

Deloitte.



Deloitte Real Estate

Artikel FHG Flexwohnungen

Financiële herplaatsingsgarantie flexwoningen

Waarom 1.000 euro een koopje is om deze garantie te bemachtigen

In dit artikel gaat [Siddharth Khandekar](#) van Deloitte Real Estate in op de nieuwe financiële herplaatsingsgarantie (FHG) die beschikbaar is onder de Regeling Tegemoetkoming Herplaatsing Flexwoningen (RTHF). Is de FHG een nuttig instrument voor woningcorporaties? In dit artikel wordt op basis van een rekenvoorbeeld betoogd dat de FHG in veel gevallen heel interessant is voor woningcorporaties¹ die investeren in flexwoningen, zeker als die woningcorporaties dit beschouwen vanuit financieel risicomanagement perspectief.

Het ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (BZK) zet stevig in op flexwoningen. BZK beperkt zich niet tot roepen vanaf de zijlijn, maar brengt verschillende instrumenten in stelling om de bouw van flexwoningen te stimuleren. Over de zin en onzin van flexwoningen zijn al veel artikelen geschreven. Dit artikel laat die discussie voor wat die is, en focust specifiek op de nieuwe financiële herplaatsingsgarantie (FHG) voor flexwoningen. De *soft launch* was reeds voorjaar 2023, en sinds november kan de FHG worden aangevraagd bij de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO)².

In dit artikel beschouwen we de FHG vanuit een financieel risicomanagement perspectief. Is de FHG voor een woningcorporatie die investeert in flexwoningen de moeite waard? En vooral: is het die eenmalige bijdrage van 1.000 euro per woning waard? De conclusie op basis van een financiële analyse op hoofdlijnen is dat de FHG een goede risico-inschatting van de woningcorporatie vereist, maar in veel gevallen de uitgave (meer dan) waard is.

Opzet financiële herplaatsingsgarantie (FHG)

Wat beoogt BZK met de FHG, en wat houdt de regeling concreet in? Flexwoningen zijn kortweg verplaatsbare woningen, en BZK ziet deze als een belangrijk middel om het woningtekort in te lopen. Veel investeerders vinden het echter lastig de businesscase rond te krijgen, aangezien doorgaans onzekerheid bestaat over herplaatsing na afloop van de eerste exploitatieperiode. Laat de eerste locatie 10 jaar beschikbaar zijn, wat gebeurt dan daarna?

Meer positief ingestelde mensen verwachten wellicht dat die flexwoningen ook na 10 jaar wel zullen blijven staan, met argumenten als "*niks is zo permanent als tijdelijk*" en "moet de eerste wethouder nog *tegenkomen die al die mensen dan op straat durft te zetten*". Andere mensen zullen wellicht inschatten dat het vast mogelijk zal zijn een tweede en derde locatie te vinden en dat de woningen dus nog tientallen jaren verhuurd worden op verschillende locaties.

Meer negatief ingestelde mensen zullen wellicht vrezen dat het helemaal niet lukt om een nieuwe locatie te vinden en dat de units (al of niet met verlies) verkocht zullen worden. Die units worden dan verkocht in een markt die lastig te voorspellen is. Misschien zijn de bouwmaterial- en personeelskosten over 10 jaar wel fors gestegen en betaalt men in 2033 grif geld voor een direct beschikbare kwalitatief hoogwaardige tweedehands unit. Maar het kan ook zijn dat de markt in 2033 overspoeld wordt met uitstekende goedkopere alternatieven, wat de prijs juist drukt. Wie zal het zeggen? Feit is dat niemand een glazen bol heeft. Veel woningcorporaties zijn in dit licht prudent en rekenen met een relatief lage restwaarde. Dat is begrijpelijk, en misschien ook wel verstandig. Maar het betekent ook dat de businesscase niet "rond" komt, en woningcorporaties terughoudend zijn met investeren.

¹ De FHG staat niet alleen open voor woningcorporaties, maar voor alle partijen die willen investeren in flexwoningen. Echter, aangezien de FHG als eis stelt dat de flexwoningen in het sociale huursegment worden geëxploiteerd, en deze derhalve naar verwachting het overgrote deel focussen we in dit artikel uitsluitend op woningcorporaties.

