

Ontwikkeling commerciële  
middensegment huurmarkt

ONTWIKKELING COMMERCIEEL MIDDENSEGMENT HUURMARKT

Verslag Breed Beraad gehouden op 13 december 2011

Drs. J.W. Cüsters / Cüsters Teksten

## INHOUD

VERSLAG	4
DEELNEMERS	12
AGENDA	14
ENKELE GEGEVENS OVER HET FORUM VOOR STEDELIJKE VERNIEUWING	17
BESTUUR	21

VERSLAG

## Samenvatting

Door allerlei ontwikkelingen op de woningmarkt en door een aantal beleidswijzigingen wordt in Nederland - zeker in een aantal gespannen regionale woningmarkten - op korte termijn een sterke groei van de vraag naar huurwoningen in het middeldure segment (€ 650 tot € 900 per maand) verwacht. Tijdens het Breed Beraad van 13 december 2011 is verkend of, en zo ja hoe, het tot op heden relatief kleine middenhuursegment verder tot ontwikkeling kan komen en welke belemmeringen daarvoor eventueel moeten worden weggenomen.

Geconstateerd is dat een stevige uitbreiding van het (commerciële) middenhuursegment goed mogelijk is. Nieuwbouw kan daarbij pas op langere termijn soelaas bieden. Tegelijkertijd is vastgesteld dat met name het huidige corporatiebezit in dit verband, ook op kortere termijn, goede kansen biedt. Corporaties bezitten circa 2,4 miljoen woningen waarvan het merendeel (zo'n 97%) nu in het lage huursegment (tot € 650 per maand) wordt verhuurd. Gelet op de omvang van de doelgroep van de corporaties en de kwaliteit (in termen van wws-punten) van het corporatiebezit, zou een aanzienlijk deel van dit bezit (bij mutatie) in beginsel kunnen worden verhuurd in het commerciële/geliberaliseerde middenhuursegment (respectievelijk als 'niet-DAEB bezit' kunnen worden aangemerkt). Tot op heden wordt door corporaties nog weinig gebruik gemaakt van deze mogelijkheid.

Ook werd opgemerkt dat, gelet op het risico-rendementsprofiel, beleggers geïnteresseerd zijn om op enigerlei wijze bij de liberalisering van een deel van het corporatiebezit betrokken te worden. Daarbij gaat het voornamelijk niet zo zeer om grote institutionele partijen als PGGM en ABP, maar om middelgrote en kleinere Nederlandse beleggers en buitenlandse partijen. De inzet van deze beleggers zou corporaties in staat kunnen stellen liquide middelen vrij te spelen ten behoeve van nieuwe investeringen.

Tegen deze achtergrond is gesuggereerd dat, in combinatie met een liberalisering van een deel van het corporatiebezit, onder andere directe verkoop aan (fondsen van) beleggers, gemengde fondsvorming (beleggers/corporaties) en de vorming van een beursfonds kansrijk kunnen zijn. Zeker als met het oog hierop zo nodig het overheidsbeleid zou worden aangepast. Afgesproken is dat het Forum voor Stedelijke Vernieuwing het initiatief neemt om in kleiner comité deze opties nader uit te werken en zo mogelijk te (doen) vertalen in een of meer concrete experimenten.

## Aanleiding en achtergronden

Het afgelopen decennium domineerden op de Nederlandse woningmarkt bij een groeiende vraag twee soorten aanbod: koopwoningen en door corporaties aangeboden sociale huurwoningen (huur lager dan € 653 per maand). Mede onder invloed van de toename van het aantal huishoudens, de stijgende huishoudinkomens, (fiscaal gestimuleerde) lage financieringslasten, ruimhartige hypotheekverstrekking, stijgende woningprijzen (schaarste) en wachtlijsten in de huursector is het marktaandeel van koopwoningen in deze periode, zowel in absolute als in relatieve zin, sterk gegroeid. Waar het totale marktaandeel van huurwoningen het afgelopen decennium is teruggevallen, is het aantal door corporaties aangeboden huurwoningen in deze periode toch nog gestabiliseerd tot 2,4 miljoen. Hoewel op basis van het vigerende woningwaarderingstelsel (waarin de gewildheid en WOZ-waarde van een woning overigens nauwelijks tot uitdrukking komt) circa 40% van het corporatiebezit bij mutatie in het commerciële/geliberaliseerde huursegment zou kunnen worden aangeboden, bieden corporaties momenteel 96% van hun bezit (ruim) onder de liberalisatiegrens (€ 653 per maand) aan. Corporaties hadden/hebben overigens te maken met ingrijpende overheidsregulering: inflatievolgend huurbeleid, vergaande huurbescherming, huurtoeslag, financieringsgaranties, heffingen (Vogelaarwijken, Vpb), kaderstelling en toezicht met betrekking tot prestaties en financiering, verkoopvoorwaarden, et cetera.

Een en ander heeft geresulteerd in een verschrompeling van het commerciële/geliberaliseerde (midden)huursegment. Zo is het huuraanbod van institutionele beleggers (overwegend via fondsen) de afgelopen tien jaar teruggevallen van circa 300.000 tot circa 130.000 huurwoningen.

Op dit moment lijken zich evenwel - in het licht van demografische, economische en beleidsmatige ontwikkelingen - substantiële veranderingen af te tekenen met betrekking tot vraag, aanbod en prijsvorming op de woningmarkt. Hoewel het aantal huishoudens (en daarmee de potentiële vraag) het komende decennium nog fors groeit (met meer dan een half miljoen), wordt verwacht dat in een toenemend aantal regio's de huishoudensgroei afvlakt (en in sommige gevallen omslaat in krimp). De huishoudensgroei zal zich concentreren in een beperkt aantal (stedelijke) regio's waar overigens nu al sprake is van aanzienlijke woningtekorten. Tegelijkertijd is, mede onder invloed van de voortdurende economische crisis, sprake van

een terughoudender opstelling van financiers (zowel aan de aanbod- als aan de vraagzijde), een beperkte(re) groei van huishoudinkomens, een flexibilisering van arbeidsmarktarrangementen en - in het verlengde hiervan - een terugval van de vraag naar koopwoningen en van de bouw van nieuwe koopwoningen. Deze vraagterugval in de koopsector zet overigens de liquiditeitspositie van corporaties (door de beperkte mogelijkheden tot verkoop van bezit) onder druk. Met het aantreden van het huidige kabinet is bovendien het overheidsbeleid veranderd:

- corporaties dienen 90% van hun (vrijkomende) huurwoningen toe te wijzen aan huishoudens met een inkomen tot € 33.614;
- voor corporatiewoningen in het commerciële segment van de huurmarkt vervalt de staatssteun (financieringsgarantie);
- verhuurders met meer dan tien woningen dienen vanaf 2014 een heffing van in totaal 760 miljoen per jaar te betalen; de Vogelaarheffing vervalt;
- de maximale huur van sociale huurwoningen in een aantal schaarstegebieden kan bij mutatie met circa € 100 per maand worden verhoogd;
- de huren van huishoudens met een inkomen boven € 43.000 per jaar mogen jaarlijks met 5% extra worden verhoogd;
- corporaties dienen het merendeel van hun sociale huurwoningen aan huurders te koop aan te bieden;
- de mogelijkheden van corporaties om bezit aan beleggers te verkopen worden verruimd.

