

De businesscase van verplaatsbare woningen

Wim Reedijk (Expertisecentrum Flexwonen) en Frank Wassenberg (Platform31)
24 juni 2021

Deze notitie

Verplaatsbare, tijdelijke woningen kunnen een bijdrage leveren aan het woningtekort. Eén van de knelpunten is de businesscase ervan. De partij die dergelijke woningen plaatst, loopt risico's, waarvan de omvang onduidelijk is. Dit vormt een belemmering om er in te investeren en het woningtekort aan te pakken. In deze notitie geven wij een aantal kijkrichtingen om deze risico's te verminderen en eventueel met elkaar te delen.

Verplaatsbare woningen als één van de vormen van flexwonen

Kenmerkend aan flexwonen, of een flexibele huisvestingsschil, is het tijdelijke karakter van de woning zelf, de tijdelijke beschikbaarheid van de locatie of de tijdelijkheid van de bewoning. In deze notitie richten we ons op woningen, die na een tijdelijk gebruik op een locatie gemakkelijk kunnen worden verplaatst naar een andere locatie, al dan niet in onderdelen.

Verplaatsbare woningen bouwen; waarom ook alweer?

Om extra woningen te bouwen

De beperkte beschikbaarheid van locaties is momenteel een van de grootste knelpunten voor de bouw van nieuwe (huur)woningen. Verplaatsbare woningen kunnen gerealiseerd worden op locaties die (nog) geen woonbestemming hebben, zoals een voormalig bedrijventerrein. Of waar voorlopig nog geen (nieuwe) woningen staan, bijvoorbeeld bij grootschalige herstructurering in een woonwijk. Verplaatsbare woningen kunnen ook neergezet worden in zogenaamde pauzelandschappen, waar een functie is verdwenen en nog geen nieuwe bestemming is gevonden. Zo kunnen extra nieuwbouwwoningen worden gebouwd, naast de bouw van reguliere woningen. Ze voegen dus woonruimte toe.

Om sneller te bouwen

Veel verplaatsbare concepten worden modulair, in de fabriek gebouwd. De woningen worden daar seriematig en sneller gebouwd, onder geconditioneerde omstandigheden. Dit leidt ook tot minder overlast op de – vaak binnenstedelijke – locaties. De gemiddelde realisatietijd, tussen start bouw en oplevering, is 22 weken. Er zijn voorbeelden die al in enkele weken zijn gebouwd.

Tijdelijke behoefte krimpregio's, flexibele voorraad, stikstof, circulariteit en innovatie

Andere redenen voor verplaatsbare woningen zijn de tijdelijke behoefte aan woningen in (toekomstige) krimpregio's, een meer flexibele woningvoorraad, minder stikstof op locatie

door bouw in de fabriek, de circulariteit van de concepten en de mogelijkheid die fabrieksmatig bouwen biedt om verder te innoveren.

Een andere kijk op portefeuillesturing

Het inzetten van verplaatsbare, herbruikbare woningen vraagt wel een andere kijk op portefeuillesturing bij corporaties en andere investeerders. Er moet geanticipeerd worden op de woningen die op enig moment weer beschikbaar komen. Dat betekent tijdig zoeken naar alternatieve locaties binnen de eigen portefeuille of daarbuiten.

De businesscase van verplaatsbare woningen

De businesscase van verplaatsbare woningen wijkt op een aantal punten af van die van 'gewone' woningen. In deze notitie zullen we ons vooral richten op de risico's die samenhangen met de verplaatsing van de woningen. Maar het is goed om daarbij wel de andere 'knoppen' in de businesscase te kennen, waaraan gedraaid kan worden. Als we immers praten over gezamenlijke inspanningen om de verplaatsingsrisico's beheersbaar te krijgen, moet ook duidelijk zijn wat een exploitant zelf kan doen om een goede businesscase te krijgen.