² Regeling tegemoetkoming herplaatsing flexwoningen (RTHF) (rvo.nl)

De FHG dient hier een oplossing voor te bieden door vanuit BZK en de betreffende gemeente een soort verzekering³ aan te bieden aan de woningcorporatie. Het is een verzekering tegen het risico dat de (markt-) omstandigheden na bijvoorbeeld 10 jaar zodanig zijn dat de flexwoning minder dan een bepaald garantiebedrag oplevert. Het verschil tussen verkoop- en garantiebedrag wordt dan aan de woningcorporatie vergoed. Althans grotendeels vergoed, want 60% komt voor rekening van de Rijksoverheid, en 25% komt voor rekening van de betreffende gemeente. Deze vergoeding wordt dan cash overgemaakt aan de woningcorporatie. De resterende 15% is dan het eigen risico voor de woningcorporatie. Het garantiebedrag is gelijk aan de feitelijke bouwkosten in jaar 0, plus 21% niet terug vorderbaar veronderstelde BTW, en vervolgens fictief afgeschreven over een periode van 30 jaar⁴. Woningcorporaties betalen een eenmalige bijdrage ('premie') van 1.000 euro per woning om de FHG af te sluiten.

De FHG gaat wel gepaard met enkele voorwaarden, waarvan we de belangrijkste hier benoemen. Ten eerste moet de flexwoning als sociale huurwoning worden geëxploiteerd. Ten tweede is sprake van verschillende technische eisen, die grofweg gelijk zijn aan het programma van eisen van het gezamenlijke inkoopprogramma van Aedes voor flexwoningen. Dat impliceert een hoog kwaliteitsniveau. Sterker, het betekent voldoen aan dezelfde eisen als opgenomen in Bouwbesluit Nieuwbouw³, en aanvullende eisen met betrekking tot gebruik van onder andere circulaire bouwmaterialen. Een derde vereiste is dat de gemeente meewerkt. De gemeente dient immers 25% risicoaandeel voor haar rekening te nemen, en moet daar dus ook voor tekenen.

Woningcorporaties kunnen zich voor de FHG aanmelden ongeacht hoe lang de eerste locatie beschikbaar is. Het is echter pas vanaf jaar 10 mogelijk om aanspraak te maken op een uitkering onder de FHG. Na jaar 30 kan evenmin aanspraak gemaakt worden, aangezien het garantiebedrag dan is afgeschreven tot nihil.

Bovenstaand is kort samengevat de financiële opzet van de FHG. Daarnaast introduceert BZK in het kader van de FHG een landelijk opererende 'marktmeester' die vraag en aanbod van flexwoningen en locaties matcht. De woningcorporatie staat er bij het zoeken naar vervolglocaties dus niet alleen voor. Deze "makelaar", die werkt in opdracht van BZK, zal goed inzicht in de landelijke markt hebben, gemeenten aanspreken op het beschikbaar stellen van locaties, en vraag en aanbod bij elkaar brengen. Kijk vooral op de website van RVO⁵ voor uitgebreide nadere toelichting.



³ De FHG is vanuit juridisch perspectief een subsidie, en geen verzekering. Maar omdat de werking in financiële zin veel weg heeft van een verzekering namelijk dat alleen sprake is van een financiële uitkering indien zich een bepaalde ongunstige omstandigheid voor doet, houden we in dit artikel de term verzekering aan.

⁴ De FHG kent twee kwaliteitsniveaus, met ook verschillende dekkingsvoorwaarden middels twee verschillende afschrijvingstermijnen, namelijk 20 en 30 jaar. In dit artikel gaan we uit van het hoge kwaliteitsniveau met een afschrijvingstermijn van 30 jaar, wat o.a. als technische eis meebrengt dat moet worden voldaan aan eisen Bouwbesluit Nieuwbouw. Het onderscheid in twee verschillende kwaliteitsniveaus maakt voor de conclusie van dit artikel verder weinig uit, en late we daarom buiten beschouwing. Zie website RVO voor de details van de regeling.

<https://www.rvo.nl/subsidies-financiering/rthf#hoeveel-subsidie-krijgt-u%3F>.

⁵ Regeling tegemoetkoming herplaatsing flexwoningen (RTHF) (rvo.nl)

Genoeg voor een haalbare businesscase?

Is de FHG voldoende om een businesscase rond te krijgen? Dat is een logische vraag om te stellen, maar is helaas niet eenduidig te beantwoorden. De businesscase voor flexwoningen is, net als voor reguliere woningen, afhankelijk van een hele set aan parameters. Bouwkosten, grondkosten, huurinkomsten, onderhoudskosten, de lijst mag voor vastgoedprofessionals bekend worden verondersteld. Verder is van belang welke rendementseis de woningcorporatie hanteert. Deze rendementseisen zijn in de praktijk doorgaans niet spijkerhard, maar het algemene beeld is dat de stijgende rente leidt tot hogere rendementseisen, wat het allemaal niet makkelijker maakt.

