Tweede Kamer der Staten-Generaal

2

Vergaderjaar 2025–2026

29 453 **Woningcorporaties**

32 847 **Integrale visie op de woningmarkt**

Nr. 587

BRIEF VAN DE MINISTER VAN VOLKSHUISVESTING EN RUIMTELIJKE ORDENING

Aan de Voorzitter van de Tweede Kamer der Staten-Generaal

Den Haag, 8 juli 2026

In het regeerakkoord «Aan de slag, bouwen aan een beter Nederland» is het voornemen opgenomen om de procedures die gelden bij de verkoop van huurwoningen van woningcorporaties te vereenvoudigen. Dit heeft als doel om corporaties meer financiële armslag te geven om te investeren in nieuwbouw en verduurzaming. In deze brief geef ik aan welke mogelijkheden ik zie voor vereenvoudiging. Het voornemen uit het regeerakkoord is in lijn met de vorig jaar aangenomen motie De Groot[1] die een soortgelijke strekking heeft en waaraan dezelfde overwegingen ten grondslag liggen. Met de hierna volgende voorstellen wordt daarmee tevens invulling gegeven aan deze motie. Alvorens hier op in te gaan wordt, om een beeld te krijgen van de aantallen waar het over gaat, eerst een overzicht gegeven van het aantal verkopen van woningen door woningcorporaties in de afgelopen jaren.

Aantallen verkopen door woningcorporaties

In onderstaande figuur wordt het aantal verkopen van woningen door woningcorporaties weergegeven, met een onderscheid naar kopende partij.

[1] Kamerstuk 32 847, nr. 1369

kst-29453-587
ISSN 0921 - 7371
's-Gravenhage 2026



De figuur laat zien dat het aantal verkopen in de afgelopen jaren is gedaald, waarbij het aantal woningen dat aan beleggers is verkocht sterker is gedaald dan de verkopen aan huishoudens voor eigen bewoning (in de bijlage bij deze brief is een tabel opgenomen met de exacte aantallen).

De reden dat er minder woningen worden verkocht door woningcorporaties is gelegen in de gespannen woningmarkt: er is een aanhoudend grote vraag naar sociale huurwoningen. De opbrengsten van de verkoop kunnen weliswaar worden aangewend voor de bouw van nieuwe sociale huurwoningen, maar tegelijkertijd zijn de verkochte woningen niet meer beschikbaar voor de huisvesting van de doelgroep. Ook zijn de kosten van nieuwbouwwoningen zodanig gestegen dat met de opbrengsten van de verkopen minder woningen kunnen worden teruggebouwd dan voorheen het geval was. Het argument van financiële opbrengsten heeft dus aan kracht ingeboet. Verder beschikken de corporaties niet altijd over de noodzakelijke grondposities om te bouwen en duren planprocedures lang. Dat alles maakt dat woningcorporaties en hun lokale partners, de gemeenten en huurdersorganisaties, vaak terughoudend zijn over de verkoop van corporatiewoningen en dat regelmatig ook vastleggen in de lokale prestatieafspraken.

Een en ander betekent niet dat er geen woningen meer verkocht worden. Na de daling verwachten woningcorporaties de komende jaren meer woningen te verkopen aan eigenaar-bewoners: van 5100 woningen in 2025 tot naar verwachting 6100 woningen in 2029. In de berekeningen die ten grondslag liggen aan de Nationale prestatieafspraken is met deze stijging van de verkoop van corporatiewoningen (ook financieel) rekening gehouden.

Wat is bepalend voor het verkoopbeleid van woningcorporaties?