Tegen deze achtergrond tekent zich potentieel, zeker in gespannen woningmarkten, een forse groei af van de vraag naar huurwoningen in het geliberaliseerde/commerciële huursegment tussen € 653 en € 900 per maand. Waar de beleidsmatige afbakening van de doelgroep van corporaties maximaal circa 1,8 miljoen huishoudens betreft, is het tegelijkertijd zeer wel denkbaar dat - zeker gezien de liquiditeitspositie van corporaties enerzijds en hun investeringsopgaven anderzijds - allengs een substantieel deel van het corporatiebezit wordt geliberaliseerd en/of verkocht. Gelet op onzekerheden met betrekking tot de animo en (financierings)mogelijkheden van huurders om hun huurwoning te kopen, wordt de aandacht in het Breed Beraad - rekening houdend met veranderende preferenties/prioriteiten van beleggers, corporaties en overheden - toegespitst op de volgende vraag:

'Zijn in dit kader transacties tussen corporaties en beleggers (institutioneel en/of particulier) wenselijk en mogelijk/haalbaar en zo ja, onder welke condities, in welke vorm en op welke schaal?'

Deze hoofdvraag werd ten behoeve van de discussie uiteengehaald in vier deelvragen.

1. Worden de mogelijkheden voor een uitbouw van het commerciële middensegment in de huurmarkt (door corporaties en/of beleggers), al dan niet beperkt tot gespannen woningmarkten, herkend? En moet die vraag dan door nieuwbouw worden geacommodeerd of in de bestaande voorraad?
2. Zijn transacties tussen corporaties en beleggers in dit licht gezien in beginsel wenselijk en mogelijk/haalbaar, c.q. welke afwegingen zijn hierbij voor corporaties, beleggers en overheden aan de orde?
3. Wat hebben recente verkenningen ter zake inmiddels opgeleverd?
4. Is een, al dan niet experimentele, operationalisering wenselijk en mogelijk/haalbaar en zo ja, onder welke condities (waaronder verwervingsprijzen), in welke vorm, op welke schaal en door welke partijen?

### **De vraag naar middeldure huurwoningen**

Is er inderdaad sprake van een groeiende markt voor woningen met een middeldure huur? In Amsterdam in elk geval wel. Het aantal huishoudens in de hoofdstad groeit nog steeds fors. Omdat er nauwelijks woningen worden bijgebouwd, is de gemiddelde woningbezetting voor het eerst in pakweg dertig jaar weer aan het stijgen. Maandelijks komen er zo'n duizend inwoners bij, voor het grootste deel als gevolg van een positief migratiesaldo. Er is een grote instroom van jonge professionals uit met name Groningen, Utrecht en Rotterdam. Daarnaast zorgen de campuscontracten, waardoor afgestudeerden na afstuderen nog maar kort in hun studentenwoning mogen blijven wonen, voor een groeiende vraag onder professionals uit Amsterdam zelf. Deze groep kan of wil niet kopen. Ook de groep internationals groeit: expats en nomadische internationals die op eigen initiatief tijdelijk in de stad blijven. Verder zijn er de jonge gezinnen die niet kunnen kopen en een woning zoeken. Tot slot zijn er nog steeds senioren die van buiten de regio terugkeren in de stad. Ook zij zoeken hoofdzakelijk in de huurmarkt.

Ook in andere stedelijke regio's is er een groeiende vraag naar middeldure huurwoningen. Corporaties kunnen in die vraag niet voorzien omdat maar een klein deel van hun bezit tot het middeldure segment

behoort. Kanttekening hierbij is natuurlijk dat het niet vanzelfsprekend is dat alle woningzoekenden die op grond van hun inkomen een middeldure huur zouden kunnen betalen, dat in werkelijkheid ook willen doen. Het beeld in Rotterdam wijkt af. Hier worden nog enkele grote projecten gebouwd. Alleen in de binnenstad zijn er nog duizend appartementen in aanbouw, waarbij nogal wat koopprojecten worden omgezet in huur. Er is dus een groot aanbod en dat maakt de afzet in het duurdere segment moeizamer. Daardoor vertoont de prijs in Rotterdam een dalende tendens.

Dat de vraag naar middeldure huurwoningen toeneemt, blijkt ook uit het feit dat beleggers hun leegstand in dit segment de laatste jaren hebben zien dalen, terwijl de leegstand in het dure segment juist is toegenomen. Er zijn hierbij wel grote verschillen tussen regio's met een krappe woningmarkt en die met een ontspannen woningmarkt. Onzeker is bovendien of de vraag ook op lange termijn stand houdt. Blijft de woningbehoefte groeien? Aan de ene kant is er de voortgaande gezinsverdunding en de kwalitatieve woningvraag. Aan de andere kant is, gelet op ervaringen in landen als Japan, Duitsland en de Verenigde Staten, ook in Nederland in veel gebieden krimp te verwachten.

Deze relativeringen ten spijt is er momenteel bij beleggers veel belangstelling om actief te worden in het middenhuursegment. Daarvoor is een kapitaal beschikbaar van enkele honderden miljoenen tot anderhalf miljard euro per jaar. Vanwege de lage nieuwbouwproductie zijn de beleggers op zoek naar complexen in de bestaande voorraad. Er is hierbij wel een groot verschil tussen de institutionele en de particuliere beleggers. Voor de institutionele beleggers, die op de Europese of wereldschaal opereren, is het beleggen in middeldure huurwoningen niet vanzelfsprekend. Zij zullen eerder een woningportefeuille opbouwen in bijvoorbeeld Parijs dan in Nederland. In ons land liggen de rendementen laag. De markt is ook door onder meer de huurbescherming niet erg dynamisch, anders dan in bijvoorbeeld de Verenigde Staten. Verder is in deze markt in Nederland op de langere termijn geen spectaculaire groei te verwachten, anders dan in bijvoorbeeld Azië of Zuid-Amerika.

Meer interesse is er bij de particuliere, niet-institutionele beleggers. Zo blijken Duitse particuliere beleggers de laatste tijd via fondsen steeds vaker in Nederlands vastgoed te beleggen. Particulieren beschouwen het beleggen in huurwoningen als een uiterst veilige belegging, ook al zijn de directe rendementen niet veel hoger dan de inflatie en de indirecte rendementen (via de waardestijging) op veel plaatsen onzeker. Nederlandse woningen zijn door de hypotheekrenteaftrek immers overgewaardeerd.

