

**Voorbeeld business case:
Tijdelijke huisvesting van dak- en thuislozen
in leegstaand vastgoed**

Platform Woonplek

Een (t)huis, een toekomst

Juli, 2021



Inhoud

1. Situatie: groeiende groep dak- en thuislozen
2. Wat is Platform Woonplek?
3. Waarom een voorbeeld business case?
4. Hoe kan ik bijdragen?
5. Voorbeeld business case: huisvesting in leegstaand vastgoed

Bijlagen (links)

- www.platformwoonplek.nl
- [Flyer Platform Woonplek](#)
- [Artikel in de Volkskrant](#)
- [Nieuwsfragment NH Nieuws](#)

Situatie: groeiende groep dak- en thuislozen



Groei dak- en thuislozen

Redenen dak- en thuisloos

- 50% huisuitzetting (90% door schulden)
- 30% conflict/relatiebreuk
- 5% geen huisvesting na verblijf instelling
- 5% afkomstig uit buitenland
- 10% overige redenen/reden niet bekend

Groei dakloosheid in Nederland

Tussen 2009 en 2018 steeg het aantal daklozen 18 tot 65 jarigen van 17,8 duizend naar 39,3 duizend. Omdat alleen mensen uit de Basisadministratie worden geteld, gaat Federatie Opvang uit van ruim 60 duizend mensen.

Doorstroom daklozen stukt

- Uitstroom is vaak mogelijk, maar daklozen hebben geen toegang tot een betaalbare woning waardoor de doorstroom stukt.
- Mensen zitten vast in het zorgsysteem, terwijl wonen het probleem is. Een perspectief ontbreekt en zorgkosten blijven op deze manier onnodig hoog.

De Grondwet stelt dat de overheid zorg moet dragen voor voldoende woongelegenheden en is daarmee verantwoordelijk voor het bieden van betaalbare en gezonde huisvesting.

Staatssecretaris Blokhuis van Volksgezondheid, Welzijn en Sport: "Het aantal dak- en thuislozen in Nederland is onacceptabel hoog. We moeten dak- en thuislozen het liefst direct, maar in ieder geval zo snel mogelijk, weer aan een passende woonruimte helpen. Zodat zij daar, met de benodigde begeleiding, weer een zelfstandig bestaan kunnen opbouwen. Doel is dat niemand op straat hoeft te slapen of langer dan drie maanden in de opvang hoeft te verblijven."



Grondwet en overheid



Analyse (tijdelijke) huisvesting dak- en thuislozen

Praktijkvoorbeelden gericht op tijdelijke opvang en aanpak dakloosheid

Springplank

Papageno

Skills in de Stad

Herontwikkeling gemeentelijk vastgoed

Housing First

Tijdelijk gebruik locaties Rijk

Succesvoorwaarden

1. Bestendige samenwerkingspartners
2. Beschikbaarheid locatie op korte termijn
3. Financiering zonder (complexe) voorwaarden

Belemmering voor opschaling

1. Geen beschikbare locaties (op korte termijn)
2. De doelgroep is soms te (weinig) specifiek
3. Financiering/business case vaak (te) complex

Actie voor opschaling

1. Focus op tijdelijke nieuwbouw voor snelle realisatie
2. Brede afspraken maken met gemeenten en Rijk over beschikbaarheid locaties
3. Sluiten van de business case met private partijen



Benodigde actie

Voor opschaling van de 10.000 benodigde woningen is extra publieke en private actie nodig

Wat is Platform Woonplek?

Wat is Platform Woonplek?

In opdracht van het ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport (VWS) hebben Deloitte en Society Impact een publiek-privaat platform opgericht. Platform Woonplek is een landelijk publiek-privaat platform om woonplekken voor dak- en thuislozen te realiseren.

Wat doet Platform Woonplek?