Woningcorporaties zijn private partijen met een maatschappelijke taak. In beginsel hebben zij volledige zeggenschap over hun eigen bezit en nemen zij in overleg met hun lokale partners besluiten ten aanzien van de omvang van dat bezit, waaronder eventueel ook de verkoop van woningen. Zoals hiervoor al is aangegeven maken woningcorporaties vaak prestatieafspraken met de gemeente en de huurdersorganisatie over de omvang van de sociale huurwoningvoorraad, waarbij ook afspraken gemaakt kunnen worden over de spreiding daarvan over de wijken en over de beschikbaarheid van verschillende woningtypen. Afspraken over de verkoop van sociale huurwoningen worden ook binnen dit kader gemaakt.

De belangen van de gemeente, de huurdersorganisatie en de woningcorporatie kunnen daarbij verschillen. De gemeente en de huurdersorganisatie hebben doorgaans belang bij een grote sociale huurvoorraad, zodat wachttijden voor een sociale huurwoning niet te hoog oplopen. Voor de corporatie spelen ook portefeuille-overwegingen een rol: welke woningen zijn nodig voor de huisvesting van de doelgroep, nu en in de toekomst, en welke kunnen worden verkocht of gesloopt en vervangen door nieuwe. Daarnaast kunnen verkopen bijdragen aan de leefbaarheid in wijken en zijn de opbrengsten noodzakelijk om alle gewenste investeringen te kunnen doen.

Het overleg hierover tussen de lokale partijen is een zaak van geven en nemen, waarbij verkopen in samenhang met nieuwbouw, verduurzaming, huurbeleid, grondprijzen en andere volkshuisvestelijke doelen aan de orde komen. De regelgeving ten aanzien van verkopen door woningcorporaties, zoals vastgelegd in het Besluit toegelaten instellingen volkshuisvesting (Btiv), is daarbij randvoorwaardelijk maar heeft geen sturende rol.

Mogelijkheden voor vereenvoudiging van de regelgeving

De regelgeving in het Btiv met betrekking tot de verkoop van woningen door woningcorporaties heeft vooral tot doel het voorkomen dat er weglek van maatschappelijk vermogen plaatsvindt, en eveneens om te voorkomen dat vastgoed in verkeerde handen terecht komt. Op de naleving wordt toegezien door de Autoriteit woningcorporaties (Aw). In de regelgeving wordt een onderscheid gemaakt aan welke partij wordt verkocht.

Verkoop aan natuurlijke personen voor eigen bewoning

De meeste corporatiewoningen worden verkocht aan huishoudens die daar zelf gaan wonen, dit kan bijvoorbeeld de zittende huurder zijn. Juist voor deze categorie verkopen is er *geen* toestemming vooraf nodig van de Aw. Dat geldt ook wanneer de woning met korting wordt verkocht, mits er aan bepaalde voorwaarden wordt voldaan. Deze voorwaarden hebben onder meer betrekking op de terugbetaling van de korting en op de waardedeling bij doorverkoop. Verkopen met korting vinden er overigens nauwelijks nog plaats, omdat corporaties hun financiële middelen moeten inzetten om aan hun grote volkshuisvestelijke opgaven te kunnen voldoen. De weinige regels die gelden, zoals het vereiste dat wordt verkocht tegen marktwaarde of anders met inachtneming van bepaalde voorwaarden, zijn blijvend nodig om weglek van maatschappelijk vermogen te voorkomen. Ik zie geen mogelijkheden voor vereenvoudiging van de regels bij deze categorie verkopen.

Verkoop aan andere toegelaten instellingen

Een tweede categorie verkopen waarbij vooraf *geen* toestemming van de Aw is vereist, betreft de verkoop van sociale huurwoningen tussen woningcorporaties. Deze verkopen vinden bijvoorbeeld plaats wanneer de woningen zijn gelegen in het geografische werkgebied van een andere corporatie en dit vanuit een oogpunt van bedrijfsvoering efficiënt is, of indien een corporatie in financiële moeilijkheden is gekomen. In dit laatste geval kan de verkoop aan een andere corporatie bijdragen aan het financieel herstel en aan het behoud van een voldoende grote sociale huurvoorraad. Verkopen tussen corporaties zijn ook vaak onderdeel van onderlinge solidariteit.