Probleem is dat de particuliere beleggers hun vraag niet kunnen realiseren omdat er in de markt te weinig volume is. Niet alleen omdat er nauwelijks nieuwbouw is van middeldure huurwoningen (en als die nieuwbouw er wel is, zetten ontwikkelaars de projecten vaak te duur in de markt, mede als compensatie voor de hoge grondprijzen), ook omdat in de voorraad te weinig complexen te koop worden aangeboden. Daarnaast speelt een rol dat corporaties hun huren (te) laag houden (zie ook hierna), waardoor er geen *level playing field* kan ontstaan met private partijen. De discussie in het Breed Beraad spitste zich toe op de vraag hoe dit probleem (veel vraag, maar nauwelijks aanbod) kan worden opgelost.

### **Nieuwbouw**

Is de nieuwbouw van middeldure huurwoningen een kansrijke weg om aan de vraag te voldoen? Niet op de manier zoals deze nu door veel steden wordt ingezet, stelde een der deelnemers scherp. Veel steden kiezen in hun programmering voor de nieuwbouw van huurwoningen van 100 m<sup>2</sup> met een huur van 700-750 euro, midden in de stad. Het is voor commerciële partijen (of voor corporaties) onmogelijk daarop een fatsoenlijk rendement (minimaal 4 à 4½ %) te behalen. Bovendien zijn deze woningen ruimschoots voorradig in de bestaande voorraad. Wel interessant voor beleggers zijn bijvoorbeeld woningen van 60 m<sup>2</sup> aan de IJ-oeveren in Amsterdam met een huur van 800 euro. Daar is een haalbare grondexploitatie voor te maken in een sterk marktgebied (het is dus voor de gemeente aantrekkelijk) en het product is goed te slijten en heeft een goede toekomstwaarde (wat het aantrekkelijk maakt voor beleggers). De crux bij nieuwbouw is dus om heel goed te kijken naar welk product je op welke plek voor welke groep bouwt.

### **Meer (en sneller) liberaliseren**

Als nieuwbouw geen begaanbare weg is, moet de vraag dus worden geacommodeerd in de bestaande voorraad. De blik werd daarbij vooral gericht op de corporaties. De eerste mogelijkheid is dat zij zelf op veel grotere schaal middeldure huurwoningen gaan aanbieden. Dat kan door veel bewuster en sneller dan nu huurwoningen te liberaliseren. Op grond van de maximaal redelijke huurprijs van woningen kan dit bij

ongeveer eenderde van de voorraad. Bij ongeveer 200.000 mutaties per jaar kunnen dus jaarlijks zo'n 60.000 woningen worden geliberaliseerd. Corporaties maken van deze mogelijkheid niet of nauwelijks gebruik. Er zijn zelfs corporaties die bewust het beleid voeren geen enkele woning te liberaliseren. Daarnaast remmen veel gemeenten liberalisering af, omdat er volgens hen zo woningen worden onttrokken aan de goedkope voorraad. Dit argument houdt in de praktijk, zo stelden deelnemers, alleen stand bij grote woningen. Daarvan zijn er voor de doelgroep inderdaad te weinig. Deze woningen zouden dus niet geliberaliseerd moeten worden.

Bij dit beeld werden kanttekeningen geplaatst. Het landelijke cijfer van 60.000 te liberaliseren woningen kan kloppen, maar het verdoezelt de regionale verschillen. In de regio's waar het interessant is woningen te liberaliseren - in het algemeen de gespannen woningmarkten - is de mutatiegraad juist laag. Niettemin werd erkend dat corporaties te weinig gespist zijn op het liberaliseren van hun voorraad. Deels komt dit omdat hiertoe de laatste jaren geen financiële noodzaak bestond. Daarnaast spelen ook de cultuur van de corporaties en hun maatschappelijke taak een rol. Het doel van corporaties, zeker van de kleinere met minder dan tienduizend woningen, is in de eerste plaats het realiseren van betaalbare huisvesting, niet het maximaliseren van de waarde en het rendement van de woningen. Ze hebben in het algemeen ook te weinig inzicht in de rendementen die in de verschillende delen van hun portefeuille kunnen worden behaald.

Om sneller en meer te kunnen liberaliseren, moet de rijksoverheid meer ruimte geven. Het feit dat de huren alleen bij mutatie extra kunnen worden verhoogd, wordt door sommigen beschouwd als een belangrijke belemmering. Positief zijn wel de '25 punten van Donner', waardoor de huur van (vrijkomende) woningen eerder in het geliberaliseerde segment kan worden gebracht. Ook de grotere rol van de WOZ-waarde in het woningwaarderingstelsel geeft corporaties een mogelijkheid om bij mutaties het inflatievolgend huurbeleid te ontlopen.

### **Verkoop aan beleggers**

Corporaties zouden hun middeldure huurcomplexen in beginsel kunnen verkopen aan beleggers. Voorwaarde hiervoor is in elk geval dat corporaties de complexen die hiervoor in aanmerking komen, geliberaliseerd hebben of alsnog liberaliseren. Met hogere huren worden hun complexen meer waard, waardoor verkoop aantrekkelijker wordt. Voor beleggers omdat met hogere huren een hoger rendement kan worden behaald. Voor corporaties omdat met hogere verkoopopbrengsten meer liquide middelen beschikbaar komen voor nieuwe activiteiten. Bij de verkoop kan dan nog worden afgesproken dat de corporaties de complexen verkopen, maar daarna het beheer voortzetten. Op die manier zorgt de verkoop voor verlichting van de balans, terwijl de corporatie wel inkomsten uit de exploitatie houdt.

De verkoop van complexen door corporaties aan beleggers wordt momenteel belemmerd door de nieuwe MG over woningverkoop door woningcorporaties, stelden diverse deelnemers aan het Breed Beraad. Verkoop aan het Wooninvesteringsfonds (Wif) blijkt in veel gevallen geen aantrekkelijke uitweg vanwege de ongunstige voorwaarden en prijzen van het Wif. Corporaties vinden het individueel verkopen van woningen dan al snel aantrekkelijker.

De MG heeft in de markt tot veel onduidelijkheid geleid. De verkoopvoorwaarden worden als te complex en streng ervaren, de tabel in de MG als onwerkbaar. Geen enkele belegger zal op basis daarvan een fonds opbouwen. Er is in de markt dus behoefte aan versoepeling van de regels. Het Rijk is bereid daar naar te kijken. Dan moeten wel de eerste deals worden voorgelegd, zodat concreet en gedetailleerd duidelijk is wat er aan de regeling schort.