**Matchmaker
initiatieven**

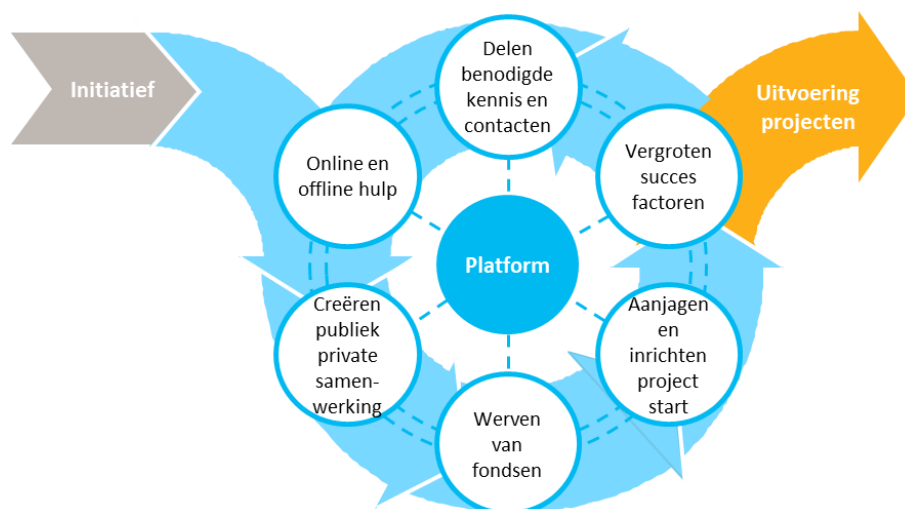


**Aanjagen
samenwerking**



**Faciliteren
kennisdeling**

Platform Woonplek vervult een matchmaker rol in het organiseren van samenwerkingen tussen publieke en private partijen en het bijeenbrengen van middelen voor het realiseren van huisvesting voor dak en thuislozen. Daarnaast kan Platform Woonplek gemeenten ondersteunen bij het versnellen en opschalen van projecten door kennisuitwisseling en het delen van praktijkvoorbeelden met betrekking tot het huisvesten van dak- en thuislozen.



Figuur 1. Weergave activiteiten Platform Woonplek voor een dak- en thuislozen huisvestingsinitiatief

Waarom een voorbeeld business case?

Doel

Deze voorbeeld business case is opgesteld om kennis te delen en als voorbeeld te dienen voor tijdelijke huisvestingsprojecten voor kwetsbare doelgroepen zoals dak- en thuislozen in leegstaand vastgoed.

Achtergrond

In dit document wordt een voorbeeld business case uiteengezet die is gebaseerd op de geleerde lessen uit een gerealiseerd project in Amstelveen. In een leegstaand kantoorgebouw van een vastgoedeigenaar worden hier voor een periode van minimaal 1 jaar woningen in gebruik genomen door de doelgroep economisch daklozen. Naast de vastgoedeigenaar zijn hierbij de gemeente, een leegstandbeheerder en een maatschappelijke organisatie betrokken. Met deze business case inspireren wij graag anderen voor het initiëren van soortgelijke huisvestingsprojecten voor kwetsbare doelgroepen.

Rol Platform Woonplek

Platform Woonplek heeft dit project geïnitieerd, de betrokken partijen bijeengebracht en ondersteund met het concreet en haalbaar maken van het project en de samenwerking.

Hoe kan ik bijdragen?

Een bijdrage aan huisvesting voor dak- en thuislozen kan op verschillende manieren. Onderstaand worden de verschillende vormen van bijdragen toegelicht. In de bijlage zijn voorbeeldvragen voor projectinitiatief en uitwerking business case opgenomen.



In-kind

Bij een in-kind bijdrage kan gedacht worden aan het beschikbaar stellen van een grondlocatie of vastgoedobject door een gemeente of een (private) vastgoedeigenaar.



Investeren

Bij een bijdrage in de vorm van een investering is er (meestal) sprake van een eigendomssituatie voor de investeerder (ook wel: impactbelegger) ten aanzien van de aankoop en eventuele (ver)bouwkosten van de woonunits. De dak- en thuislozen zullen vervolgens een huur of gebruiksvergoeding betalen aan de eigenaar. Soms is er sprake van een 'operator' die al dan niet hoofdhuurder is en de maatschappelijke begeleiding verzorgt.