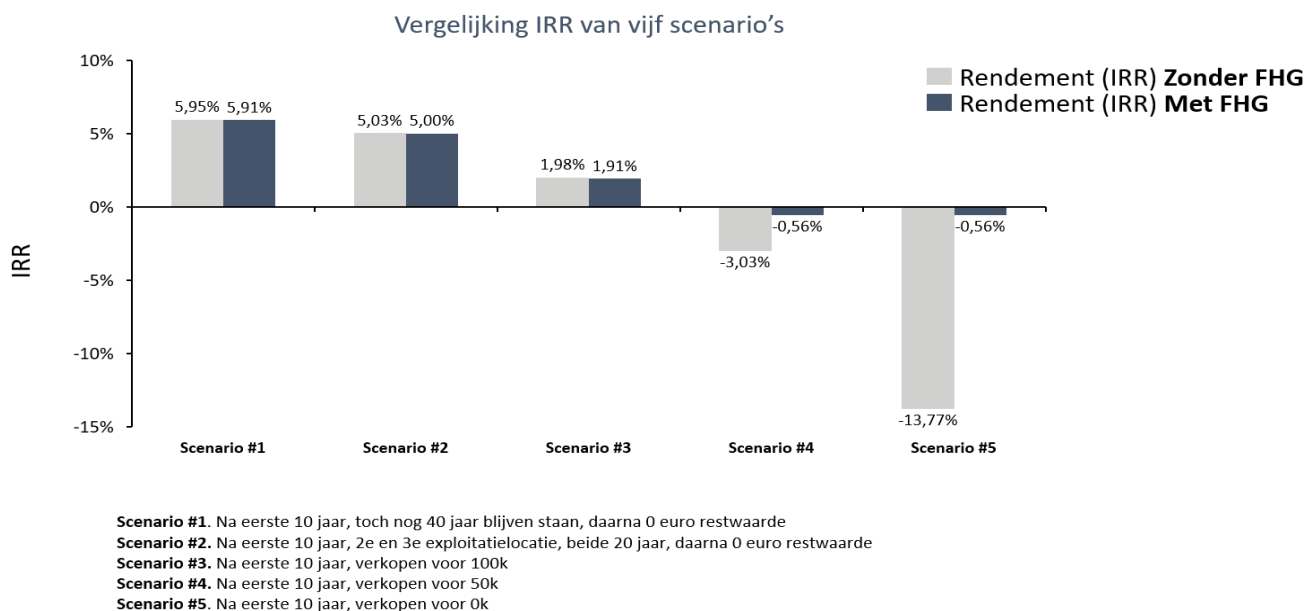
We zien in de praktijk dat veel woningcorporaties ook bij flexwoningen veelal redeneren vanuit een enkel scenario. Dat is op zich niet gek, want dat is ook de praktijk voor reguliere woningen. De standaard besluitvormingsformats van woningcorporaties zijn daar doorgaans ook op ingesteld. Dat is ons inziens helemaal passend voor reguliere woningen, maar niet voor flexwoningen. Inherent voor flexwoningen is immers dat doorgaans onzekerheid bestaat over de situatie na de eerste locatie. Het redeneren vanuit een enkel scenario leidt dan veelal tot de conclusie dat de FHG weinig toevoegt, terwijl een meer uitgebreide risicoanalyse wellicht tot andere conclusies leidt. Laten we dat hiero

“We zien in de praktijk dat veel woningcorporaties in hun besluitvorming formats veelal redeneren vanuit een enkel scenario. Dat is ons inziens helemaal passend voor reguliere woningen, maar niet voor flexwoningen.”

Rekenexercitie

Op de website van BZK⁶ is een rekenmodel te downloaden dat gebruikt kan worden om rendementen van flexwoningen door te rekenen. Onderstaand figuur 1 toont de doorrekeningen van de rendementen (IRR) van een fictief project met 100 flexwoningen, appartementen, kleine drie-persoonsunits met een huur van 690 euro per maand. Dit alles op een locatie die 10 jaar beschikbaar is. De lichte staven tonen de rendementen zonder FHG, de donkere staven met FHG*.

