

# Woning bouw convenant Hoorn



Hoorn,  
22 mei 2024



## Partijen:

**Gemeente Hoorn**, te dezen rechtsgeldig vertegenwoordigd door wethouder Van der Ven in zijn functie als wethouder, daartoe op grond van het bepaalde in artikel 171 Gemeentewet gemachtigd door J. Nieuwenburg in zijn hoedanigheid van burgemeester, handelend ter uitvoering van het besluit van burgemeester en wethouders van Hoorn, hierna te noemen **Gemeente**.

en

Woningcorporaties, (bouwende) projectontwikkelaars en nieuwbouwmakelaars actief in Hoorn, vertegenwoordigd door de stichting Woningmakers Westfriesland, hierna gezamenlijk te noemen **Marktpartijen** [1].

Gemeente en Marktpartijen samen te noemen: **Partijen**.

## Overwegingen:

**Gemeente en Marktpartijen in Hoorn werken nauw samen** om de woningbouw kwantitatief en kwalitatief te optimaliseren gegeven de omstandigheden op de woningmarkt. Partijen realiseren zich dat zij elkaar nodig hebben in die zin dat Marktpartijen woningen bouwen en de Gemeente de noodzakelijke publieke randvoorwaarden daarvoor creëert. De Gemeente heeft diverse kaders opgesteld waarmee zij deze ontwikkelingen beleidsinhoudelijk stuurt, bij de start en gedurende het proces. Kaders zoals bijvoorbeeld de woonvisie, maar ook verschillende ruimtelijke beleidskaders worden naar gelang de ruimtelijke aspecten eerst vertaald in intentie- en/of anterieure overeenkomst, en vervolgens gevat in een passend bestemmingsplan en bijbehorende vergunningen. In dit proces speelt naast de goede ruimtelijke inpassing haalbaarheid en betaalbaarheid een belangrijke rol.

**Door samen te werken is meer mogelijk** dan wanneer de Gemeente beleidswensen slechts baseert op regelgeving. Marktpartijen hebben zich verenigd in de stichting Woningmakers Westfriesland. Deze stichting heeft een samenwerkingsovereenkomst 'Woonpact HOME' met de Gemeente gesloten. Woningbouw is gebaat bij een goede samenwerkingsrelatie die met dit convenant makkelijker ontstaat dan door regels alleen. De afspraken in het convenant zijn een basis voor afspraken tussen Marktpartijen en de Gemeente, bijvoorbeeld in de vorm van de gebruikelijke anterieure overeenkomst.

[1] Woningmakers Westfriesland voelt zich verantwoordelijk alle Marktpartijen actief in Hoorn te vertegenwoordigen.

**In de Woondeal NHN (maart 2023)** spraken de 16 gemeenten, de provincie en het Rijk af vóór 2032 40.000 woningen te bouwen, ergo 5.000 woningen per jaar. Voor Westfriesland zijn dat 12.500 woningen, ruim 1500 per jaar. Voor Hoorn zijn dat 6.000 woningen tot 2030.

**Dit convenant richt zich** er (ook) op haalbaarheid en betaalbaarheid met elkaar in balans te brengen. Sinds enige tijd is de woningmarkt sterk veranderd als gevolg van (onder andere) dalend consumentenvertrouwen, stijgende hypotheekrente, hoge loon- en materiaalkosten, dalende prijzen van bestaande woningen (onder andere als gevolg van energie-labels in relatie tot hoge gasprijzen), etc. Het blijkt in toenemende mate problematisch sluitende business cases te maken voor projecten, de bouwproductie neemt daardoor af. Het tekort aan woningen is dus groter geworden. Marktpartijen en Gemeente wensen niet bij de pakken neer te zitten en willen alles wat in hun mogelijkheden valt doen om de woningmarkt in beweging te houden.

**Parallel aan het opstellen van dit convenant** heeft de Gemeente Hoorn een doelgroepenverordening vastgesteld. Dit Convenant en die verordening kennen een samenhang: het Convenant omvat afspraken tussen Gemeente en ontwikkelende partijen over de wijze waarop zij willen samenwerken om de gezamenlijke ambities op het gebied van woningbouw te bereiken. Het Convenant legt de lat hoog, terwijl het tegelijkertijd onderkent dat de haalbaarheid van die ambities verschilt, zowel per locatie als in de tijd. De verordening omvat de regels die de Gemeente vanuit haar publiekrechtelijke taak heeft vastgesteld.