Een niet te onderschatten obstakel voor het tot stand brengen van meer transacties tussen beleggers en corporaties is ook de beeldvorming. Er is veel onderlinge wrovel. Veel corporaties zijn nog steeds boos vanwege de opstelling van de institutionele beleggers in de discussies rond de Europese inkomensgrens voor de doelgroep van corporaties. Corporaties en beleggers moeten zich realiseren dat ze niet zulke wezenlijk andere doelen nastreven: beide partijen willen hun woningen exploiteren tegen een fatsoenlijk rendement en zo nu en dan uitponden. Vanuit deze gedachte zouden corporaties en beleggers veel zakelijker en rationeler met elkaar om moeten gaan, op basis van marktconforme voorwaarden. Daarbij hoort het besef dat in het middensegment gewoon meerdere partijen actief (kunnen) zijn: corporaties, institutionele beleggers en particulieren. Laat de markt hier gewoon haar werk doen, ook qua financiering. Een derde mogelijk beletsel bij de verkoop van corporatiebezit is de wijze waarop corporaties hun bezit waarderen. Dit



heeft immers invloed op de prijs die ze bij verkoop willen hanteren. Er bestaat in Nederland niet één transparante methodiek voor de waardering. Veel corporaties waarderen hun bezit op basis van de bedrijfswaarde. Soms hanteren ze nog de historische kostprijs. De eigen waarderingen leiden ertoe dat de verwachtingswaarde soms hoger is dan de marktwaarde (doorgaans 70% van de WOZ-waarde). Corporaties vinden die marktwaarde dan te laag.

Dat veel corporaties nog steeds kiezen voor bedrijfswaarde als grondslag is overigens niet onlogisch. Wil je je bezit niet verkopen, dan is de bedrijfswaarde de exploitatiewaarde. Elke andere waardering is niet interessant als de corporatie niet van plan is met het complex iets anders te doen dan doorexploiteren. Alleen corporaties met concrete verkoopplannen stappen vaak over op de marktwaarde. Dit laat onverlet dat de marktconformiteit en transparantie fors zouden toenemen wanneer alle corporaties zouden waarderen op basis van de marktwaarde.

Wat gaat het toekomstige kooprecht voor huurders betekenen voor de kansen om complexen aan beleggers te verkopen? Een ongebreideld kooprecht zal deze kansen fors verminderen, stelden veel deelnemers. Er zullen dan overal Verenigingen van Eigenaren ontstaan met versnipperd eigendom en dat maakt complexen minder aantrekkelijk om aan te kopen. Corporaties zouden de gevolgen van het kooprecht overigens kunnen ontlopen door hun niet-DAEB-woningen in een apart vehikel onder te brengen. Het kooprecht wordt immers alleen ingevoerd voor corporatiewoningen. Brengen ze hun niet-DAEB-woningen niet onder in een apart vehikel, dan ontstaat overigens de vreemde situatie dat zij wel kooprecht moeten verlenen terwijl hun concurrenten op deze markt (de beleggers) dat niet hoeven te doen.

### **DAEB versus niet-DAEB**

Corporaties worden op dit moment te weinig geprikkeld om commercieel en zakelijk te opereren. De bestaande benchmarks en de Aedex zijn daarvoor te zacht. De naderende scheiding in het corporatiebezit tussen het DAEB-deel en niet-DAEB-deel (waartoe de middeldure woningen gaan behoren) zal het commercieel en zakelijk opereren van corporaties stimuleren, verwachtten de deelnemers aan het Breed Beraad. Corporaties worden in hun niet-DAEB-bezit gedwongen veel scherper na te denken over hun kosten. Om in de exploitatie in het middenhuursegment een goed rendement te behalen, zullen die omlaag moeten. Een der deelnemers stelde dat de bedrijfskosten van corporaties met circa 20% verlaagd zouden kunnen worden. Dit gebeurt nu niet omdat corporaties niet kosten- maar budgetgestuurd worden geleid. De hogere kosten worden pas een probleem als er liquiditeits- of financieringsproblemen ontstaan en de kans daarop is in het niet-DAEB-deel veel groter dan in het DAEB-deel. Corporaties zullen in het niet-DAEB-deel door hun financiers worden geprikkeld om veel duidelijker aan te geven hoe rendabel ze zijn in het exploiteren van hun bezit. Daarvoor zouden ze bijvoorbeeld gebruik kunnen maken van de ROZ Vastgoedindex van de commerciële sector.

Corporaties zullen in hun niet-DAEB-bezit ook worden gedwongen scherper na te denken over hun portefeuillestrategie. Voor wie ga je waar tegen welke huur woningen aanbieden? Bij corporaties is deze keuze vaak ideologisch bepaald, wat het rendement drukt. Ook in de marketing zullen corporaties in het niet-DAEB-bezit beter hun best moeten doen, zodat woningen bijvoorbeeld minder lang leeg staan dan ze nu doen. Omdat corporaties hier veel van kunnen leren, wordt zo ook hun opereren in het DAEB-deel verbeterd. Er ontstond discussie over de vraag of het Waarborgfonds en het Centraal Fonds hiervoor niet rendementseisen moeten gaan stellen.

Discussie was er ook over de vraag of er straks een administratieve dan wel een juridische scheiding moet komen tussen de DAEB- en niet-DAEB-activiteiten van corporaties. De gedachte is nu om alleen een administratieve scheiding toe te passen. Uitgangspunt is dan dat het eigen vermogen van een corporatie (evenals de schulden) naar rato van het bezit wordt verdeeld over DAEB en niet-DAEB. Alle leningen waar nu een WSW-borging op zit, worden opgenomen in het DAEB-deel. In het niet-DAEB-deel is geen staatssteun meer toegestaan. Wel mag het DAEB-deel leningen verstrekken aan het niet-DAEB-deel, tegen een marktconforme, niet-geborgde rente. Verder mogen de verkoopopbrengsten, die overblijven na aflossing van de aan de complexen gebonden geborgde leningen, worden overgeheveld naar het niet-DAEB-deel als eigen vermogen. Dat zijn immers geen staatssteungebonden middelen.

Volgens enkele deelnemers zijn er zo te veel manieren om liquiditeitsproblemen in het niet-DAEB-deel op te lossen. De urgentie bij corporaties om complexen uit het niet-DAEB-deel af te stoten, zal dan ook niet erg

groot worden, tenzij de hele corporatie in liquiditeitsproblemen komt. Maar als deze voldoende woningen verkoopt, zullen die problemen niet ontstaan. Daarom pleitten deze deelnemers dan ook voor een strikte juridische scheiding tussen het DAEB- en niet-DAEB-deel, waarbij deze volledig apart moeten worden gefinancierd. Waarom dit toch niet wordt gedaan, heeft deels te maken met de angst van het Rijk voor faillissementen van de niet-DAEB-bv's. Dit zou namelijk tot gevolg kunnen hebben dat het Rijk aansprakelijk wordt gesteld omdat ze de corporatie heeft gedwongen de bv op te richten. Ander nadeel van een juridische scheiding is dat bij elk complex een Vereniging van Eigenaren (VvE) kan ontstaan, omdat de scheiding regelmatig dwars door complexen heen loopt. Overal ontstaat dan een VvE en dat werkt kostenverhogend. Anderen noemden dit flauwekul: de sector kan zo'n probleem prima managen.

Een argument tegen juridische scheiding kan ook zijn dat de corporatie, bij alleen een administratieve scheiding, als maatschappelijke onderneming kan blijven profiteren van de winsten van de niet-DAEB-activiteiten. Maar dat is bij een juridische scheiding toch net zo, omdat de corporatie dan aandeelhouder is in de bv? Voordeel van een bv is bovendien dat de corporatie geen verliezen lijdt als deze failliet zou gaan.