Stichtingskosten

De kwaliteit van verplaatsbare woningen verschilt sterk en daarmee ook de kosten. De gemiddelde stichtingskosten van verplaatsbare eengezinswoningen en appartementen waren in 2019 98.000 euro respectievelijk 71.000 euro. Maar de spreiding om die gemiddelden is best groot. Er is vooral een groot verschil tussen woningen die voldoen aan de eisen voor permanente woningen en woningen die voldoen aan de eisen voor tijdelijke gebouwen. Dat zit met name in de BENG-eisen, waardoor de isolatiewaarden hoog moeten zijn en installaties zoals PV-panelen en warmtewisselaars nodig zijn.

Grondkosten

Veel gemeenten stellen locaties 'om niet' ter beschikking voor verplaatsbare woningen, omdat de grond na verplaatsing weer beschikbaar komt voor normale gronduitgifte. Een andere vorm is verhuur van de grond door de gemeente. De hoogte van die huur wordt dan vaak gedreven door de ruimte daarvoor in de businesscase (residueel).

Bij de grondkosten is verder van belang in welke mate de infrastructuur moet worden meegenomen. Ontsluiting, riolering en nutsvoorzieningen die al aanwezig zijn drukken veel minder op de projectkosten dan wanneer dat niet het geval is. Ook kan ervoor worden gekozen om in de toekomst geplande infra- en nutsvoorzieningen nu alvast aan te leggen.

Verplaatsingskosten

In de businesscase moet rekening worden gehouden met verplaatsingskosten. Demontage en her-montage kunnen per concept wel verschillen en uiteraard zijn er transportkosten.

Onderhoudskosten

De mutatiegraad in verplaatsbare woningen is vaak hoger, waardoor het mutatie- en reparatieonderhoud duurder is. Het planmatige onderhoud kan bij een houten schil wat duurder uitpakken. Dit onderhoud kan eventueel in de fabriek plaatsvinden op het moment van verplaatsing. De installaties zijn dezelfde als in reguliere nieuwbouwwoningen.

Beheerkosten

Er is extra aandacht nodig voor een omgeving die schoon, heel en veilig is, als we tenminste van het imago van de 'containerwoning' of 'noodwoning' af willen komen. Afhankelijk van de grootte van het complex en het gekozen beheerconcept dient rekening gehouden te worden met extra kosten voor sociaal beheer.

Andere elementen van de businesscase laten we hier buiten beschouwing, omdat ze niet substantieel afwijken van gewone woningen. Ze kunnen echter wel van grote betekenis zijn voor een businesscase, zoals b.v. de rendementseis van de investeerder.

De risico's van verplaatsbare woningen

Naast het verplaatsingsrisico, waar we ons verder op zullen richten, spelen ook de volgende risico's nog een rol voor exploitanten van verplaatsbare woningen:

- *Rechtens verkregen niveau of voldoen aan nieuwe eisen van het Bouwbesluit.*
Als een woning bij verplaatsing moet voldoen aan eventuele nieuwe eisen in het Bouwbesluit en moet worden aangepast, kan dat flink in de papieren lopen. Voor verplaatsbare woningen geldt in principe het zogenaamde 'rechtens verkregen niveau'. Dat wil zeggen dat niet opnieuw getoetst hoeft te worden. Voorwaarde is echter dat de woningen niet aangepast worden. Daar zit echter ruimte voor interpretatie, bijvoorbeeld over de configuratie van units in een verplaatst complex.
- *Beëindigen huurcontracten bij einde vergunde exploitatietermijn*
De duur van de met bewoners overeengekomen huurcontracten en het einde van de tijdelijke exploitatie zijn niet aan elkaar gekoppeld. Hierdoor loopt een exploitant het risico dat huurders recht hebben op een verhuiskostenvergoeding bij einde exploitatie. Bovendien treedt vrijwel altijd 'snijverlies' op omdat tijdelijke huurcontracten niet de gehele exploitatieperiode afdekken.

Deze beide risico's spelen landelijk en vereisen een politieke afweging over eventuele aanpassing van regelgeving die de exploitatie van verplaatsbare woningen haalbaarder maakt.