**De Gemeente heeft er bewust voor gekozen** de privaatrechtelijke afspraken in dit Convenant zonder handhavingsinstrumenten in te zetten, náást de uitoefening van haar publiekrechtelijke taak via de Verordening. Het Convenant werkt niet door in de Verordening en bij zuiver publiekrechtelijke toetsing aan gemeentelijk beleid zal slechts de Verordening toepassing hebben. Het Convenant vormt echter wel een belangrijk onderdeel van de context waarin de Verordening moet worden gezien en toegepast. Duidelijk is dat deze afspraken de Gemeente niet (kunnen) belemmeren in het uitoefenen van haar publiekrechtelijke taak en dat het kan voorkomen dat de Gemeente besluiten moet nemen die nadelig zijn voor de uitvoering van dit Convenant. De bedoeling is juist dat de samenwerking die op basis van dit convenant plaatsvindt, de Gemeente helpt in het uitvoeren van die taak.

**Met de afspraken in dit Convenant** benadrukken zowel ontwikkelende partijen als Gemeente dat het doel is: haalbaarheid en betaalbaarheid in balans te brengen. Zo wordt voorkomen dat er ofwel de verkeerde woningen worden gebouwd, ofwel er helemaal geen woningen worden gebouwd. De haalbaarheid van een ontwikkeling zal onderdeel vormen van de afwegingen die de Gemeente maakt in de voorbereiding van plannen en bij de toepassing van de verordening.

**Waar nodig zullen de uitgangspunten in dit convenant** verder uitgewerkt worden. De Partijen nemen daarvoor bij voorkeur gezamenlijk het initiatief. Voor de in dit Convenant gehanteerde begrippen wordt aangesloten bij de definities zoals in de Verordening gehanteerd.

## Doelen

Met dit doelgroepenconvenant beogen partijen:

- Voldoende woningen van de juiste kwaliteiten te bouwen voor de grote aantallen mensen die nu een woning nodig hebben, een en ander zoals vastgelegd in de Woondeal NHN en het Woonakkoord Westfriesland;
- Beleidsdoelstellingen te realiseren via deze nieuw te bouwen voorraad woningen;
- In het algemeen de woningbouw te versnellen;
- In het bijzonder bijvoorbeeld met het 1000-woningenplan een zet aan de woningbouw te geven;
- Gelijke verwachtingen te hebben van het gezamenlijk te doorlopen woningbouwproces.

## Afspraken

### **Artikel 1.** Strategieën voor haalbaarheid en betaalbaarheid

**Voor het betaalbare segment** wensen Partijen dat er ook voor de smalle beurs nieuwbouw koop- en huurwoningen beschikbaar komen. Vanuit een berekening vanuit de inkomens van deze woningzoekenden volgen normbedragen voor betaalbare koopwoningen in relatie tot inkomens (zie art. 5 (huur) en 6 (koop) van de doelgroepenverordening). In de huidige marktomstandigheden blijkt dat stichtingskosten vaak hoger zijn dan deze normbedragen. Partijen zien het als een gezamenlijke opgave om zo veel als nodig betaalbare woningen te bouwen.

Daarin zien partijen vier nieuwe strategieën:

**1. Betaalbare woningen komen beschikbaar** via het 1000-woningenplan (zie artikel 4) van Intermaris;

**2. Compacte volwaardige woningen bouwen.** Aanvullend starten Partijen een proces van leren van elkaar. Ontwikkelaars en Gemeente brengen best practices in van (compacte) woningen waarvan in de praktijk is gebleken dat die wel gerealiseerd kunnen worden voor beperkte stichtingskosten;

**3. Haalbaarheid is niet alleen de zaak van de projectontwikkelaar.** Andere Marktpartijen (aannemers, beleggers, ...) hebben via hun exploitaties ook een rol. Ook de overheden beïnvloeden de haalbaarheid door de eisen die zij aan woningen stellen, met name eisen boven het bouwbesluit die zij volgens de wetslechts in goed overleg vrijwillig overeengekomen mogen worden. Als al deze spelers met open boeken (residueel) en zo nodig ondersteund door een onafhankelijke kostendeskundige transparant overleggen kan in overleg het maximaal haalbare verkend worden.