### **Aandeelhouders**

Een variant van de verkoop van corporatiewoningen aan beleggers is dat corporaties aandeelhouders toelaten in een niet-DAEB-dochter. Met aandeelhouders komt nieuw vermogen binnen, met mogelijk een nieuwe directie en nieuwe commissarissen. Deze dochters krijgen dan ook een nieuwe financieringsstructuur, waarbij het behalen van rendement veel meer voorop komt te staan in plaats van betaalbaarheid. Aandeelhouders prikkelen corporaties zo tot betere prestaties, op een veel scherpere manier dan interne toezichhouders ooit zouden kunnen. Die betere prestaties zijn nodig om in het middenhuursegment in de concurrentie met commerciële partijen overeind te blijven.

Voorbeelden van vehikels waarin zowel corporaties als beleggers participeren zijn er inmiddels in Nederland. In Amsterdam fungeert bijvoorbeeld het Stedenfonds, een samenwerkingsverband van twee corporaties met Rabo Vastgoed. Dit fonds is speciaal bedoeld voor het bouwen van woningen in de middeldure huurmarkt, die vervolgens door de corporaties worden beheerd. Na enige jaren is het gelukt het kostenniveau in dit fonds met 20% te verlagen ten opzichte van dat van de corporaties. De slagvaardigheid wordt echter belemmerd doordat de drie deelnemers verschillende strategieën hanteren. Dit had kunnen worden voorkomen door vooraf goed door te spreken welke rendementen moeten worden behaald tegen welke risico's.

Als aan die voorwaarden wordt voldaan, kan participeren in dochters van corporaties een aantrekkelijke optie zijn. Niet zozeer voor de grote institutionele beleggers, die hun heil steeds meer elders in de wereld zoeken, maar wel voor nationaal opererende particuliere beleggers. Vraag twee is vervolgens of banken bereid zijn het participeren van een particulier te financieren. Ja, daar zijn zeker mogelijkheden voor, aldus een deelnemer aan het Beraad. Na het instorten van de winkel- en kantorenmarkt vormen woningen nog steeds een interessant financieringsdoel. Dat gebeurt wel tegen andere normen dan voorheen, maar er zijn genoeg middelen beschikbaar.

Het Stedenfonds richt zich op een kleine niche in de markt, maar laat wel zien dat er mogelijkheden zijn voor gelijkgestemde corporaties om samen een vehikel te vormen voor de commerciële huurmarkt, waarin ook andere partijen kunnen participeren. Zo ontstaat ook de schaalvergroting die volgens enkele deelnemers aan het Beraad noodzakelijk is om corporaties succesvol op deze markt te laten opereren.

Overigens is een omgekeerde variant van aandeelhouderschap ook mogelijk: corporaties die participeren in beleggingsfondsen. De corporatie zou dan woningen kunnen inleveren waarvoor ze aandelen terug krijgt.

### **Particuliere woningfondsen**

Zijn er in Nederland voldoende kansen voor particuliere woningfondsen om te beleggen in het middenhuursegment, al dan niet via participatie in niet-DAEB-dochters van corporaties? Via zo'n fonds zou dan het kapitaal van allerlei (kleinere particuliere) beleggers kunnen worden samengevoegd en belegd. Met hierbij wel als kanttekening dat het voor vooral de kleinere beleggers wel eens interessanter kan zijn om in het eigen huis te beleggen, door middel van vervroegde aflossingen, ook als eigen pensioenvoorziening.

Nederland heeft momenteel geen beursgenoteerd woningfonds, waarin particulieren kunnen beleggen in vastgoed. Niet een cv-fonds dus, maar een fonds met bijvoorbeeld een miljard vermogen aan woningen, dat professioneel wordt bestuurd. Duitsland kent wel een genoteerd woningfonds, waaraan vele kleine beleggers deelnemen maar ook institutionele beleggers. Die lijn van denken zou in Nederland meer moeten worden

verkend. Maar er is dan wel een vliegende start nodig. Probleem is het distributiekanaal: hoe breng je het fonds aan de man of vrouw en langs welke weg kun je hen een aantrekkelijk aanbod doen (met een rendement van 4 à 4½ % plus eventuele waardeinstijging)? Het fonds moet ook voldoende schaal hebben. Die schaal ontstaat als het fonds bijvoorbeeld samen optrekt met een corporatie (of groep corporaties) en een grote financier.

Een fonds zou (conform het hierboven genoemde voorbeeld van de corporatie die participeert in een beleggingsfonds) kunnen aansluiten op een bestaand platform, bijvoorbeeld een belegger of inderdaad een groep woningcorporaties. Dat platform zorgt voor de startpositie en haalt vervolgens nieuw vermogen uit de markt. Over de omvang van dit potentiële nieuwe vermogen werd tijdens het Breed Beraad rijkelijk met cijfers gestoeid. Bijvoorbeeld: vanuit de gedachte dat in de corporatiesector 200 miljard euro aan vermogen zit, waarvan 10% in het niet-DAEB-deel, praat je over 20 miljard euro dat over een reeks van bijvoorbeeld tien jaar beschikbaar zou komen voor de markt. Bij twee miljard per jaar gaat het om twintigduizend woningen. Zoals al eerder vermeld, hebben ook banken voldoende interesse om mee te financieren in het vastgoed. Voorwaarde om deze herschikking te kunnen realiseren, is dan wel dat eerst de huren, daar waar dat kan, worden geliberaliseerd. En verder dat er een goed product wordt aangeboden met een goed rendement.

### **Follow up**

Aan het eind van het Breed Beraad zegde het Dagelijks Bestuur van het Forum voor Stedelijke Vernieuwing toe het initiatief te nemen om in kleiner comité een en ander verder uit te werken.

DEELNEMERS

Ir. W.J. Bodewes	Amvest / Forum SV
Drs. ir. C.A.M. de Boo	Centraal Fonds Volkshuisvesting
Drs. J.W. Cüsters	Cüsters Teksten
Drs. A.Th. van Delden	Ministerie van BZK-WBI / Forum SV
Drs. ing. B. de Graaf	Ecorys Nederland
Ir. L.H. Keijts	Portaal
Drs. E.J. van Kempen	Aedes vereniging van woningcorporaties
Ir. M. de Langen	Stadgenoot / Forum SV
H. Rietveld MBA	SOR
Drs. V.M.E. Schaap	Ministerie van BZK-WBI
Drs. ing. J.R.R. Smink	Kempen & Co
Ing. M.A. Snijders	Jones Lang LaSalle
Drs. F.W. Sujker	Ministerie van EL&I
Drs. G.J.C. Verhoef	PGGM Investments
Mw. C.E. van Vlodrop	Forum voor Stedelijke Vernieuwing
B.A. van der Zande	Ontwikkelingsbedrijf Gemeente Amsterdam

AGENDA

Geannoteerde agenda voor het Breed Beraad over het thema 'Ontwikkeling commercieel middensegment huurmarkt' dat op dinsdag 13 december 2011 van 16.00 uur - 21.30 uur wordt gehouden in de Vertrekhal, Havennummer 285, Benjamin Franklinstraat 507 te Rotterdam.

