

MIDDENHUUR: DAAR KUN JE NU AL MEE AAN DE SLAG!

Factsheet voor corporaties - van ambitie naar uitvoering

De druk op de woningmarkt raakt steeds vaker huishoudens met een middeninkomen. Zij verdienen vaak te veel voor sociale huur, maar vinden moeilijk een passende en betaalbare huur- of koopwoning. Voor woningcorporaties ligt hier een belangrijke opgave. Middenhuur helpt om deze groep perspectief te bieden en draagt tegelijk bij aan urgente opgaven als sterkere wijken, meer doorstroming en een gevarieerder woningaanbod.

Als corporaties hoeft je daarvoor niet te wachten op nieuwe wet- en regelgeving. Zo biedt de vrije toewijzingsruimte nu al de mogelijkheid om maximaal 15 procent van de sociale huurwoningen toe te wijzen aan huishoudens met een middeninkomen. Lees in de [BZK-handreiking](#) wat de nieuwe regelgeving betekent voor middenhuur en wat je nu kan doen. Nu wet- en regelgeving meer ruimte gaat bieden, kan ook het oprekken van huren onderdeel worden van de middenhuurstrategie. Tot slot liggen in de bestaande voorraad vaak meer mogelijkheden dan gedacht; breng het potentieel voor middenhuur binnen jouw voorraad goed in beeld.

Een focus op middenhuur vraagt, vergeleken met sociale huur, wel om andere keuzes op het gebied van financiering, organisatie en samenwerking met gemeenten en marktpartijen. Deze factsheet helpt je om scherpe keuzes te maken en van ambitie naar uitvoering te komen.

VAN AMBITIE NAAR UITVOERING



Middenhuur raakt de hele organisatie. In de praktijk begin je vaak bij ambitie en planvorming. Maar om echt verder te komen, moet je ook vroeg nadenken over financiering, realisatie, verhuur en beheer. Maak deze keuzes in samenhang met elkaar. Dan kan de organisatie sneller en gericht aan de slag.



ORGANISATIECULTUUR

ORGANISATIE CULTUUR

Middenhuur vraagt om een andere manier van werken. Het raakt de hele organisatie: van strategie, financiën en vastgoed, tot uitvoering en klantcontact.

Een succesvolle aanpak ontstaat wanneer teams vanaf het begin integraal werken en keuzes op deze terreinen in samenhang maken. Dit vraagt om een cultuurverandering in de organisatie, op de volgende gebieden:



AMBITIE EN PLANVORMING

- Zorg voor duidelijk mandaat vanuit het bestuur en MT
- Stem integraal af tussen vastgoed, wonen en financiën
- Maak ruimte om bewust af te wijken van bestaande routines

FINANCIERING

- Organiseer expliciet financiële expertise op middenhuur
- Maak bewust andere risicoafwegingen waar dat nodig is
- Intensiveer de samenwerking met externe partijen

VERHUUR EN BEHEER

- Maak een strategische keuze in klantbenadering: vraagt middenhuur om een eigen route?
- Richt specifieke teams of expertise op middenhuur in
- Pas systemen en dataprocessen aan

REALISATIE

- Neem besluiten al eerder in het proces
- Bouw meer flexibiliteit in bij productontwikkeling
- Pak een actieve rol richting marktpartijen

-terug naar figuur van ambitie naar uitvoering-



AMBITIE EN PLANVORMING

Middenhuur vraagt om onderzoek en duidelijke keuzes. Voor wie verhuur je? Op welke schaal?

En via welke route: nieuwbouw, transformatie of overheveling uit de bestaande voorraad? Keuzes in de programmamix en exploitatiestrategie, zoals uitponden, hebben direct gevolgen voor de bedrijfsvoering.