Om te voorkomen dat bij de overname van woningen door een andere woningcorporatie overdrachtsbelasting betaald moet worden, is in

artikel 22, derde lid Btiv geregeld dat verkoop tegen een bij ministeriële regeling bepaalde waarde plaatsvindt. In dat geval is er, indien er is voldaan aan alle voorwaarden voor de overdracht van een taak, een beroep mogelijk op een vrijstelling van overdrachtsbelasting op grond van de Wet op de belastingen van rechtsverkeer. In het belastingplan 2027 is een voorstel opgenomen om een nieuwe vrijstelling te introduceren om overdrachten tussen woningcorporaties van onroerende zaken binnen sociale activiteiten (Diensten van Algemeen Economisch Belang) vrij te stellen van overdrachtsbelasting. Met deze nieuwe vrijstelling is het voor woningcorporaties makkelijker om onderling onroerende zaken aan elkaar over te dragen zonder aan de, soms complexe, voorwaarden voor de overdracht van een taak te voldoen. Zodra de nieuwe regelgeving van kracht is kan artikel 22, derde lid Btiv, komen te vervallen. Dit levert een (beperkte) vereenvoudiging van regelgeving op.

Verkoop aan derden niet voor eigen gebruik (beleggers)

Het deel van de regelgeving waar vereenvoudiging het meest voor de hand ligt, betreft de verkoop aan beleggers. Deze is aan meer regels gebonden en voor elke transactie is toestemming vooraf van de Aw noodzakelijk. De regels hebben onder meer betrekking op de openbare aanbesteding en aanbiedingsvolgorde (eerst aanbieden aan (zittende) huurders, daarna aan andere corporaties en dan pas aan beleggers), het vereiste van een Verklaring omtrent gedrag (VOG), om te voorkomen dat het vastgoed van corporaties in criminele handen terecht komt, en op de vereiste zienswijzen van gemeenten en huurdersorganisaties. Hiervoor is aangegeven dat corporaties vaak prestatieafspraken maken met de gemeente en de huurdersorganisatie over de omvang van de sociale woningvoorraad en over de verkoop van woningen. Als dit het geval is, is een zienswijze op het moment dat de verkoop daadwerkelijk plaatsvindt eigenlijk dubbelop. Ik wil daarom de regelgeving aanpassen zodat, indien er prestatieafspraken zijn gemaakt over de omvang van de sociale woningvoorraad én over de verkoop van delen daarvan, de zienwijzen van gemeente en huurdersorganisatie achterwege kunnen blijven. Voor potentieel te liberaliseren woningen bestaat deze mogelijkheid al, mits aan een tweede voorwaarde is voldaan, namelijk dat de woningen nog zeven jaar verhuurd worden in het middensegment. Deze laatste voorwaarde komt te vervallen, zodat de aankoop van corporatiewoningen door beleggers aantrekkelijker wordt. Ook in dit geval is voorwaardelijk dat er lokale prestatieafspraken over gemaakt zijn, zodat het belang van huurders en gemeenten is geborgd. In de lokale prestatieafspraken kunnen lokale partijen vervolgens ook aanvullende afspraken maken, bijvoorbeeld een verplichting om na verkoop voor een minimale periode door te verhuren.

Verkoop van niet-daeb woningen aan beleggers

De regelgeving ten aanzien van de verkoop van woningen uit de niet-daeb-tak van de woningcorporatie aan beleggers is beperkt. Wel dient een verzoek tot verkoop vergezeld te gaan door een uiteenzetting van het belang voor de volkshuisvesting van de voorgenomen verkoop. De woningen uit de niet-daeb-tak hebben, met het oog op de integratie van middenhuurwoningen in de daeb-tak, geen functie voor de huisvesting van de doelgroep van lagere inkomens. Het gaat dan immers om vrije sector huurwoningen. Een uiteenzetting van het belang voor de volkshuisvesting van de verkoop ligt daarmee eigenlijk niet in de rede, terwijl dit de corporatie verplicht tot extra handelingen en dus lasten. Ik ben daarom voornemens deze bepaling te schrappen.