---

#### Aanleiding en achtergronden

Het afgelopen decennium domineerden op de Nederlandse woningmarkt bij een groeiende vraag twee soorten aanbod: koopwoningen en door corporaties aangeboden sociale huurwoningen (huur < € 653/maand). Mede onder invloed van de toename van het aantal huishoudens, stijgende huishoudinkomens, (fiscaal gestimuleerde) lage financieringslasten, ruimhartige hypotheek-verstreking, stijgende woningprijzen (schaarste) en wachtlijsten in de huursector, is het marktaandeel van koopwoningen in deze periode - zowel in absolute als in relatieve zin - sterk gegroeid. Waar het marktaandeel van huurwoningen het afgelopen decennium is terugggefallen, is het aantal door corporaties aangeboden huurwoningen in deze periode toch nog gestabiliseerd tot 2.4 mln. Hoewel op basis van het vigerende woningwaarderingssstelsel (waarin de gewildheid/WOZ-waarde van een woning overigens nauwelijks tot uitdrukking komt) circa 40% van het corporatiebezit bij mutatie in het commerciële/geliberaliseerde huursegment zou kunnen worden aangeboden, bieden corporaties thans 96% van hun bezit (ruim) onder de liberalisatiegrens (€ 653/maand) aan. Corporaties hadden/hebben overigens te maken met ingrijpende overheidsregulering: inflatievolgend huurbeleid, vergaande huurbescherming, huurtoeslag, financieringsgaranties, heffingen (Vogelaar, Vpb), kaderstelling en toezicht met betrekking tot prestaties en financiering, verkoopvoorwaarden et cetera.

Een en ander heeft geresulteerd in een verschrompeling van het commerciële/geliberaliseerde (midden)huursegment. Zo is het huuraanbod van institutionele beleggers (overwegend via fondsen) de afgelopen tien jaar terugggefallen van circa 300.000 tot circa 130.000 huurwoningen.

Thans lijken zich evenwel - in het licht van demografische, economische en beleidsmatige ontwikkelingen - substantiële veranderingen af te tekenen met betrekking tot vraag, aanbod en prijsvorming op de woningmarkt. Hoewel het aantal huishoudens (en daarmee de potentiële vraag) het komende decennium nog fors groeit (met meer dan 0.5 mln), wordt verwacht dat in een toenemend aantal regio's de huishoudensgroei afvlakt (en in sommige gevallen omslaat in krimp). De huishoudensgroei zal zich concentreren in een beperkt aantal (stedelijke) regio's waar overigens nu al sprake is van aanzienlijke woningtekorten. Tegelijkertijd is, mede onder invloed van de voortdurende economische crisis, sprake van een terughoudender opstelling van financiers (zowel aan de aanbod- als aan de vraagzijde), een beperkter(e) groei van huishoudinkomens, een flexibilisering van arbeidsmarktarrangementen en - in het verlengde hiervan - een terugval van de vraag naar koopwoningen en van de bouw van nieuwe koopwoningen. Deze vraagterugval in de koopsector zet overigens de liquiditeitspositie van corporaties (beperkter mogelijkheden tot verkoop van bezit) onder druk. Met het aantreden van het huidige kabinet verandert bovendien het overheidsbeleid:

- Corporaties dienen 90% van hun (vrijkomende) huurwoningen toe te wijzen aan huishoudens met een inkomen tot € 33.614.
- Voor corporatiewoningen in het commerciële segment van de huurmarkt vervalt de staatssteun (financieringsgarantie).
- Verhuurders met meer dan tien woningen dienen vanaf 2014 een heffing van in totaal € 760 mln per jaar te betalen; de Vogelaarheffing vervalt.
- De maximale huur van sociale huurwoningen in een aantal schaarstegebieden kan met circa € 100/maand worden verhoogd.
- De huren van huishoudens met een inkomen boven € 43.000/jaar mogen jaarlijks met 5% extra worden verhoogd.
- Corporaties dienen het merendeel van hun sociale huurwoningen aan huurders te koop aan te bieden.
- De mogelijkheden van corporaties om bezit aan beleggers te verkopen worden verruimd.

## Vragen/aandachtspunten voor het Breed Beraad

Tegen de hiervoor geschetste achtergrond tekent zich potentieel - zeker in gespannen woningmarkten - een forse groei van de vraag naar huurwoningen in het geliberaliseerde/commerciële huursegment tussen € 653 - € 900/maand af. Waar de beleidsmatige afbakening van 'de doelgroep' van corporaties maximaal circa 1.8 mln huishoudens betreft, is het tegelijkertijd zeer wel denkbaar dat - zeker gelet op de liquiditeitspositie van corporaties enerzijds en hun investeringsopgaven anderzijds - allengs een substantieel deel van het corporatiebezit wordt geliberaliseerd en/of verkocht. Gelet op onzekerheden met betrekking tot de animo en (financierings)mogelijkheden van huurders om hun huurwoning te kopen, wordt de aandacht in het Breed Beraad - rekeninghoudend met veranderende preferenties/prioriteiten van beleggers, corporaties en overheden - toegespitst op de volgende vraag:

'Zijn in dit kader transacties tussen corporaties en beleggers (institutioneel en/of particulier) wenselijk en mogelijk/haalbaar en - zo ja - onder welke condities, in welke vorm en op welke schaal?'

Ter uitwerking van deze vraag zullen onder andere de volgende deelvragen/aandachtspunten aan de orde komen:

1. Worden de mogelijkheden voor een uitbouw van het commerciële middensegment in de huurmarkt - al dan niet beperkt tot gespannen woningmarkten - herkend?
2. Zijn transactie tussen corporaties en beleggers in dit licht in beginsel wenselijke en mogelijk/haalbaar c.q. welke afwegingen zijn hierbij voor corporaties, beleggers en overheden aan de orde.
3. Wat hebben recente verkenningen ter zake inmiddels opgeleverd?
4. Is een - al dan niet experimentele - operationalisering wenselijk en mogelijk/haalbaar en - zo ja - onder welke condities (waaronder verwervingsprijzen), in welke vorm, op welke schaal en door welke partijen?