Sluit aan bij de woonbehoefte, stem gebiedsplannen af met de gemeente en veranker middenhuur stevig in de organisatie. Zo doe je dat:

- Doe gericht marktonderzoek en formuleer een duidelijke middenhuurambitie die past bij de opgave in de gemeente. Gebruik de gemeentelijke woonvisie en onderzoek naar woonbehoeften.
- Verken kansen voor middenhuur op locaties en stem daar vroeg over af met gemeenten.
- Kies en begrensd de doelgroepen die je met middenhuur wilt bedienen, zoals middeninkomens, sleutelberoepen, friends, doorstromers, of huishoudens net boven de sociale huurgrens. Gebruik hiervoor de wegwijzer beter benutten.
- Onderzoek hoe middenhuur past in de portefeuillestrategie. Denk aan nieuwbouw, overheveling van sociale voorraad en nieuwe woonconcepten. Maak duidelijke keuzes over schaal en positie. Gebruik hiervoor de Leidraad Portefeuillestrategie: visie op langetermijnbeheer van woningcorporaties.
- Benut ook de bestaande voorraad. Er is vaak meer mogelijk dan gedacht. Breng in beeld welke woningen geschikt zijn voor middenhuur, hevel geschikte woningen over waar dat kan (15 procent mag nu al) en zet bij nieuwbouw in op sociale huur. Gebruik hiervoor deze inspiratie.
- Veranker de ambitie en plannen stevig binnen het bestuur, het managementteam en de Raad van Commissarissen.

WAT VRAAGT DIT VAN JE ORGANISATIE?

- Zorg voor duidelijk mandaat vanuit het bestuur en MT
- Stem integraal af tussen vastgoed, wonen en financiën
- Maak ruimte om bewust af te wijken van bestaande routines

-terug naar figuur van ambitie naar uitvoering-



FINANCIERING

Hoe krijg je de businesscase sluitend? Ontwikkelingen rond borging en Europese kaders voor DAEB-middenhuur bieden nieuwe ruimte. Dat vraagt nu al om strategisch voorsorteren.

De haalbaarheid hangt af van de juiste programmering, passende grondprijzen en goede afspraken met gemeenten en marktpartijen. Bespreek daarom op tijd de grondprijs, planvorming en risicodeling. Zo doe je dat:

- Sorteer voor op toekomstige borging en regelgeving voor DAEB-middenhuur. Breng nu al in beeld wat dit betekent voor je plannen. Lees in [deze handreiking](#) welke mogelijkheden het DAEB-vrijstellingsbesluit biedt voor staatsteun aan middenhuur huisvesting en welke instrumenten overheden kunnen inzetten voor financiële bijdragen.
- Meld je [hier](#) aan bij de Aedes-middenhuurpagina en volg het laatste nieuws op dit onderwerp.
- Gebruik de draaiknoppen voor een sluitende businesscase: programmamix, grondprijs, uitponden na twintig jaar, prijs-kwaliteitsturing en PMC's. Zie voor een overzicht van PMC's de [Conceptenboulevard](#).
- Ga vroeg in gesprek met gemeenten en marktpartijen. Gebruik hiervoor de [handreikingen samenwerking](#).
 - Bespreek met gemeenten wat nodig is om in positie te komen, zoals grondprijs en regels in het omgevingsplan. Gebruik hiervoor de [Handreiking Stimuleren middenhuur - voor gemeente en provincie](#).
 - Maak duidelijke afspraken met marktpartijen, bijvoorbeeld over turnkey-constructies of het afnemen van onverkochte woningen tegen een scherpe prijs. Gebruik hiervoor de [Handreiking financieringsproces voor middenhuur met 3 tools](#).
 - Gebruik inzichten van RVO en zet waar nodig het [Expertteam Woningbouw](#) in. Gebruik hiervoor de [vijf opties voor samenwerking tussen corporaties en marktpartijen om stagnerende woningbouw vlot te trekken](#).
- Benut beschikbare subsidies, stimuleringsmaatregelen en ondersteuning van het Rijk. Zie [hier](#) een overzicht.
- Gebruik voor het financieringsproces de handreiking en tools: [RfP](#), [termsheets](#) en [beoordelingsmatrix financiers](#).
- Gebruik bestaande financieringsproducten met toekomstige borging, bijvoorbeeld bij [BNG](#), [NWB](#), [ABN AMRO](#), [ING](#) en [Rabobank](#).

WAT VRAAGT DIT VAN JE ORGANISATIE?