Mogelijke keuzes voor een haalbare exploitatie

Deze context van afwijkende elementen en exploitatierisico's maken dat de businesscase van verplaatsbare woningen aandacht vraagt. Eén denkrichting om de businesscase haalbaar te maken, is om te kiezen voor een lagere kwaliteit, waarmee de (lagere) stichtingskosten in de 10 of 15 jaar van een tijdelijke exploitatie terugverdiend kunnen worden. De woning wordt dan in die tijd afgeschreven en hoeft niet te worden herplaatst. Deze oplossing is mogelijk, maar kent verschillende nadelen. Voor bewoners bieden ze weinig woonkwaliteit, vanuit oogpunt van circulariteit is het niet verstandig, en het leidt vaak tot de oplossingen die als 'containerwoningen' worden aangeduid. Buurtbewoners keren zich vervolgens vaak fel tegen dit soort oplossingen. Gebrek aan draagvlak kan leiden tot ernstige vertraging van projecten, waardoor de gewenste versnelling in bouwproductie niet tot stand komt.

Toch is het soms te overwegen. De corporaties Mitros en Portaal hebben dat bijvoorbeeld gedaan bij het project Place2BU in Utrecht. Voor bijna 500 jongeren en studenten bouwden zij een project dat ruim 11 jaar op die locatie kan blijven staan. Herplaatsing daarna lijkt geen optie. De keuzes voor de kwaliteit zijn afgestemd op die beperkte levensduur. Snel en effectief, want de kamernood onder die groepen is in Utrecht enorm. Maar de corporaties hebben wel ervaren dat goedkoop ook duurkoop kan blijken te zijn doordat relatief veel zaken tussentijds vervangen moeten worden.

Een andere mogelijkheid is om de locatiegebondenheid te verkleinen. Geheel zelfvoorzienende woningen die gemakkelijk te verplaatsen zijn, doen minder beroep op een langjarige beschikbaarheid van een locatie. De aanleg van nutsvoorzieningen is niet nodig, en woningen kunnen gemakkelijk worden verplaatst. Dit maakt het aantrekkelijker voor grondeigenaren die hun grond niet bij voorbaat voor tien (of vijftien) jaar willen afstaan, deze toch ter beschikking te stellen. Als nodig, kan hun terrein immers snel weer beschikbaar zijn. Gemeentelijke verkenningstudies laten zien dat door de terughoudendheid van grondeigenaren veel locaties nu afvallen.

Verlengde exploitatie

Verplaatsbaar wil niet alleen zeggen dat een woning gemakkelijk weg te halen is na de exploitatieperiode, maar dat deze ook herplaatsbaar en herbruikbaar is. De ontwikkeling van de bouwtechniek van dit soort woningen maakt dat heel goed mogelijk. Voortzetting van de exploitatie op een tweede en wellicht daaropvolgende locaties is dan heel goed mogelijk en dat biedt goede kansen op een kwalitatief goede woning, met toch een betaalbare huurprijs en een gezonde exploitatie.

Voor een investeerder/exploitant is dan wel van belang dat hij aan de voorkant zeker weet dat die verlengde exploitatie mogelijk is of zijn risico is afgedekt. Hetzij door hemzelf, hetzij door iemand anders die dan het risico overneemt. Dat kan op verschillende manieren. Doel van deze notitie is om die manieren inzichtelijk te maken en de voor- en nadelen er van te laten zien.

We onderscheiden daarbij de volgende kijkrichtingen voor de oplossing:

1. Organiseren van marktwerking
2. Optimaliseren van de restwaarde in de exploitatie
3. Onderlinge risicospreiding
4. Financiële garantstelling
5. Verplaatsingsgaranties

1. Marktplaats

Wie overweegt een auto te kopen kijkt (als ie slim is) ook naar de restwaarde van de auto, na een aantal jaren gebruik. Die restwaarde wordt bepaald door de verwachte vraag op de tweedehandsmarkt. Zo werkt het ook bij verplaatsbare woningen. Als er een levendige markt ontstaat voor 'tweedehands' woningen, heeft iemand die nu zo'n woning voor een bepaalde exploitatieperiode wil aanschaffen een grotere kans er t.z.t. een redelijke prijs voor te ontvangen als ie er weer vanaf wil. Die restwaarde staat aan de opbrengstenkant van de exploitatie.