De figuur toont vijf scenario's. Zoals al eerder aangehaald is het bijzondere van flexwoningen dat onzekerheid bestaat over de situatie na (in dit geval) 10 jaar. Wat kunnen we verwachten, dat daarna gebeurt? En vooral: welke kasstromen kunnen we daarna verwachten? Niemand heeft een glazen bol, en daarom zijn in deze analyse vijf scenario's geschetst. Uiteraard zijn tientallen andere scenario's denkbaar, maar voor deze rekenexercitie geven vijf scenario's al een interessant beeld. Het eerste (#1) scenario is financieel zeer gunstig omdat de gemeente na tien jaar besluit dat de flexwoningen niet weg hoeven. Sterker, ze mogen nog 40 jaar blijven staan, waardoor in totaal 50 jaar exploitatie wordt gehaald. De daarop volgende scenario's zijn achtereenvolgens steeds minder gunstig. Scenario #2 gaat eveneens uit van 50 jaar exploiteren, maar daarvoor moeten de flexwoningen wel twee keer verplaatst worden ad 12.800 euro verplaatsingskosten per woning per keer. Scenario's #3, #4 en #5 gaan er vanuit dat de woningen na 10 jaar weg moeten, en respectievelijk voor € 100.000, € 50.000 of zelfs € 1 worden verkocht.



Figuur 1: Rendement flexwoningen met en zonder FHG in vijf scenario's

* Voor de onderlinge vergelijkbaarheid van de scenario's is over de volledige looptijd gerekend met gelijke onderhoudskosten per unit, waarbij geen rekening is gehouden met planmatig- en mutatieonderhoud. Dit betekent onder meer dat de IRR van scenario #1 en #2, een wat hoger rendement tonen dat bij een meer gedetailleerder berekening waarschijnlijk aan de orde zal zijn. Voor het doel van deze analyse heeft dat verder geen majeure implicaties.

Wat valt op in figuur 1? In de relatief gunstige scenario's #1 t/m #3 is het effect van de FHG marginaal negatief. Dat is op zich logisch te beredeneren. De FHG is immers in essentie een verzekering, en in deze scenario's is helemaal geen sprake van aanspraak op die verzekering. De FHG kost echter wel 1.000 euro premie per woning, en dat heeft een (marginaal) negatief effect op het rendement. Anders gezegd; wie de toekomst kan voorspellen en zou weten dat deze scenario's zich zullen voordoen, zal ervoor kiezen geen FHG af te sluiten. Scenario's #4 en #5 geven vervolgens duidelijk weer dat de FHG een sterk dempend effect heeft op de negatieve IRR's die kunnen ontstaan in de ongunstige scenario's. Indien blijkt dat scenario #4 of #5 zich voordoet, dan ben je (achteraf) toch blij met je verzekering. Immers, zonder FHG is sprake van een zeer stevige scheur in de broek (-/-3% en zelfs -/- 14%), en met de FHG wordt de schade fors beperkt tot -/- 0,6%.

In de praktijk zien wij woningcorporaties veelal kiezen welk scenario zij het meest waarschijnlijk achten. De meer optimistisch ingestelde woningcorporaties focussen met name op scenario #1. Zeker als het gemeentebestuur (soms in juridische zin, enigszins softe) toezeggingen doet, en al sprake is van een vertrouwensband met de gemeente, wordt de gok gewaagd. Verwacht wordt dan dat het wel lukt om na jaar 10 tot een oplossing te komen, met een acceptabel rendement van a. 5% als gevolg. Als dat toch je verwachting is, waarom zou je dan 1.000 euro premie betalen voor een FHG? Deze woningcorporaties concluderen dan dat de FHG weinig toevoegt. De meer conservatief ingestelde woningcorporaties redeneren juist vanuit scenario #5. Die zien heus wel dat het rendement met FHG (-/- 0,5%) te verkiezen is boven het rendement zonder FHG (-/- 14%). Maar deze woningcorporaties zien ook dat dat rendement nog steeds ver onder de rendementsnorm ligt. Die laten het flexwoning project aan hun neus voorbij gaan, en hebben dus ook geen FHG nodig.

“Wij pleiten voor een meer risico-gestuurde benadering die wellicht meer recht doet aan de inherente onzekerheid van flexwoningen”

Wij pleiten voor een meer risico-gestuurde benadering die wellicht meer recht doet aan de inherente onzekerheid van flexwoningen. Wij hebben daartoe vijf risico-perceptie-profielen opgesteld⁷. Deze risico-perceptie-profielen variërend van zeer opportunistisch tot zeer conservatief, met bijhorende inschattingen over kans (%) dat de verschillende scenario's zich voordoen, uiteraard altijd optellend tot 100%. Zie figuur 2.