Financieren

In het geval van een bijdrage in de vorm van een financiering zal er sprake zijn van een lening. Hierbij is over het algemeen zekerheid benodigd over de terugbetaling. Dit kan projectmatig of in het geval van meerdere projecten bijvoorbeeld ook middels een op te richten fonds. Meestal is er sprake van een lening die na de looptijd moet worden terugbetaald. In het geval van een revolverend fonds* worden de geleende middelen weer ingezet voor nieuwe projecten.

* Een fonds opgezet door de overheid of goede doelen, dat geld leent aan of investeert in een bepaald type project of activiteiten. De opbrengsten mogen door de beheerder van het fonds opnieuw geïnvesteerd worden.

Hoe kan ik bijdragen?

Voorwaarden bijdragen

Projecten gaan over het algemeen gepaard met voorwaarden. Bijvoorbeeld:

- De bijdrage is gericht op realisatie van woonplekken voor de doelgroep dak- en thuislozen.
- De gemeente heeft (tijdelijke) huisvesting op de locatie goedgekeurd.
- Er is een totaalprijs voor de bouw en realisatie van de huisvesting op basis van een beschikbaar budget.
- Er is een operator (bijv. een leegstandbeheerder) waar afspraken mee worden gemaakt over het beheer en de huur- of gebruiksvergoeding.
- Er is een maatschappelijk zorgverlener beschikbaar die verantwoordelijkheid draagt voor de begeleiding en persoonlijke ontwikkeling van dak- en thuislozen.
- Er is sprake van een maatschappelijk rendement.

Business case huisvesting in leegstaand vastgoed

Project

Tijdelijke huisvesting voor kwetsbare doelgroepen als dak- en thuislozen in leegstaand vastgoed zoals een kantoorgebouw.



Concept

- **Doelgroep:** zelfredzame economisch daklozen gemixt met andere doelgroepen.
- **Type woning:** onzelfstandige woonruimte.
- **Eigenaar:** de vastgoedeigenaren Maarsen Groep en Zadelhoff stellen het leegstaande kantoorpand 'om niet' ter beschikking voor tijdelijke woonplekken (in afwachting van herontwikkeling).
- **Beheerder:** leegstandbeheerder Ad Hoc heeft het pand geschikt gemaakt voor bewoning en verzorgt het beheer en het contact met de daklozen.
- **Gemeente:** financiert begeleiding van daklozen uit lopende afspraken en ondersteunt het initiatief richting de buurt.
- **Maatschappelijke begeleider:** voor de begeleiding van de daklozen is een maatschappelijke organisatie betrokken.

Maatschappelijke business case

- In de samenwerking tussen de betrokken partijen wordt zoveel mogelijk gebruik gemaakt van beschikbare middelen, budgetten en subsidies voor het realiseren van het project en de benodigde begeleiding van de doelgroep.
- Voor de vastgoedeigenaar draagt dit project bij aan de maatschappelijke doelstellingen van de organisatie.
- De investeringen in dit voorbeeld zijn gericht op het bewoonbaar maken van het pand en worden deels door de vastgoedeigenaar en deels door de leegstandbeheerder gedragen.
- De leegstandbeheerder ontvangt een gebruiksvergoeding van de daklozen.

Business case huisvesting in leegstaand vastgoed

Financiële parameters*

Kosten investering – projectmanagement, investering pand en onvoorzien

- De benodigde investering in dit voorbeeld bedraagt circa € 8.000 voor bewoonbaar van het kantoorpand voor 14 woonplekken en wordt gedragen door de vastgoed eigenaar (30%, brandveiligheid en sloten) en de leegstandbeheerder (70%, rest).

Kosten overig – beheer

- Vastgoed wordt (om niet) ter beschikking gesteld.
- Eigenaarslasten (belastingen/heffingen).
- Beheerkosten (o.a. maandelijkse controles, helpdesk).