- i. Om niet voor elk project het wiel opnieuw uit te vinden stellen Partijen in onderling overleg een methodiek op hoe zo'n constructief overleg plaats kan vinden. Uniforme uitgangspunten en spelregels (rendement, doorrekening aankooprijis grond, BDB-cijfers) zijn daarin belangrijke aspecten.

**4. Verkoop van woningen aan particulieren** onder de marktprijs met een "constructie" (zoals bijvoorbeeld koopgarant of koopstart). Dergelijke constructies hebben altijd (1) een terugkooprecht of -verplichting en (2) uitgesteld rendement in zich.

- i. Een terugkoopverplichting en uitgesteld rendement staan op gespannen voet met de financiële mogelijkheden van projectontwikkelaars. Het kan ook gevolgen hebben voor de balans van de onderneming, en de slagkracht beperken. Als een dergelijke constructie gewenst is, maar de effecten op de Marktpartijen zijn te groot, dan kan het georganiseerd worden in de vorm van een zelfstandige rechtspersoon die deze functionaliteit op zich neemt. Gemeente en Marktpartijen overleggen over hoe de kosten van een dergelijke constructie in deze rechtspersoon gedragen kunnen worden:
  - ii. Bijdragen van Gemeentezijde;
  - iii. Bijdragen van Marktpartijen;
  - iv. Subsidie van het Rijk, pilot, vergelijk de oude premie-A koopwoningen;
  - v. Investeerders (bijvoorbeeld 'slimmer kopen, Trudo', [www.slimmerkopen.nl](http://www.slimmerkopen.nl)).

Een combinatie van 1 t/m 4.

## Artikel 2. Doorbouwdeal

**Een aantal actuele omstandigheden** maken doorbouwen van woningen moeilijk:

- De marktomstandigheden zoals stijgende hypotheekrente, dalende prijzen in de bestaande bouw, blijvend hoge kosten voor materialen en arbeid;
- Extra eisen van betaalbare woningen vanuit de Rijksoverheid (30% sociaal, 2/3 betaalbaar).

Business cases komen in toenemende mate onder druk te staan. Ontwikkelaars voelen zich steeds meer genoodzaakt het projectprogramma te wijzigen, projecten uit te faseren of stop te zetten.

Vanwege de blijvende tekorten op de markt, die alleen maar oplopen blijft het noodzakelijk om alert te zijn op mogelijkheden om de woningbouw te versnellen. Het feit dat in Westfriesland Gemeente en Marktpartijen zich hebben georganiseerd biedt extra kansen voor samenwerking.

De Rijksoverheid heeft toegezegd met subsidies de woningbouw op gang te willen houden. **Afspraken tussen de gemeente, provincie en het Rijk zijn hierover gemaakt in de Woondeal Noord-Holland Noord.** Partijen zetten zich in om binnen redelijke grenzen het maximale te doen om de woningbouw zoveel als mogelijk op tempo te houden, en als dat niet lukt, alles in het werk te stellen om met behulp van Rijkssubsidies projecten op gang te houden. In het bijzonder door optimale voorbereiding en preparatie.

### Actie 1. Gezamenlijk beeld

i. Optimale publiek-private monitoring om de meest kansrijke projecten te selecteren voor subsidie (zie artikel 3). Gemeentelijke aanbeveling staat borg voor woningbouwprojecten die met subsidies wél snel woningen opleveren;

ii. Dialoog in bouwberaad over preparatie van de subsidieaanvragen en prioritering, op basis van analyses van business cases;

### Actie 2. Eigen huiswerk op orde (waar nodig)

i. Tekorten zijn het probleem van alle spelers in de keten, van de projectontwikkelaar, de aannemer, de belegger en corporatie, grondleverancier, en van de Gemeente. Business cases worden waar mogelijk sluitend gemaakt door inspanningen van iedereen, “delen van tekorten in de keten”, zo nodig o.l.v. een gezamenlijk in te roepen onafhankelijk deskundige. In overleg zoeken we naar wat mogelijk is;

- ii. Om het vertrouwen te voeden en kansen en knelpunten te bepalen voeren spelers een open boekhouding naar elkaar toe;
- iii. Waar hoge boekwaarden de business case bepalen kan afboeken noodzakelijk zijn. Als dit overmatig het geval is, kunnen spelers hierover afspraken maken;
- iv. Standaardisering van een methodiek van subsidieaanvragen in samenwerking tussen de Gemeente en de Marktpartijen;

