt afgenomen, is de verwachting dat de tijdelijke verhuur en uitponding per saldo een maximaal verlies van € 16.000 zou kunnen opleveren. Om het risico van de corporatie weg te nemen, kan het interventiefonds dit als voorziening aanhouden. Het is dan aan gemeenten en provincies – waar mogelijk met toevoeging van de door de Minister aangekondigde rijksbijdrage van € 10.000 per woning - het interventiefonds te vullen. Het kernpunt is dat een voorziening wordt getroffen, die snel in omvang afneemt. Bij een project van 100 woningen dat zonder voorverkoop van start gaat, is de benodigde omvang van de voorziening € 1,6 miljoen. Dat lijkt nog een substantieel bedrag, maar wanneer bij oplevering blijkt dat de helft van de woningen toch gaandeweg de bouw verkocht is, valt de helft al weer vrij en komt beschikbaar voor een volgend project.

Dan breekt de periode van huurexploitatie aan. De corporatie boekt het saldo van de huurexploitatie bij de verwervingsom. Hiertegenover staat de door het interventiefonds aangehouden voorziening, die blijft staan tot het moment van verkoop van de woningen is aangebroken. Een echte uitponder

zou wachten tot het financieel optimale moment is aangebroken – vaak tegen jaar 15, als er groot onderhoud aan zit te komen – maar in de geschetste constructie is het verdedigbaar dat wordt uitgepand bij de eerste gelegenheid, en dat is bij de eerste mutatie. Dat kan al een paar jaar na oplevering zijn. Op dat moment wordt de verkoopprijs naast de boekwaarde van de corporatie gelegd en wordt het saldo verrekend met de voorziening in het fonds. Met de telkens vrijvallende voorzieningen kan een revolving fund worden opgezet dat gedurende langere tijd kan functioneren.

Waarom is deze constructie slimmer dan het simpelweg verlagen van de grondprijs?

Het systeem van een interventiefonds leidt tot gegarandeerde woningproductie bij een efficiënte inzet van de middelen van de interveniërende overheden. Het gaat immers niet om het vooraf geven van een vast bedrag, maar slechts in het garant staan voor een mogelijk risico. Afhankelijk van de feitelijke casus zal de benodigde voorziening in omvang kunnen variëren. De constructie leent zich zeer goed voor maatwerk. Zo is het goed voorstelbaar dat de ontwikkelaar deelneemt door een premie te betalen voor elke woning waarvoor de afnamegarantie geldt. Dat kan bijvoorbeeld in de vorm van een korting op de inkoopprijs voor de corporatie, want de ontwikkelaar loopt immers geen afzetrisico.

Het is niet principieel noodzakelijk om te werken met corporaties: andere partijen kunnen de rol van investeerder/exploitant ook overnemen. De reden dat in het voorbeeld voor een corporatie is gekozen, is omdat die vanuit hun volkshuisvestelijke rol een natuurlijke incentive hebben om op deze manier de nieuwbouwproductie te stimuleren, in staat zijn om efficiënt een portefeuille huurwoningen te beheren en uit te ponden en geen winstdoelstelling hebben. Maar de constructie staat open voor andere partijen die dezelfde of betere voorwaarden kunnen bieden. Het door de NEPROM geïntroduceerde investeringsfonds heeft een op onderdelen vergelijkbare opzet, en ging uit van financiering door institutionele beleggers. De in dit artikel geschetste constructie heeft als grote voordeel dat het op projectniveau kan worden afgesproken tussen drie partijen: de ontwikkelaar, de corporatie en de gemeente. Daarmee kan het snel worden ingezet. Uitbreiding met meerdere projecten of partijen is altijd mogelijk.

De beperking van het systeem van het interventiefonds ligt in de onderliggende parameters. Wanneer het een project betreft met zeer dure woningen, waarvoor de huurmarkt beperkt is, of een project dat moeilijk verkoopbaar is omdat het eigenlijk een markttechnisch en kwalitatief matig project is, biedt het interventiefonds geen soelaas. Uitgangspunt is dat we een in principe goed project hebben op een goede locatie in een in principe structureel goed marktgebied waarvan de afname door de huidige crisis wordt gefrustreerd.

Voor de hand liggende uitwerkpunten zijn bijvoorbeeld het fiscale aspect – indien de woning niet binnen twee jaar na oplevering wordt verkocht, moet overdrachtsbelasting worden betaald - en de noodzaak tot het vermijden van onreglementaire staatssteun. Ook moet het WSW instemmen indien een corporatie de achtervang vormt. De relatief hoge lening (de woning komt immers tegen inkoopprijs in de boeken) is gegarandeerd door het interventiefonds, en het WSW zal moeten accepteren dat een dergelijke lening gesepareerd wordt van de rest van de corporatie-balans. De eerste verkenningen van de auteur in deze richting geven aan dat deze zaken goed oplosbaar zijn, al zullen partijen die daarop toezien per specifiek project hieraan hun goedkeuring moeten geven.

Conclusie

In de huidige markt zijn er voor lokale en provinciale overheden beperkte mogelijkheden om de woningproductie daadwerkelijk te stimuleren. Beperking van het aanbod is zinvol, maar niet voldoende. Omzetting van koop naar (sociale) huur en verlaging van grondprijzen is kostbaar en schiet daarmee zijn doel voorbij. Het is echter mogelijk om, voor een beperkt aandeel van de totale bouwproductie en alleen wanneer is voldaan aan een aantal specifieke voorwaarden, door middel van een interventiefonds de bouwproductie te garanderen. Hiermee beperken de projectontwikkelaar en de corporatie zich tot hun natuurlijke rol, en zorgt de overheid dat voldoende garanties worden gegeven om de productie en tijdelijke exploitatie mogelijk te maken. De beschikbare middelen worden daarbij efficiënt ingezet.