Er is op dit moment nauwelijks markt voor dergelijke woningen. Het aanbod is nog beperkt, evenals de verplaatsingsbehoefte. Maar we weten dat alleen al de corporaties tussen 2017 en 2020 circa zeven duizend verplaatsbare woningen gerealiseerd hebben, waarvan een fors deel na 10 jaar weer beschikbaar komt. De opbouw van een marktplaats zou daarom al kunnen beginnen door te inventariseren welke woningen van welke eigenaren op welk moment voor verplaatsing beschikbaar komen. Als dat inzicht eenmaal bestaat, kunnen geïnteresseerde investeerders opties nemen op zulke woningen. En daarmee ontstaat het eerste begin van een marktconforme waardering en beprijzing.

Het ontstaan van een markt waar tweedehandswoningen te koop zijn, kan ook zorgen voor een lagere aanschafprijs, waardoor een nieuwe businesscase wel haalbaar wordt. Een mogelijkheid is om duurdere woningtypen, die eerst in de middenhuur werden verhuurd, een tweede leven te geven tegen een lagere huurprijs. Om de parallel met de automarkt te maken: een tweedehands luxewagen rijdt prettiger dan een nieuw boodschappenautootje van een goedkoop model.

2. De restwaarde optimaliseren

2a. Statiegeld van de bouwer

Op dit moment wordt de restwaarde van tweedehandswoningen door het ontbreken van een serieuze markt nog vrijwel geheel bepaald door de primaire aanbieders van die woningen, de

bouwers. Als zij al bereid zijn om in hun aanbieding een restwaarde op te nemen, is die meestal gebaseerd op de waarde van de her te gebruiken materialen. We noemen dat het statiegeld. In de praktijk komt dat na een 10-jarige exploitatie neer op zo'n 10% van de nieuwwaarde, vaak nog onder aftrek van de sloopkosten, waardoor er netto 5% overblijft. Dat is niet genoeg om de businesscase van een 10-jarige of zelfs 15-jarige exploitatie rond te krijgen.

2b. Lease door de bouwer

Een variant op dat thema is lease door de bouwer. Sommige grotere bouwbedrijven hebben een leasevloot van door hen zelf gebouwde woningen. Deze kunnen door afnemers voor een bepaalde periode worden geleased (gehuurd). Dat levert de afnemer flexibiliteit en zekerheid op. Maar het is wel een vrij dure grap. Alle kosten die de bouwer maakt en een vergoeding voor de risico's die hij loopt en zijn marge worden in de leaseprijs verdisconteerd. Zeker voor partijen die zelf relatief goedkoop kunnen financieren, zoals corporaties en gemeenten is het dan al snel niet interessant.

De bouwers hebben het voordeel dat in hun leasevloot het potentieel veel groter is dan voor individuele investeerders. Zij kunnen door het hele land, of zelfs internationaal werken. En afhankelijk van het concept kunnen zij lease units ook inzetten voor ander vastgoed dan wonen, b.v. voor scholen, zorggebouwen of kantoren. Of ze dat voordeel ook in de leaseprijs door laten klinken is niet duidelijk.

Overigens kunnen en willen lang niet alle bouwers op deze manier woningen aanbieden. Voor hen betekent het dat zij die woningen op de balans moeten houden en dat kan ten koste gaan van de financieringsmogelijkheden van hun kapitaalintensieve industriële productie.

2c. Lease door anderen

Dat laatste roept de vraag op of er dan niet andere partijen zijn die in staat zijn om enerzijds voldoende kapitaal in te zetten en anderzijds een marktpositie op te bouwen die het mogelijk maakt om steeds nieuwe toepassingen voor te verplaatsen woningen te vinden.