Opbrengsten – huur of gebruiksvergoeding

- De vergoeding in dit voorbeeld is een maandelijkse gebruiksvergoeding aan de leegstandbeheerder van € 260 per woonplek incl. gas, water, licht en excl. aanvullende servicekosten van € 24 per maand (wasmachines en vuilcontainer).

Rendement – (maatschappelijke) winst

- Een maatschappelijk rendement voor de betrokken partijen.

Overige parameters

- Zekerheid medewerking betrokken gemeente gedurende exploitatietermijn.
- Vastgoed wordt (om niet) ter beschikking gesteld.
- Gemeente is bereid om op de locatie tijdelijke bewoning te toe te staan.
- Gemeente bereid om begeleiding bewoners te financieren voor een nader te bepalen periode.
- Inrichtingskosten gebaseerd op all-in prijzen vanuit leegstandbeheerder.
- Optie: verlengingsmogelijkheid bewoning na 12 maanden.
- Optie: pool vastgoedeigenaren voor verlening bewoning vergelijkbaar pand.

* Alle bedragen zijn op basis van input afkomstig van de leegstandbeheerder en de vastgoedeigenaren. De bedragen zijn prijspeil januari 2021.

Business case huisvesting in leegstaand vastgoed

Onderstaande tabel geeft een overzicht weer van de jaarlijkse kosten en opbrengsten en de projectinzet.* Op pagina 10 staat een grafische weergave hiervan. Aangezien de eigenaar het pand leeg beschikbaar stelt zijn de reguliere eigenaarslasten buiten beschouwing gelaten. Voor de volledigheid is een overzicht hiervan weergegeven op pagina 11.

Opbrengsten (voor 14 woonplekken)		
Opbrengsten (jaarlijks)	Gebruiksvergoeding daklozen	€ 43.680
	Aanvullende bijdrage servicekosten	€ 4.032
	Totale opbrengsten	€ 47.712

Kosten (voor 14 woonplekken)		
Kosten investering (eenmalig)	Kosten bewoonbaar maken pand (vastgoedeigenaar)	€ 2.604
	Kosten bewoonbaar maken pand (leegstandbeheerder)	€ 5.471
	Totaal	€ 8.075
Kosten overig leegstandbeheerder (jaarlijks)	Beheerkosten klein onderhoud (14 woonplekken)	€ 6.720
	Totaal	€ 6.720
Totale kosten	Totale kosten vastgoedeigenaar	€ 2.604
	Totale kosten leegstandbeheerder	€ 12.191

Projectinzet (voor 5 daklozen)		
Circa aantal uren (jaarlijks) (niet opgenomen in kosten)	Werkuren leegstandbeheerder investering (eenmalig)	150 uur
	Additionele werkuren leegstandbeheerder bewoning 5 economisch daklozen (jaarlijks)	200 uur
	Werkuren vastgoedeigenaar (eenmalig)	20 uur
	Werkuren gemeente (eenmalig)	30 uur
	Werkuren initiatiefnemers project (eenmalig)	50 uur