### **Actie 3. Innovatieve aanpakken**

- i. Anticyclisch investeren gebeurt op diverse manieren, de corporatie bouwt meer, koopwoningen gaan (al dan niet tijdelijk) in de middenhuur (als belegging van de ontwikkelaar, voor een belegger of corporatie, of in gezamenlijkheid via een fonds);
- ii. Kleine plukken bouwen, in de vorm van “elk dorp een straatje erbij”, of het opsplitsen van projecten in onderdelen die in de huidige markt kunnen renderen, en herontwikkelen van de overige slecht rendabele delen;
- iii. BZK Expertteam Woningbouw inzetten;
- iv. Tijdelijke woningen bouwen op plekken die voorlopig niet aan snee komen.

### **Artikel 3. Publiek-private monitoring van de doelen**

**Om in de gaten te houden dat de doelen worden gehaald** monitoren Gemeente en Marktpartijen de planvoorraad. Niet alleen kwantitatief, maar ook kwalitatief waaronder het percentage sociale huur. De gemeentelijke monitor focust vooral op het ruimtelijke proces tot aan de vergunning, de private monitor op de haalbaarheid en planning van de realiserende partij.

**Beide monitors worden in samenhang beschouwd** om sturing te geven aan de woningbouw, en patronen (generieke leerpunten) te bepalen (leren). Sturen door plannen te versnellen, naar voren te schuiven, te verdichten of nieuwe plannen toe te voegen. Leren door in samenwerking tussen Gemeente en Marktpartijen patronen in van een oplossing worden voorzien (versnellingsinterventies). Deze dialoog over de planlijst vindt plaats tijdens periodiek te organiseren Bouwberaden. Deze bouwberaden hebben een plek in het systeem van monitoring in de Woondeal NHN.

## Artikel 4. 1000 - woningenplan [1]

**Woningcorporatie Intermaris heeft in Hoorn ca. 9.500 woningen in bezit.** Een gedeelte van dit bezit is incurant voor de huidige (kandidaat) huurders. De woningen in het 1000-woningenplan hebben een gangbaar onderhouds- en duurzaamheidsniveau (level B), en worden verkocht aan gegadigden met een laag inkomen. De projectontwikkelaar bouwt in plaats van het door de Gemeente voorgeschreven aandeel betaalbare koopwoningen evenveel courante sociale huurwoningen voor de corporatie als het aantal de af te stoten corporatiewoningen.

**De komende tijd gaat Intermaris zich verder verdiepen** in de financiële haalbaarheid. In hoeverre komen nieuwbouwprijzen overeen met de verkoopprijs van de bestaande voorraad? Daarbij ook rekening houdend met een koopconstructie als Koopgarant. Voorheen was dat een minder groot risico dan nu het geval lijkt te gaan worden.

Uitgangspunten (per project):

- Intermaris stoot X bestaande woningen af voor de individuele verkoop;
- Projectontwikkelaar bouwt X corporatiewoningen extra voor Intermaris;
- Projectontwikkelaar bouwt X betaalbare koopwoningen minder;
- Per project wordt onderhandeld tussen corporatie en projectontwikkelaar over de inhoudelijke en financiële uitgangspunten van deze X sociale huurwoningen;
- Het project omvat aanvullend aan deze X woningen ook het reguliere deel sociale huurwoningen Y, dat in de regel door dezelfde ontwikkelaar wordt gerealiseerd;
- Wanneer de woningen onder de marktwaarde worden verkocht gebruikt Intermaris daarvoor een constructie als genoemd onder artikel 1 sub d (koopstart/koopgarant of anders);
- Intermaris hanteert een terugkoopregeling om de woningen duurzaam beschikbaar te houden voor de doelgroep;

[1]

In de prestatieafspraken van Intermaris staat een aantal van 500 woningen t/m 2030, voor meer woningen is een langere termijn nodig. Bij gebleken succes kan dat een wenkend perspectief zijn. Misschien krijgt de constructie een andere naam.



- Er wordt door Intermaris een administratie bijgehouden van de woningen die op deze manier zijn ‘uitgewisseld’;
- Er zullen faseringsverschillen optreden in de realisatie van de nieuwbouw (corporatie)woningen en de verkoop van bestaande woningen. Deze faseringsverschillen rapporteert Intermaris jaarlijks in de prestatieafspraken.