We moeten ons realiseren dat hier de vergelijking met de autobranche, die bij de industriële productie zo'n interessant perspectief biedt, niet meer opgaat. Autoleasemaatschappijen nemen na vier of vijf jaar afscheid van hun producten en brengen die op de tweedehandsmarkt. In feite gebeurt dat ook bij commerciële vastgoedinvesteerders. De levensduur van vastgoed is weliswaar veel langer, maar de gemiddelde vastgoedbelegger probeert ook na een periode van 15 a 20 jaar van zijn vastgoed af te komen.

Hier zoeken we juist naar een leasevorm die een functie moet hebben in het overbruggen van in ieder geval de eerste verplaatsingsronde. Echt lange termijn investeringen in woningvastgoed komen we eigenlijk alleen bij de corporaties tegen. En dat zijn nu juist de partijen die vanuit de financiële sector gefaciliteerd zouden moeten worden om de risico's van de opvolgende exploitatietermijnen te kunnen handelen.

Vooralsnog zien we op dit moment alleen bij de RABO-bank initiatieven om in dit segment te gaan investeren, overigens met de intentie om zelf de exploitatie ter hand te nemen en nog

uitdrukkelijk beperkt tot de middenhuur. Toch voelt het vreemd aan als financiële instellingen en beleggers wel bereid zijn om rente te betalen voor Griekse staatsobligaties en niet met een gematigd rendement genoeg te nemen in een beloftevol segment in de woningbouw waar de markt schreeuwt om oplossingen. Het is de moeite waard om bij enkele institutionele beleggers te verkennen of zij in woninglease zouden willen stappen.

Waarschijnlijk speelt de onbekendheid met en daarmee de onzekerheid over de producten, de duurzaamheid ervan en de risico's van de businesscase van de verplaatsbare woningen hierbij een grote rol. Dan zou de oplossing ook in die richting gezocht moeten worden. Is het mogelijk om de kennis en het marktpotentieel van de bouwers (ook buiten de woningbouw), de investeringskracht van financiële instellingen en investeerders en de behoefte van overheden, corporaties en andere exploitanten om de woningbouw aan te jagen te bundelen?

Het gesprek zal hoe dan ook gaan over de verdeling van risico's, rendement en de inzet van marktpotentieel. Voor we daar aan toe komen is het ook goed te kijken welke vormen van borging en garanties daar aan kunnen worden verbonden.

3. Onderlinge waarborgmaatschappij van...

In de situatie waarin voor individuele spelers de verplaatsingsrisico's (te) groot zijn, is een logische gedachte om de krachten te bundelen en zo de risico's te spreiden. In dit geval heeft het weinig zin om uitsluitend de financiële risico's bij elkaar onder te brengen. Samenwerking moet er primair op gericht zijn om het resterende probleem zo klein mogelijk te maken door te zorgen dat er optimaal herplaatst kan worden. Dat impliceert dat men onderling over een klein werkapparaat moet beschikken dat inventariseert welke woningen van deelnemers wanneer beschikbaar komen en aan de andere kant welke herplaatsingsmogelijkheden er wanneer bij de deelnemers (of daarbuiten) ontstaan.

Een verdergaande vorm zou dan ook de resterende financiële risico's onderling kunnen verdelen, b.v. door niet direct herplaatsbare projecten over te nemen. Zo'n verdergaande vorm vraagt nog wel wat denkwerk. Hoe b.v. om te gaan met verkeerde keuzes van deelnemers bij de initiële investering, die de marktpositie bij verplaatsing negatief beïnvloed. En wie kunnen er aan zo'n onderling samenwerkingsverband deelnemen. Naast corporaties ook andere investeerders en exploitanten? En hoe verhoudt zo'n initiatief zich tot het Waarborgfonds Sociale Woningbouw (WSW)?