- Organiseer expliciet financiële expertise op middenhuur
- Maak bewust andere risicoafwegingen waar dat nodig is
- Intensiveer de samenwerking met externe partijen

-terug naar figuur van ambitie naar uitvoering-

REALISATIE



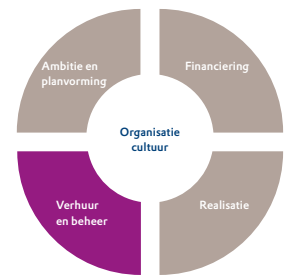
Realisatie vraagt om pragmatische keuzes. Standaardisatie, compacte bouw en samenwerking met ontwikkelaars zijn belangrijk voor de haalbaarheid en snelheid. Zo doe je dat:

- Veel keuzes voor realisatie zijn al gemaakt in de vorige stappen. Zet die nu om in actie.
- Werk met compacte productvarianten en slimme mixen. Ook met een beukmaat van 3,9 meter kan een goede woning worden gemaakt.
- Kies voor compact bouwen, differentiatie en pragmatische oplossingen.
- Werk strategisch samen met ontwikkelaars. Denk aan open-book-samenwerking, turnkey-afspraken, scherpe prijsonderhandelingen en achtervangconstructies. Gebruik hiervoor [Samenwerking met ontwikkelaars](#).
- Werk je samen met de gemeente en loop je vast? Schakel dan het [RVO-expertteam](#) woningbouw in.

WAT VRAAGT DIT VAN JE ORGANISATIE?

- Neem besluiten al eerder in het proces
- Bouw meer flexibiliteit in bij productontwikkeling
- Pak een actieve rol richting marktpartijen

-terug naar figuur van ambitie naar uitvoering-



VERHUUR EN BEHEER

Verhuur van middenhuur werkt anders dan sociale huur. De doelgroepen, kanalen en snelheid verschillen. Dat vraagt om aangepaste processen en systemen. Zo doe je dat:

- Begin op tijd met de verhuurstrategie en procesinrichting.
- Kies en begrensd doelgroepen duidelijk. Richt je verhuurstrategie daarop in en overweeg een gespecialiseerd middenhuurteam.
- Gebruik woningdelen en friends-concepten om de betaalbaarheid en het volume te vergroten. Lees [hier](#) hoe je woningdelen een plek kunt geven in woonruimteverdeelsystemen.
- Stel een transparant toewijzingskader op, met afspraken over volgorde, aanvullende voorwaarden en inkomenstoets.
- Formuleer een concreet en ambitieus verhuurdoel, bijvoorbeeld dat 70 procent van de woningen vóór oplevering is verhuurd.
- Controleer of woningverdeelsystemen aansluiten bij de gekozen doelgroepen en woonconcepten.
- Kies per segment passende distributiekkanalen. Staedion gebruikt bijvoorbeeld [deze](#) projectwebsite voor middenhuurwoningen. Met Datachecker kan brondata ook direct worden gebruikt voor woonruimteverdeling.
- Maak gebruik van voorbeelden. Veel corporaties zijn al actief in middenhuur, zoals [Staedion](#), [Woonbedrijf](#), [Wonen Limburg](#), [de Alliantie](#) en [Portaal](#).

WAT VRAAGT DIT VAN JE ORGANISATIE?

- Een strategische keuze in klantbenadering: vraagt middenhuur om een eigen route?
- Richt specifieke teams of expertise op middenhuur in
- Pas systemen en dataprocessen aan

-terug naar figuur van ambitie naar uitvoering-

COLOFON

© augustus 2026, Den Haag

Uitgave van Aedes, in samenwerking met Platform31

Contactpersonen:

Wobbe van der Meulen, w.vandermeulen@aedes.nl

Job Borggreve, j.borggreve@aedes.nl

Anne van Summeren, anne.vansummeren@platform31.nl

Vormgeving: Aedes

Disclaimer: De inhoud van deze uitgave is met uiterste zorgvuldigheid samengesteld. Desondanks zijn hieraan geen rechten te ontleen en is Aedes niet aansprakelijk voor mogelijk inhoudelijke onjuistheden die voortkomen uit gewijzigde wet- en regelgeving. Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen, of enige andere manier zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgevers of auteurs.

vereniging van
woningcorporaties



PLATFORM31