Berekening gewogen gemiddelde IRR bij vijf risico perceptie profielen

Figuur 2:

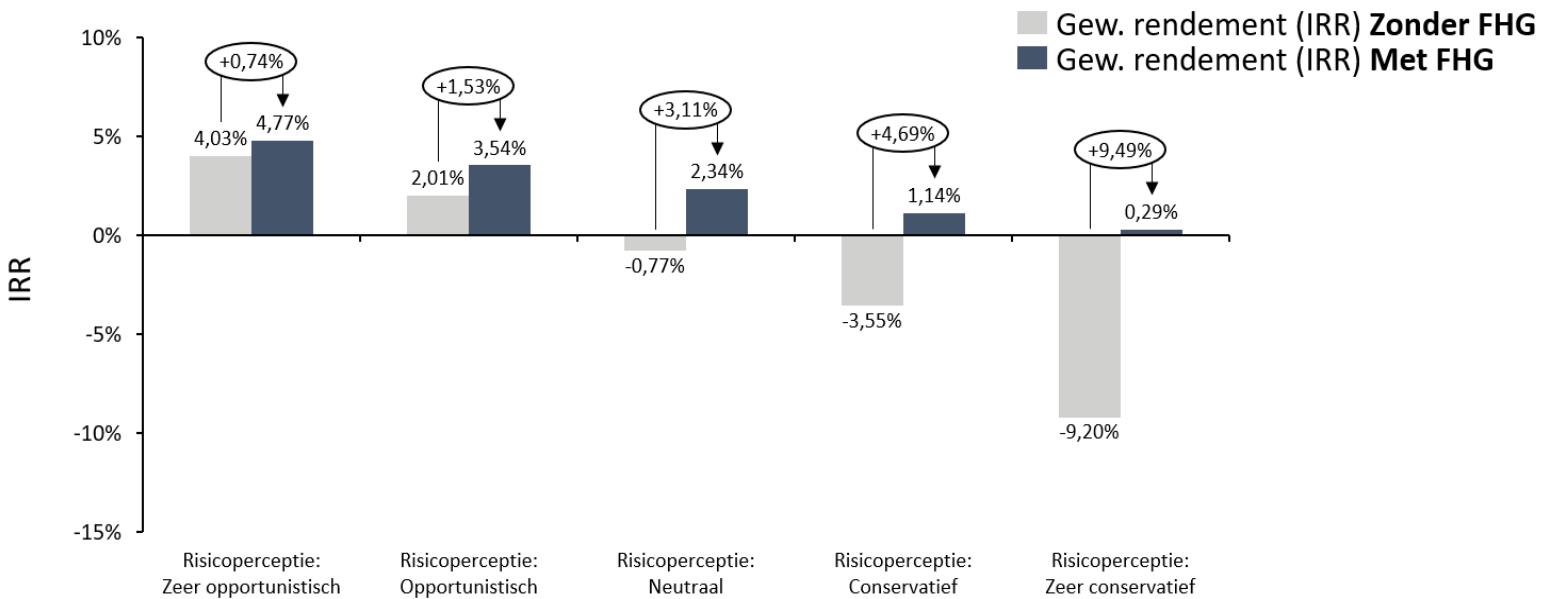
A) zonder FHG en B) met FHG

Berekening gewogen gemiddelde IRR bij vijf risico perceptie profielen				Risico perceptie profiel						
				A. Zeer opportunistisch	B. Opportunistisch	C. Neutraal	D. Conservatief	E. Zeer conservatief		
A. ZONDER FHG										
#1. Na eerste 10 jaar, toch nog 40 jaar blijven staan, daarna 0 euro restwaarde	IRR	5,95%	Kans	70%	30%	20%	10%	5%		
#2. Na eerste 10 jaar, 2e en 3e exploitatielocatie, beide 20 jaar, daarna 0 euro restwaarde	IRR	5,03%	Kans	10%	30%	20%	10%	5%		
#3. Na eerste 10 jaar, verkopen voor 100k	IRR	1,98%	Kans	10%	20%	20%	20%	10%		
#4. Na eerste 10 jaar, verkopen voor 50k	IRR	-3,03%	Kans	5%	10%	20%	30%	10%		
#5. Na eerste 10 jaar, verkopen voor 0k	IRR	-13,77%	Kans	5%	10%	20%	30%	70%		
Totaal				100%	100%	100%	100%	100%		
Gewogen gemiddelde IRR				4,03%	2,01%	-0,77%	-3,55%	-9,20%		