4. Financiële garantstelling van...

Een andere gedachte is dat het Rijk, provincies of gemeenten een rol kunnen spelen bij de financiële garantstelling. Dit vanuit de gedachte dat zij voor de enorme maatschappelijke opgave staan om het woningtekort weg te werken, dat mede ontstaan is doordat veel investeringscapaciteit met de verhuurderheffing uit de markt is gehaald. Als je dan corporaties en marktpartijen vraagt om daar snelle, maar iets risicovollere actie op te ondernemen mag daar ook iets tegenover staan.

Ook hierbij zou een financieel instrument alleen gekoppeld moeten zijn aan een effectief herplaatsingsinstrument waarbij de waardering van de woningen op het moment van herplaatsing meetelt. Het is immers niet de bedoeling om risico's af te dekken die de investeerder bewust heeft genomen door verkeerde keuzes in kwaliteit, onderhoud en beheer, die de marktpositie bij verplaatsing negatief beïnvloed.

5. Garanties voor verlengde exploitatie

5a. Verlengde exploitatie op locatie

Cruciaal bij alle oplossingsrichtingen blijkt steeds de zoektocht naar vervolglocaties om een verlengde exploitatie mogelijk te maken. Laten we daarbij ook vooral de meest voor de hand liggende niet over het hoofd zien. Het gebeurt vaak dat de woningexploitatie wordt gestart op een locatie die maar tijdelijk beschikbaar is, of waarvoor alleen een tijdelijke ontheffing van een bestemmingsplan wordt verleend. Toch blijkt het dan vaak later mogelijk om permanent of in ieder geval langer op de locatie te blijven. Het zou wenselijk zijn als gemeenten zouden proberen die optie zo concreet mogelijk te benoemen. Uiteraard zonder daar rechten aan te verbinden, maar b.v. wel in termen van een inspanningsverplichting.

5b. Garantie op vervolgllocatie voor huidige exploitant door de gemeente

We kennen in Nederland nog maar één voorbeeld van een exploitatie die door een corporatie op een tijdelijk beschikbare locatie is gestart, op basis van een garantie van de gemeente dat er tijdig een vervolgllocatie zou zijn. Dat was door corporatie Ons Doel in Leiden. De verplaatsing is inmiddels uitgevoerd. Hoewel dat al met al nog een complex proces is geworden, is dit een interessante testcase voor wat op veel grotere schaal nodig is. Leiden en Ons Doel hebben ervaren dat bij de zoektocht naar de nieuwe locatie dezelfde bezwaren uit de omgeving opkwamen die veel tijd hebben gekost. Dit ondanks het feit dat het project op de eerste locatie goed was geland, nadat er ook daar eerst veel verzet was. Een belangrijke les was dan ook dat het verplaatsingsproces tijd en geld kost; begin dus op tijd! En het vereist doorzettingskracht van een (toekomstig) gemeentebestuur, om hardnekkige Nimby-effecten te kunnen overstijgen. Dat pleit er voor om op voorhand al locaties op het oog te hebben waar een herplaatsing kansrijk is en waar tijdig begonnen kan worden met de omgevingsdialoog. Uit kosten oogpunt is het van belang dat die herplaatsingslocaties al een infrastructuur hebben, of waar de aanleg van een nieuwe infrastructuur onderdeel van een toekomstige ontwikkeling kan zijn.

De casus Leiden maakte ook duidelijk dat er een aanzienlijke inspanning van zowel de gemeente als de exploitant nodig is om dit proces goed te laten verlopen. Dat is voor één of enkele pilotprojecten nog wel te overzien, maar het is de vraag of het ook nog werkt als we de productie van verplaatsbare woningen naar een niveau van enkele duizenden per jaar willen brengen. Als elke gemeente en exploitant daarover afzonderlijk afspraken moeten gaan maken, wordt dat wel een ingewikkelde opgave. Dat pleit voor een meer gecoördineerde aanpak.

Naar een garantiesysteem voor vervolglocaties

Het ligt dus voor de hand om het zoeken naar beschikbare herplaatsingslocaties op een hoger schaalniveau te brengen dan dat van de gemeente en de individuele opdrachtgever. De provincie komt dan snel in beeld. Uiteraard kan dat alleen in nauwe samenwerking met de afzonderlijke gemeenten, omdat daar natuurlijk de eerste verantwoordelijkheid voor de bestemming van locaties ligt. Maar de provincie zou daar wel goed een coördinerende rol in kunnen spelen.