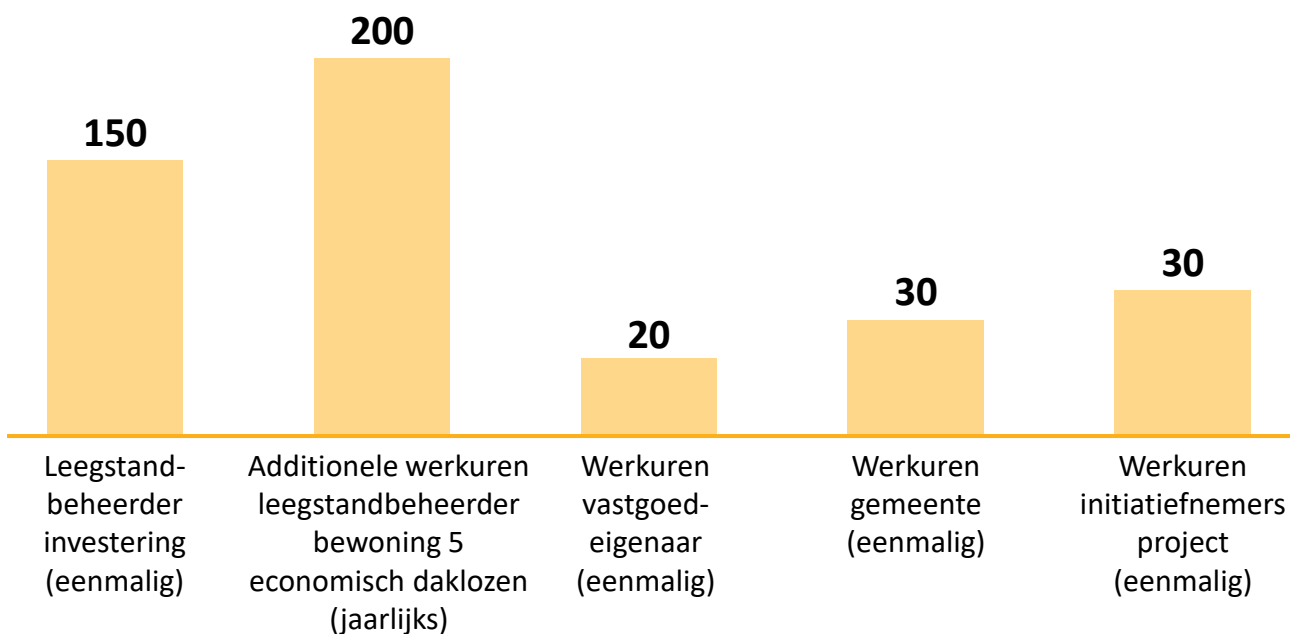
* Alle bedragen zijn op basis van input afkomstig van de leegstandbeheerder en de vastgoedeigenaren. De bedragen zijn prijspeil 2021.

Business case huisvesting in leegstaand vastgoed

Figuur 1. Grafische weergave opbrengsten en kosten huisvesting (14 woonplekken) in leegstaand vastgoed*



Figuur 2. Grafische weergave projectinzet huisvesting 5 daklozen in uren (circa)



* Alle bedragen zijn op basis van input afkomstig van de leegstandbeheerder en de vastgoedeigenaren. De bedragen zijn prijspeil 2021.

Business case huisvesting in leegstaand vastgoed

De eigenaar stelt in deze voorbeeld business case het pand leeg beschikbaar. Het leegstandsbeheer kent als doel het pand tijdelijk, in afwachting van een nieuwe bestemming, bewoond te laten zijn. Dit is ook het geval indien het pand niet voor daklozen beschikbaar zou zijn. Het financieel dekken van alle eigenaarslasten is dan ook niet het uitgangspunt. Deze reguliere eigenaarslasten zijn derhalve niet meegenomen in de project business case.

Om volledig te zijn is onderstaand een overzicht weergegeven van de overige jaarlijkse kosten die de vastgoed eigenaar draagt. Dit zijn onder meer onroerende zaak belasting (OZB), rioolheffing en overige gemeentelijke heffingen, verzekeringen, operationele exploitatielasten, afschrijvingen en financieringslasten.

Indien er in een project sprake is van een sluitende business case wat betreft alle kosten en opbrengsten zal er in de regel sprake zijn van een hogere huursom waarin in ieder geval alle eigenaarslasten en benodigde investeringen zijn meegenomen.

Onderstaande tabel geeft een overzicht weer van de overige jaarlijkse kosten voor de vastgoedeigenaar in dit voorbeeld project.

Kosten vastgoedeigenaar*		
Kosten overig	OZB	€ 9.000
vastgoedeigenaar (jaarlijks)	Rioolheffing	€ 850
	Overige gemeentelijke heffingen	€ 500
	Verzekeringen	€ 3.100
	Operationele exploitatiekosten	€ 2.500
	Afschrijving	PM
	Financiering, winst en risico	PM
	Totaal	

* Alle bedragen zijn op basis van input afkomstig van de leegstandbeheerder en de vastgoedeigenaren. De bedragen zijn prijspeil 2021.

www.platformwoonplek.nl