### **Een voorbeeld**

Een ontwikkelaar bouwt een kleine wijk van 100 woningen. Daarvan zijn er 15 sociale huurwoningen, 15 betaalbare koopwoningen, 30 middeldure huur- of koopwoningen en 40 vrijesector huur- of koopwoningen (voldoet aan 30-30-40 regel).

Wanneer de ontwikkelaar gebruik maakt van het 1.000-woningenplan worden er in plaats van 15 betaalbare koopwoningen 15 (extra) sociale huurwoningen gebouwd voor Intermaris.

Bij elkaar worden in dit plan dan 30 sociale huurwoningen, 30 middeldure huur- of koopwoningen en 40 vrijesector huur- of koopwoningen opgeleverd. Parallel worden 15 bestaande huurwoningen van Intermaris verkocht met een koopconstructie.

**De projectontwikkelaar kan ervoor kiezen** de betaalbare koopwoningen wel te bouwen, of voor (een gedeelte van) de betaalbare koopwoningen gebruik te maken van het 1000-woningenplan.

### **Artikel 5. Doelgroepen**

**Nieuwbouwwoningen bouwen Partijen ook voor doelgroepen.** Dit kunnen algemene doelgroepen zijn zoals mensen met een smalle beurs, maar ook specifieke doelgroepen die een bij hun omstandigheden passende woning behoeven, die afwijkt van de standaard, bijvoorbeeld seniorenwoningen, nultreden-woningen of studentenwoningen. Deels wordt de behoefte aan dit soort woningen met gemeentelijk onderzoek (woon-wensen onderzoek) inzichtelijk. Dergelijke onderzoeken voert de Gemeente uit eens per 3 à 4 jaar. Maar Marktpartijen hebben via eigen marktonderzoek ook beeld van woonwensen, doorgaans veel frequenter. De woningmarkt ontwikkelt zich snel en

**Marktpartijen hebben inzicht in innovaties en nieuwe woonproducten.** Er is behoefte deze professionele kennis van Gemeente en Marktpartijen te bundelen en gezamenlijk conclusies te trekken welke woonproducten gewenst en realiseerbaar zijn, of welke vernieuwende producten latent afzetbaar zijn. Ook is het zo dat in toenemende mate faciliteiten van huizen niet in eigendom maar via huur- of leaseconstructies worden aangeboden.

**Eén keer per jaar** – of zo vaak als nodig wordt geacht – organiseren de Woningmakers in overleg met de Gemeente(n) een workshop over de vraag in de markt en de producten die aan die vraag tegemoet komen. Dit gezamenlijk marktbeeld wordt vertaald in het woningbouwprogramma. Nieuwe producten die al dan niet in eigendom meegeleverd worden bij oplevering van de woning leiden tot het ontbreken van een level playing field. Dit aspect wordt meegenomen in deze discussie en mogelijk verwerkt in een volgende versie van de doelgroepenverordening.

## **Artikel 6.** Beleid en haalbaarheid – Beleid dat werkt

**(Gemeentelijke) beleidseisen kunnen,** wanneer ze hoog zijn, een (groot) effect op de stichtingskosten van nieuwbouwwoningen hebben, de business case sterk beïnvloeden. Om lokale variaties te vermijden en de markt gelegenheid te geven zich op uniforme normen te richten en daarbij specialismen te laten ontwikkelen, is in het verleden op nationaal niveau het bouwbesluit vastgesteld. Gemeenten mogen publiekrechtelijk en privaatrechtelijk geen (technische) eisen stellen boven het bouwbesluit, en de Gemeente Hoorn werkt ook zo.

**Andere Gemeentelijke eisen hebben ook effect op de haalbaarheid.** Denk aan parkeerbeleid, welstand, grondbeleid en bijdragen aan openbare ruimte of aan bovenplanse kosten. Ook doelgroepenbeleid is een voorbeeld van beleid met effect op de haalbaarheid van woningbouwplannen.

**De stedenbouwkundige eisen en plan economische uitgangspunten** kunnen sterk bepalend zijn voor de haalbaarheid van woningbouwprojecten. Het is nodig dat deze en andere eisen in lijn zijn met de aard van het product, de doelgroep waarvoor gebouwd wordt (betaalbaarheid) en de voorwaarde van een sluitende business case. Om dat te bewerkstelligen hanteert de Gemeente vanaf het eerste moment de uitgangspunten van haalbaarheid en betaalbaarheid.