Berekening gewogen gemiddelde IRR bij vijf risico perceptie profielen				Risico perceptie profiel						
				A. Zeer opportunistisch	B. Opportunistisch	C. Neutraal	D. Conservatief	E. Zeer conservatief		
B. MET FHG										
#1. Na eerste 10 jaar, toch nog 40 jaar blijven staan, daarna 0 euro restwaarde	IRR	5,91%	Kans	70%	30%	20%	10%	5%		
#2. Na eerste 10 jaar, 2e en 3e exploitatielocatie, beide 20 jaar, daarna 0 euro restwaarde	IRR	5,00%	Kans	10%	30%	20%	10%	5%		
#3. Na eerste 10 jaar, verkopen voor 100k	IRR	1,91%	Kans	10%	20%	20%	20%	10%		
#4. Na eerste 10 jaar, verkopen voor 50k	IRR	-0,56%	Kans	5%	10%	20%	30%	10%		
#5. Na eerste 10 jaar, verkopen voor 0k	IRR	-0,56%	Kans	5%	10%	20%	30%	70%		
Totaal				100%	100%	100%	100%	100%		
Gewogen gemiddelde IRR				4,77%	3,54%	2,34%	1,14%	0,29%		

Vervolgens is het gemiddelde gewogen rendement (IRR) berekend per risicoprofiel, zowel met als zonder gebruik van de FHG. De uitkomsten zijn samengevat in onderstaand figuur 3. Uit deze figuur 3 blijkt dat het in elk van deze risico-perceptieprofielen gunstig is om de FHG af te sluiten. De meerwaarde op het gewogen rendement van het project varieert van ca. + 0,7% (zeer opportunistisch risicoprofiel) tot ca. + 9,5% (zeer conservatief risicoprofiel). In alle gevallen is sprake van een positief effect op het rendement, waarbij dus reeds rekening is gehouden met de 1.000 euro premie per woning.

Gewogen rendement (IRR) van vijf risicopercepties
Exploitatietermijn eerste locatie 10 jaar



Figuur 3: Gewogen rendement flexwoningen zonder en met FHG, bij vijf risicoperceptie profielen , gebaseerd op data figuur 2.

Nu is bovenstaande analyse nog niet het hele verhaal. Het is ook goed in ogenschouw te nemen dat het afsluiten van de FHG een stevige financiële prikkel bij de gemeente legt om in jaar 10 ook echt haar best te doen een nieuwe locatie te vinden voor de flexwoning. Dat gaat een stuk verder dan inspanningsverplichting, immers als het mis gaat dan valt een stevige rekening op de spreekwoordelijke gemeentelijke deurmat. Men zou dus kunnen stellen dat indien men in eerste instantie een conservatieve risicoperceptie heeft (zonder FHG is dat een IRR van +/- 3,5%), dat het afsluiten van de FHG zelf ertoe leidt dat de kans dat de woningen succesvol herplaatst worden groter wordt. Dat levert dan bijvoorbeeld een gewogen IRR van + 2,3% op (zie figuur 2, percentages donkerblauw gemarkeerd). Kortom, op basis hiervan kan gesteld worden dat 1.000 euro premie voor de FHG gezien de dekking die daar tegenover staat, een goede deal is voor de woningcorporatie.