## Agenda

16.00 uur	Welkomstwoord door Bert van Delden namens het bestuur van het Forum voor Stedelijke Vernieuwing
16.05 uur	Opening door Bert de Graaf, voorzitter Breed Beraad
16.20 uur	Gedachtewisseling over deelvragen/aandachtspunten 1 en 2
18.00 uur	Break
18.15 uur	Gedachtewisseling over deelvraag/aandachtspunt 3
19.30 uur	Gedachtewisseling over deelvraag/aandachtspunt 4
21.00 uur	Afronding door Bert de Graaf
21.25 uur	Slotwoord door Bert van Delden



ENKELE GEGEVENS OVER HET FORUM VOOR STEDELIJKE VERNIEUWING

De stichting Forum voor Stedelijke Vernieuwing - opgericht in 1983 - stelt zich ten doel een bijdrage te leveren aan het inzicht in de specifieke positie en de sterke en zwakke punten van de stad. In samenhang daarmee wil het Forum voor Stedelijke Vernieuwing de ontwikkeling stimuleren van een stedelijk vernieuwingsbeleid, dat is gericht op de bestrijding van sociale en materiële verpaupering en op een (re)vitalisering van de initiërende en stimulerende functies die de steden op velerlei gebied voor uiteenlopende betrokkenen (kunnen) vervullen. Dit betekent dat het Forum voor Stedelijke Vernieuwing, naast de stedelijke fysieke omgeving, ook de stedelijke economische structuur, het sociaal-culturele klimaat in de steden en de organisatie van het bestuur van de steden tot zijn aandachtsgebied rekent.

Het Forum voor Stedelijke Vernieuwing is opgericht ten behoeve van alle organisaties en personen die bij de stedelijke vernieuwing zijn betrokken. Derhalve behoren niet alleen overheidsorganisaties, politici en ambtenaren, maar ook (vertegenwoordigers van) private organisaties, publicisten, wetenschappers en 'stedelingen' tot de doelgroep van het Forum voor Stedelijke Vernieuwing.

In algemene zin probeert het Forum voor Stedelijke Vernieuwing zijn doelstelling te realiseren door te functioneren als platform voor de tot zijn doelgroep behorende organisaties en personen. Het Forum voor Stedelijke Vernieuwing organiseert daartoe allereerst zogenaamde Breed Beraden. Tijdens de Breed Beraden wordt door een per beraad wisselend gezelschap van personen, die betrokken zijn bij de stedelijke vernieuwing, gesproken over ontwikkelingen, problemen en strategieën die van belang zijn voor de revitalisering van de steden.

#### Thema's Breed Beraden:

- economische revitalisering van de steden
- sociale en culturele revitalisering van de steden
- stedelijke vernieuwing en bestuurlijk-financiële verhoudingen
- stedelijk beheer
- stedelijke vernieuwing en informele economie
- stedelijke vernieuwing en openbare orde en veiligheid
- investeren in de stad
- public-private partnership
- flexibilisering van de geldstromen in de volkshuisvesting
- stedelijke vernieuwing en de randstad
- stedelijke vernieuwing en stadsvernieuwing in de jaren negentig
- publiek-private samenwerking bij de ontwikkeling van stedelijke vernieuwingsprojecten in middelgrote steden
- de financiering van de volkshuisvesting in de jaren negentig
- naar een actief, integraal beheer van de na-oorlogse wijken
- stedelijke vernieuwing en het bestuur in grootstedelijke gebieden
- stedelijke vernieuwing en de bestrijding van sociale en materiële verpaupering
- stedelijke vernieuwing in de periode 1990 - 1994
- stedelijke vernieuwing en architectuur
- stedelijke vernieuwing en milieubeheer
- stedelijke vernieuwing en de ontwikkeling van woningen in de sociale marktsector
- de relatie tussen gemeenten en woningcorporaties op lokaal niveau
- gerichte intensivering van ruimtelijke investeringen: mogelijkheden en beperkingen
- stedelijke vernieuwingsprojecten: hoe verder?
- de communicatie van de stedelijke vernieuwing
- financiële verhouding tussen de centrale overheid en de stedelijke overheden
- de toekomst van de knooppunten
- 'Belstato'
- stedelijke vernieuwing en projectontwikkeling
- stedelijke vernieuwing en de multiculturele stad
- beweeglijke burgers en stedelijke vernieuwing

- Europese eenwording, veranderende verzorgingsstaten en de stedelijke en bestuurlijke inrichting in Nederland
- stedelijke vernieuwing en openbaar vervoer
- het beeld van de VINEX-locaties
- de consequenties van het nieuwe beleid inzake perifere en grootschalige detailhandels-vestigingen voor de binnensteden
- stedelijke vernieuwing en de ontwikkeling van vraag en aanbod op het gebied van de volkshuisvesting
- stedelijke vernieuwing en het nieuwe Grote Stedenbeleid
- de herontwikkeling van vroeg-naoorlogse wijken
- de ontwikkeling van de IJ-oever
- stedelijke vernieuwing, vergrijzing en modernisering van de ouderenzorg
- stedelijke vernieuwing en de vernieuwing van het bestuur
- Zuidvleugel van de Randstad
- investeren in de bereikbaarheid van de steden
- herijking Belstato: de stedelijke vernieuwings- en beheeropgave in perspectief
- stedelijke vernieuwing en publiek-private samenwerking: voortschrijdende inzichten?
- stedelijke vernieuwing, materiële armoede en sociaal isolement
- stedelijke vernieuwing en Nederland 2030
- stedelijke vernieuwing en de 24-uurs economie
- stad zonder horizon
- investeren in stedelijke gebieden
- aan het werk met het Investeringsbudget Stedelijke Vernieuwing
- TNL: kansen en bedreigingen voor de vernieuwing van onze steden
- de educatieve stad
- ruimtelijke ontwikkeling en stedelijke vernieuwing
- sociaal investeren in steden
- de toekomstige ordening in de woonsector
- stedelijke vernieuwing en grondbeleid
- Het Nationaal Verkeers- en Vervoersplan en stedelijke vernieuwing
- stedelijke vernieuwing en ICT
- de stad in de Vijfde Nota Ruimtelijke Ordening
- Utrecht West in perspectief
- stedelijke vernieuwing en het MKB
- betekenis en kansen van het plan Amsterdam-Zuidas
- stedelijke vernieuwing en veiligheid
- wonen
- ruimte voor mobiliteit
- ontwikkelingsperspectieven Almere
- stedelijke vernieuwing, ruimtelijke ordening en water
- Rotterdam en stedelijke vernieuwing
- stedenbaan
- de vernieuwing van de verhouding tussen corporaties en overheid vanuit praktisch perspectief
- ZaanDrecht - de Hollandse waterstad in transformatie
- over de betekenis van plekken
- de vernieuwing van de rijksbemoeienis met het wonen: tussen Marx en markt
- elektriserende netwerken
- vergrijzing, wonen, zorg en participatie
- ruimtelijke ordening in perspectief
- stedelijke vernieuwing en krimp
- stad & filosofie
- stedelijke vernieuwing en waardeontwikkeling: naar een vernieuwing van het spel, de spelers en de spelregels
- volkshuisvesting op een tweekop
- Rotterdam-Zuid
- zelfbouw

Thema's studiedagen en symposia:

- stadsvernieuwing opnieuw bezien
- stadsvernieuwingsrapportage
- public-private partnership
- investeren in stedelijke vernieuwing
- de financiering van de volkshuisvesting in de jaren negentig
- de stad in de samenleving: ontbinding en vernieuwing
- internationalisering en stedelijke cultuur
- stedelijke vernieuwing en stedenbouw
- 1983 - 2008 25 jaar breed beraad over de stad
- 'Darwin in the city'

Publicaties:

- stadsvernieuwing opnieuw bezien
- public-private partnership
- investeren in stedelijke vernieuwing
- volkshuisvesting gewogen
- financiële prikkels voor actieve steden
- de stad in de samenleving: ontbinding en vernieuwing
- opstellenbundel over stedelijke ontwikkelingen
- internationalisering en stedelijke cultuur
- mijn plek in de stad, 20 jaar Forum voor Stedelijke Vernieuwing
- investeren in stedelijke vernieuwing - niet bij steen alleen
- 1983 - 2008 25 jaar breed beraad over de stad

De activiteiten van het Forum voor Stedelijke Vernieuwing worden mogelijk gemaakt door financiële bijdragen van vele bij de stedelijke vernieuwing betrokken partijen (rijk, provincies, steden, bouwondernemingen, projectontwikkelingsmaatschappijen, institutionele beleggers, onderzoeks-instellingen et cetera).

BESTUUR

## Dagelijks Bestuur:

J.W. Remkes	Commissaris vd Koningin Provincie Noord-Holland	voorzitter
Ir. W.J. Bodewes	Algemeen Directeur Amvest	penningmeester
Dr. J.J.M. Hemel	Adjunct-directeur Gemeente Amsterdam DRO	lid
Prof. dr. L.A. de Klerk	Hoogleraar Planologie Universiteit van Amsterdam	lid
Mw. prof. ir. K. Laglas	Decaan faculteit Bouwkunde TU Delft	lid
Ir. M. de Langen	Algemeen Directeur Mitros	lid
Drs. A.Th. van Delden	Plv. Directeur-Generaal Wonen, Bouwen & Integratie Ministerie van BZK	adviseur

## Algemeen Bestuur:

Drs. E.M. Agricola	Bureau Monumenten en Archeologie Amsterdam
Prof. dr. O.A.L.C. Atzema	Universiteit Utrecht
Drs. A.A.M. Aussems	Trudo
Drs. J.H.R. Bergh	Schiphol Area Development Company
Mr. drs. A.W.H. Bertram	Gemeente Den Haag
Ir. E. Bindels	West 8 urban design & landscape architecture
Ing. J.Th. Blok	Blok&Ko
B.J. van Bochove	Tweede Kamer der Staten-Generaal
A.M.W. Bodewes	Anke Bodewes Makelaardij
Prof. dr. R.W. Boomkens	Rijksuniversiteit Groningen
Drs. H. Bosch	vh Gemeente Utrecht
Drs. O. Bouman	Nederlands Architectuurinstituut
Prof. dr. D. Brounen	Universiteit van Tilburg
Ir. M.A.E. Calon	Aedes vereniging van woningcorporaties
Drs. L.H.C. Caubo	Ministerie van BZK
Prof. ir. K.W. Christiaanse	KCAP Architects&Planners / ETH Zürich
A.Th. Duivesteijn	Gemeente Almere
Prof. dr. G.B.M. Engbersen	Erasmus Universiteit Rotterdam
Prof. dr. E.R. Engelen	Universiteit van Amsterdam
Mr. M.J. Faro	Certa Legal Advocaten
Drs. ing. J. Fokkema	Neprom
Ir. I. Frankenmolen	Ieke Frankenmolen stedenbouwkundig management
Drs. R. Gude	Internationale School voor Wijsbegeerte
P. van der Gugten	Proper-Stok Groep
Prof. dr. M.A. Hajer	Planbureau voor de Leefomgeving / UVA
Drs. M. Hanou	Provincie Noord-Holland
Dr. ir. A.C. den Heijer	TU Delft
M. Horselenberg-Koomen	Gemeente Lelystad
Prof. ir. F.M.J. Houben	Mecanoo architecten / TU Delft
Ing. R.R. Huikeshoven MRE	AM
Drs. W. de Jager	Gemeente Nijmegen
Dr. L.B. Janssen-Jansen	Universiteit van Amsterdam
Dr. D.M. de Jong	Bouwfonds Ontwikkeling
A. Jorritsma-Lebbink	Gemeente Almere
H. Karakus	Gemeente Rotterdam
Em. prof. dr. A.M.J. Kreukels	Universiteit Utrecht

Drs. M.G. Kromwijk  
 Drs. ing. W.M.K. Krzeszewski  
 Drs. C.B.F. Kuijpers  
 Drs. N.D.E. Maarsen  
 Mr. C.G.J.W. Martens  
 Ir. W.G. Meyer  
 Mr. P.G.A. Noordanus  
 Mr. drs. J.M. Norder  
 Mr. R.J.J.M. Pans  
 Drs. M.G.T. Pastors  
 M. van Poelgeest  
 Drs. G.R. van Randeraat  
 Drs. D.A. Regenboog  
 Ir. P.S.M. Ruigrok  
 Ing. A.G. Schaap  
 Drs. A.J.M. Schakenbos  
 Prof. drs. P.J. Scheffer  
 R. Scherpenisse  
 Prof. dr. P. Schnabel  
 Ing. K. Schrederhof  
 Drs. J.G.C.M. Schuyt  
 Mr. H.C.F. Smeets  
 Ir. D.A. Sperling  
 Drs. D.B. Stadig  
 Drs. R. Steenbeek  
 Ir. R.F.C. Stroink  
 Prof. dr. C.N. Teulings  
 Drs. A.C. van der Veen  
 Drs. J. van der Veer  
 Ir. P.O. Vermeulen  
 Drs. A.L.H. Visser  
 Drs. ing. R. Vollebregt  
 Ir. A.H.M.T. Vos  
 Mr. F. de Vries  
 Ir. C.J. Vriesman  
 Ir. H.S. Yap  
 J.H. Zwart

Staedion  
 Ministerie van Infrastructuur en Milieu  
 Maarsen Groep  
 Ballast Nedam Ontwikkelingsmaatschappij  
 Rotimex  
 Gemeente Tilburg  
 Gemeente Den Haag  
 Vereniging van Nederlandse Gemeenten  
 Marco Pastors Advies  
 Gemeente Amsterdam  
 SITE urban Development / MCD

Woning Stichting Geertruidenberg  
 Gemeente Amsterdam  
 Vesteda Groep  
 Universiteit van Amsterdam / Publicist  
 Tiwos  
 Sociaal en Cultureel Planbureau / Universiteit Utrecht  
 Woonbron Delft  
 de Alliantie

TBI Holdings  
 Colliers International  
 Ymere  
 TCN  
 Centraal Planbureau / Universiteit van Amsterdam  
 Mitros Nieuwegein  
 Vrije Universiteit

Gemeente Rotterdam  
 AM  
 Anna Vos Concepts for Urban Change  
 Gemeente Groningen

Yap Advies & Planning  
 Timpaan