In Hoorn werken Gemeente en Marktpartijen volgens het principe ‘Beleid dat werkt’. Dit betekent dat de Gemeente samen optrekt met de Marktpartijen bij het voorbereiden en vaststellen van nieuw beleid. Afhankelijk van het belang en het

effect op de haalbaarheid en betaalbaarheid varieert deze samenwerking van raadplegen tot coproductie. Uitgangspunten zijn gezamenlijke ambitie en (inhoudelijke en financiële) haalbaarheid.

Dit Artikel zien we in relatie tot de strategieën 1-4 als geformuleerd in Artikel 1.

## **Artikel 7.** Middeldure huur

**In Hoorn blijkt uit verkenningen een kleine behoefte** aan middel dure huur.

Wanneer voor dit segment gebouwd wordt blijken deze woningen toch telkens te worden afgezet, er blijkt zeker vraag te zijn naar dit product. Marktpartijen wijten dat aan de zeer beperkte beschikbaarheid van andere bereikbare woningen, zoals het tekort aan corporatiewoningen, betaalbare koopwoningen en het onoverbrugbare financiële gat dat ontstaat voor mensen die een inkomen hebben net boven de DAEB-norm. Zij kunnen niet inschrijven voor een corporatiewoning en hebben onvoldoende leencapaciteit voor een koopwoning.

**Via dit convenant zetten Gemeente en Marktpartijen zich in** om ook voor deze doelgroepen passende (andere) producten te bouwen. De corporaties worden door het rijk gestimuleerd deze middenhuur woningen te bouwen.

## **Artikel 8.** Administratieve aspecten

### **a.Hypotheek**

De afspraken in dit convenant en de doelgroepenverordening worden door een onafhankelijke hypotheekadviseur en enkele banken gecheckt op elementen die het verstrekken van een hypotheek belemmeren.

### **b.Rol Corporatie**

De corporatie krijgt een speciale rol bij de administratie van de afgestoten woningen in het 1000-woningenplan. Deze administratie wordt bij de jaarlijkse accountantscontrole gecontroleerd.

## **Artikel 9. Slotbepalingen**

### **a. Verschillende uitleg**

Wanneer er verschil van mening bestaat over de uitleg van dit convenant, dan kan een betrokken marktpartij of de Gemeente in voorkomende gevallen dit meningsverschil voorleggen aan het overleg van Gemeente en Woningmakers. In goed overleg tussen Gemeenten en Woningmakers wordt in de geest van dit convenant bepaald hoe in dat geval de juiste uitleg is.

### **b. Periodieke evaluatie**

Jaarlijks, of wanneer dat door een van de Partijen noodzakelijk wordt geacht, wordt het Woningbouwconvenant geëvalueerd en indien nodig aangepast en geactualiseerd.

### **c. Duur**

Het convenant wordt aangegaan voor onbepaalde tijd en is tussentijds opzegbaar. Voordat een van partijen overgaat tot opzegging, dient overleg plaats te vinden over de aanleiding van de opzegging en de mogelijkheid de samenwerking onder het convenant toch door te zetten. Indien na dat overleg toch besloten wordt de samenwerking te beëindigen, zullen partijen een zo veel mogelijk gezamenlijk statement naar buiten brengen.

### **d. Kosten**

Indien in het kader van de samenwerking onder dit convenant kosten gemaakt moeten worden, zullen partijen vooraf in overleg treden over de mate waarin iedere partij aan die kosten bijdraagt.

### **e. Overlegstructuur**

Partijen zullen steeds in overleg blijven en de wijze waarop dat gebeurt, verschilt van moment tot moment. De ene fase in de samenwerking kan vragen om intensief overleg in klein comité, terwijl een andere fase vraagt om grootschalige overleggen waarbij veel partijen betrokken worden.

Uitgangspunt is dat iedere partij initiatief kan nemen tot (nader) overleg en dat steeds de vorm gezocht wordt die op dat moment nodig is.



Namens de gemeente Hoorn,  
Marjon van der Ven,  
wethouder Wonen en Stadsontwikkeling



Namens Woningmakers Westfriesland  
Cees Tip,  
directeur-bestuurder Intermaris