Studies van het Planbureau voor de Leefomgeving (in opdracht van BZK en het verst uitgewerkt voor Noord-Holland) en van het Kadaster (in opdracht van de provincie Gelderland), geven een eerste indicatie van wat dat kan opleveren. Op basis van zulke verkenningen zouden gemeenten een concretiseringslag kunnen maken om tot een overzicht te komen van concrete locaties die in de nabije toekomst voor herplaatsing van tijdelijke woningen in aanmerking komen. Uitgezet op een tijdelijk ontstaat dan een vrij nauwkeurig beeld van de mogelijkheden.

We kunnen zo een infrastructuur bouwen waar aan de ene kant goed zicht is op het aanbod aan te verplaatsen woningen in de loop van de tijd (een marktplaats) en aan de andere kant van de potentieel beschikbare locaties bij gemeenten (een locatiebank).

Let wel: we hebben het hier over mogelijkheden, nog niet over garanties. Terwijl dat laatste voor investeerder natuurlijk van belang is. Het is de vraag of een vrijblijvend stelsel van 'mogelijkheden' hen over de streep zal trekken.

Aan de andere kant moeten garanties wel beperkt zijn tot het niet beschikbaar hebben van een locatie, van noodzakelijke opslag of van onvoorziene aanpassingen aan de woning en niet de risico's van verkeerde keuzes van de investeerder zelf afdekken.

Een stap verder

Een spannende vraag is of we met de organisatie die die infrastructuur tot stand brengt ook een stap verder zouden kunnen gaan, door te verplaatsen projecten over te nemen en het verplaatsingsrisico dus niet bij de individuele investeerder (alleen) te laten liggen. Als voldoende gemeenten zich committeren aan zo'n opzet en herplaatsingsgaranties geven, moet dat in theorie kunnen. Dat zou ook het voordeel hebben dat de uitruil van projecten en locaties zich over een veel groter gebied kan uitstrekken. Dat is b.v. van belang voor corporaties in krimpgebieden die nooit voldoende herplaatsingsmogelijkheden in het eigen werkgebied kunnen vinden en daarbuiten zelf niet mogen werken. Dan kan een oplossing alleen gevonden worden door overdracht van het verplaatsbare vastgoed.

We noemen deze denkrichting niet voor niets spannend. Het overnemen van risico's die hoe dan ook reteren heeft een prijs en die beïnvloedt het rendement van de investeerders die projecten willen overdragen. In welke mate moet goed worden uitgezocht. Om effectief te kunnen overnemen en te verhandelen zou zo'n organisatie naast commitment van gemeenten

voor vervolglocaties ook over een behoorlijk startvermogen moeten beschikken. De financierbaarheid van deze vorm zal nog nader onderzocht moeten worden en vrijwel zeker zal ook daar een vorm van achtervang bij nodig zijn. Met achtervang bedoelen we een verdeling van financiële verliezen mocht hergebruik van de verplaatsbare woningen niet lukken.

In deze vorm komen de kijkrichtingen die we eerder benoemd hebben samen. De marktplaats, de locatiebank, het optimaliseren van de restwaarde en die vervolgens voor een deel inzetten om de risico's af te dekken en de achtervang.

Het interessante is dat er wel veel verschillende belanghebbenden zijn om zo iets vorm te geven. Niet alleen de overheden die een woningtekort willen inlopen en graag een flexibelere woningmarkt zouden zien, maar ook een groeiende kopgroep van investeerders en exploitanten die ermee aan de slag wil en een eveneens groeiende groep bouwbedrijven die de potentie van dit marktsegment zien maar nog te weinig vraag uit de markt ervaren. Net als bij andere innovaties, zoals het elektrisch rijden zijn er nu eenmaal stimuleringsmaatregelen nodig om die markt op gang te krijgen.