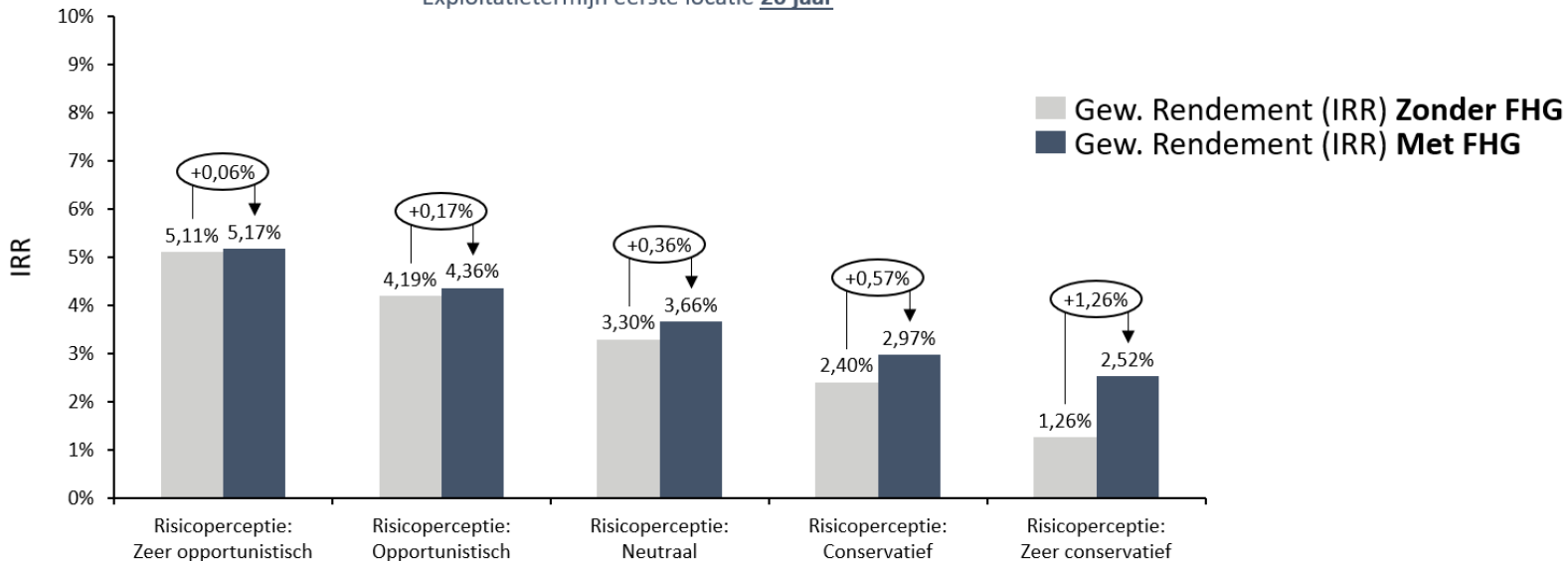
Gevoeligheidsanalyse

De bovenstaande rekenexercitie is gebaseerd op een fictief project met 100 woningen. Leidt deze rekenexercitie tot dezelfde conclusie bij gebruik van andere parameters? Hoe robuust zijn de conclusies als andere parameters worden gehanteerd? Kortom, wat blijkt uit de gevoeligheidsanalyse?

- Als je als woningcorporatie 100% zeker weet dat scenario #1 zich zal voordoen, dan wel op een andere manier spijkerhard met de gemeente hebt weten vast te leggen dat over 10 jaar een andere locatie beschikbaar zal zijn, dan voegt de FHG weinig toe. In figuur 2 zouden we daartoe nog een risico-perceptieprofiel kunnen toevoegen, die 100% kans op scenario #1 omvat, en dat leidt dan uiteraard tot de conclusie dat de FHG alleen maar geld kost, en niks oplevert. Een aardige metafoor hierbij is dat je je eigen koopwoning ook niet tegen brand moet verzekeren, als je 100% zeker weet dat deze nooit zal afbranden. Je hoeft dan alleen nog je hypotheekverstrekker, die een brandverzekering vaak als eis stelt, te overtuigen van jouw voorspellende gaven.
- Het draaien aan de knoppen van de individuele parameters heeft verder weinig effect op de conclusie op hoofdlijnen. Iets meer huur, iets minder onderhoud, iets meer leegstand, de conclusie blijft overeind. De enige parameter die materieel effect heeft is de exploitatieperiode van de eerste locatie. Als de eerste locatie langer beschikbaar is (bijvoorbeeld 20 jaar) dan wordt het risico op herplaatsing kleiner, daarmee het verwachte rendement zonder FHG groter, en daarmee de toegevoegde waarde van de FHG kleiner. Onderstaand figuur 3 toont de uitkomsten van dezelfde analyse als in figuur 2, maar dan bij een locatie die 20 jaar beschikbaar is. Allereerst valt op dat het rendement in alle risicoprofielen met én zonder FHG positief is, namelijk variërend van ca. 5% tot ca. 1%. Dit zullen vastgoedprofessionals die zich bezig houden met flexwoningen herkennen uit de praktijk; een langere exploitatieperiode is gunstiger, dan een kortere exploitatieperiode. Verder valt op dat het effect van de FHG een stuk minder groot is (namelijk variërend van +0,1% tot +1,3%) maar nog steeds in alle gevallen gunstig. Ook bij een exploitatieperiode van 20 jaar is het afsluiten van de FHG dus de moeite waard. Uit onze analyse (niet in de figuur 3 zichtbaar) blijkt dat het omslagpunt ergens tussen de 25 en 28 jaar ligt, afhankelijk de risicoperceptie. Als de eerste locatie zo lang beschikbaar is, kan je premie van 1.000 euro beter in de zak houden. Bij een exploitatieperiode van 30 jaar heb je sowieso niks aan de FHG, aangezien de dekking vanaf jaar 30 nihil is.

Gewogen rendement (IRR) van vijf risicopercepties

Exploitatietermijn eerste locatie 20 jaar



- Figuur 3: Gewogen rendement flexwoningen met en zonder FHG, bij vijf risicoperceptie profielen – 20 jaar.