Verkoop onder Voorwaarden

Een bijzondere vorm van verkoop van corporatiewoningen betreft de Verkoop onder voorwaarden (VoV). Met deze constructie kan een woningcorporatie een woning met een korting te koop aanbieden aan een huishouden met (vaak) een laag- of middeninkomen. Dit maakt woningen voor deze inkomensgroepen beter bereikbaar. De corporatie heeft vervolgens een plicht dan wel eerste recht om de woning terug te kopen wanneer deze weer te koop wordt aangeboden. De corporatie deelt hierbij in de waardeontwikkeling van de woning en de woning blijft op deze manier onderdeel van de corporatievoorraad.

Het recht of de plicht om woningen als eerste terug te kopen, verplicht de corporatie om bij de inrichting van haar financiële huishouding rekening te houden met de toekomstige kosten voor het terugkopen. Dit heeft ook gevolgen voor de leencapaciteit, zoals genormeerd door het Waarborgfonds Sociale woningbouw (WSW). De beperking van de leencapaciteit speelt in de praktijk echter alleen wanneer een corporatie op grote schaal (in relatie tot de eigen woningvoorraad) gebruik maakt van VoV-constructies. De meeste corporaties maken tot nu toe niet of zeer beperkt gebruik van dit soort constructies. Door dit instrument vaker in te zetten zouden corporaties meer kunnen verkopen en daardoor over meer financiële opbrengsten beschikken, en tegelijkertijd vanwege het terugkooprecht grip houden op de (toekomstige) omvang van de sociale huurwoningvoorraad. Ik wil met Aedes bezien onder welke voorwaarden de inzet van VoV-constructies gestimuleerd kan worden. Met het WSW zal worden overlegd over de voorwaarden die daarbij in acht genomen moeten worden.

Tot slot

Voor het kabinet heeft het aanpakken van de woningnood absolute prioriteit, zoals ook blijkt uit het instellen van de Taskforce versnelling woningbouw. De Taskforce presenteert na de zomer een integraal plan om zo snel mogelijk uit de woningnood te komen, met 100.000 nieuwe woningen per jaar als inzet. Zolang deze situatie nog niet is bereikt liggen maatregelen die kunnen leiden tot een krimp van de sociale huursector niet in de rede. De maatregelen die het Kabinet neemt om de bouwproductie te verhogen en de woningmarkt beter te laten functioneren zullen bijdragen aan een goede portefeuilleontwikkeling van woningcorporaties.

De Minister van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening,
E. Boekholt-O'Sullivan

BIJLAGE

Aantal woningverkopen door woningcorporaties naar type koper

Tabel – Aantal verkochte woningen door woningcorporaties per jaar naar type koper

	Type koper					
Koopjaar	**NP – Eigen gebruik**	**Investeerder**	**Investeerder (Rechtspersoon)**	**Woningcorporatie**	**Overig**	**Onbekend**
2010	15.804	207	622	2.642	971	117
2011	15.561	361	1.628	2.291	1.258	124
2012	15.612	332	530	9.068	966	102
2013	16.056	513	1.524	3.951	813	100
2014	18.791	705	2.071	1.664	927	100
2015	17.564	728	6.447	4.006	1.046	110
2016	13.293	674	2.713	3.067	1.538	93
2017	10.755	474	3.640	1.253	670	72
2018	8.957	330	1.520	3.628	525	60
2019	8.113	343	586	1.973	391	24
2020	7.035	271	1.125	9.356	694	22
2021	7.320	102	195	839	1.084	18
2022	4.851	68	818	7.053	875	21
2023	5.217	71	555	2.981	50	4
2024	4.813	46	701	1.791	1.010	6
2025	5.174	22	730	1.426	176	3