Kantttekeningen

De FHG lijkt op basis van het voorgaand dus een interessant verzekeringsproduct voor woningcorporaties die investeren in flexwoningen. Zijn daar geen kanttekeningen bij te plaatsen? Jazeker wel, en enkele daarvan benoemen we hieronder:

- De FHG stelt verschillende eisen die grofweg neerkomen op het programma van eisen van de Aedes gezamenlijke inkoop. Dit zijn best hoge eisen waaronder BENG 1, 2 en 3. Er valt veel te zeggen voor een dergelijk hoog kwaliteitsniveau, niet in de laatste plaats dat dit bijdraagt aan de landelijke klimaatdoelstellingen en ten goede komt aan het comfort van de bewoners en verplaatsbaarheid. Maar het heeft ook een prijskaartje. Er zijn dus ook woningcorporaties die lagere kwaliteitsnormen stellen. Voor deze woningcorporaties zal de afweging dan ook zijn of ze de aanvullende bouwkosten om aan de gestelde FHG eisen willen voldoen.
- Wij zien in de praktijk veel woningcorporaties afspraken maken met gemeenten over herplaatsing na de eerste exploitatie. Als een gemeente daar een spijkerharde toezegging over doet, dan voegt de FHG natuurlijk weinig toe. Dat komt immers overeen met scenario #1 in figuur 1. De woningcorporatie is dan 100% zeker van herplaatsing, en kan de 1.000 euro premie in de zak houden. In de praktijk zijn de toezeggingen doorgaans wel stevige inspanningsverplichtingen, maar niet spijkerhard. De harde financiële toezegging van de FHG is dan een goede toevoeging. Boter bij de vis. En vanuit het perspectief van de gemeente is het een prettige bijkomstigheid dat 60% van het risico in Den Haag terecht komt.
- Het blijkt soms lastig gemeente te overtuigen mee te tekenen op de FHG. Wij zien relatief weinig principiële weerstand van gemeenten om de 25% risico te accepteren. De meeste gemeenten zien wel in dat het niet redelijk is om 100% van het herplaatsingsrisico bij de woningcorporatie te laten, zeker als het Rijk al aanbiedt 60% te pakken. De meeste praktijkvragen die wij voorbij zien komen gaan dan ook over de administratieve afhandeling. Veelal is besluitvorming in de gemeenteraad nodig, en de FHG heeft doorgaans ook een (overigens doorgaans marginale) impact op het weerstandsvermogen. Kortom, extra papierwerk. Uiteindelijk zal elke gemeente voor zich moeten afwegen, of zij dat de moeite waard vinden.

Conclusie

Ons inziens is de FHG een interessant aanbod voor woningcorporaties die investeren in flexwoningen, en in veel gevallen de 1.000 euro premie meer dan waard. Los van het kwantitatieve risicomanagement perspectief dat we in dit artikel hebben gevolgd, sluit de FHG ook mooi aan bij het inzicht dat flexwoningen altijd een gezamenlijke inspanning betreft. Woningcorporatie, gemeente en Rijk zetten samen de schouders eronder om mensen een dak boven het hoofd te bieden.

Auteur: Siddharth Khandekar werkt vanuit Deloitte Real Estate voor de Uitvoeringsorganisatie Versnelling Tijdelijke Huisvesting (UVTH) in opdracht van BZK.

Siddharth Khandekar

Financial Advisory, Real Estate
Senior Manager
skhandekar@deloitte.nl
+31882883567



Deloitte.

Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited (“DTTL”), its global network of member firms, and their related entities (collectively, the “Deloitte organization”). DTTL (also referred to as “Deloitte Global”) and each of its member firms and related entities are legally separate and independent entities, which cannot obligate or bind each other in respect of third parties. DTTL and each DTTL member firm and related entity is liable only for its own acts and omissions, and not those of each other. DTTL does not provide services to clients. Please see www.deloitte.com/about to learn more.

Deloitte provides industry-leading audit and assurance, tax and legal, consulting, financial advisory, and risk advisory services to nearly 90% of the Fortune Global 500® and thousands of private companies. Our professionals deliver measurable and lasting results that help reinforce public trust in capital markets, enable clients to transform and thrive, and lead the way toward a stronger economy, a more equitable society and a sustainable world. Building on its 175-plus year history, Deloitte spans more than 150 countries and territories. Learn how Deloitte’s more than 345,000 people worldwide make an impact that matters at www.deloitte.com.

This communication contains general information only, and none of DTTL, its global network of member firms or their related entities is, by means of this communication, rendering professional advice or services. Before making any decision or taking any action that may affect your finances or your business, you should consult a qualified professional adviser. No entity in the Deloitte organization shall be responsible for any loss whatsoever sustained by any person who relies on this communication.

© 2023. For information, contact Deloitte Netherlands.