



Tussen wet en praktijk

Onderzoek naar de financiering van wooncoöperaties

Kennis van wooncoöperaties

Rein Bakker (Stichting OpMaat)

Erwin Beltman (Vannimwegen)

Tussen wet en praktijk

Onderzoek naar de financiering van
wooncoöperaties

1

Rein Bakker - Stichting OpMaat

Erwin Beltman - Vannimwegen

Den Haag, oktober 2015

Uitgave

Platform31
Den Haag, oktober 2015

Redactie: Saskia Hinssen

Postbus 30833, 2500 GV Den Haag
www.platform31.nl

Voorwoord

In tijden van crisis ontstaat er ruimte voor innovatie, ook op de woningmarkt. De afgelopen jaren zagen we de opkomst van zelfbouw, transformatie van kantoren naar woningen, duurzaam renoveren en het casco opleveren van kluspannen. De wooncoöperatie is een innovatie in de organisatie van het wonen. Deze verenigingen, die vaak op relatief kleine schaal woningen exploiteren en beheren voor de leden, zijn in Nederland een relatief onbekend fenomeen. Op het hoogtepunt van de crisis ontstonden er echter op verschillende plekken in Nederland initiatieven van burgers voor het bouwen, aankopen en verhuren van woningen via een coöperatieve vereniging. Toen niet lang daarna de woningcorporaties onder druk kwamen te staan, sloten zich hier ook zittende huurders bij aan.

Het gedachtegoed van de wooncoöperatie is onder andere door Adri Duivesteijn verwoord. Het concept sluit aan bij de oorsprong van de huursector in Nederland toen deze voornamelijk bestond uit woningbouwverenigingen met lidmaatschap van huurders. De wooncoöperatie is, naast formele inspraak, een middel om in de huidige tijd meer zeggenschap van bewoners te organiseren en zo ook de legitimiteit van het stelsel te vergroten. Sinds 1 juli 2015 heeft de wooncoöperatie als vereniging van huurders (en kopers) wettelijke verankering gekregen in de herziene Woningwet.

Met enkele tientallen initiatieven en opname in de wet, is de wooncoöperatie als alternatief op de Nederlandse woningmarkt echter nog geen feit. Niet alleen is het concept onbekend voor alle betrokkenen, ook sluit het weinig aan op de bestaande structuren en instituties rondom het wonen. Op verzoek van het ministerie van Binnenlandse Zaken startte Platform31 daarom eind 2014 met een experimentenprogramma. Hierin zijn veertien koplopers opgenomen die de oprichting van een wooncoöperatie nastreven, maar zich nog volop in de ontwikkelfase bevinden. Samen doorlopen ze dit traject, waarbij constant nieuwe vragen, opgaven en knelpunten opkomen.

3

Een van deze kwesties is de financiering die de meeste wooncoöperaties willen verwerven voor het vastgoed. Al bij de eerste initiatieven tijdens de crisis bleken banken weinig geneigd om hypotheek of andere leningen aan dergelijke verenigingen te verstrekken. Ook bij de koplopers kwam dit naar voren. Bij nadere analyse blijkt er onder het financieringsvraagstuk nog een hobbel te zitten in het opstellen van een goede businesscase en het komen tot een realistisch investeringsscenario.

Willen we partijen zo ver krijgen dat ze in wooncoöperaties gaan investeren, dan is het eerst goed om te weten wat er precies te financieren is. Kennispartners in het programma Rein Bakker van OpMaat en Erwin Beltman van Vannimwegen onderzochten de plannen van de veertien koplopers. En ze brachten de context voor vastgoedfinanciering binnen wooncoöperaties in kaart. Een belangrijke constatering: de initiatieven vallen overal tussenin. Met een focus op lagere (midden)inkomens lijken ze het meest op woningcorporaties, maar als onderneming moeten ze concurreren met commerciële vastgoedpartijen. Wil de wooncoöperatie in Nederland echt een kans krijgen, dan zijn er arrangementen nodig die ruimte bieden aan deze vorm van burgerproductie in het wonen. Die innovatie kan niet alleen van onderaf komen, ook de gevestigde instituties zijn aan zet.

Tineke Lupi
Projectleider experimentenprogramma 'Nieuwe kansen voor de wooncoöperatie' bij Platform31

Inhoudsopgave

	Voorwoord	3
	1 Inleiding	5
	1.1 Achtergrond	5
	1.2 Opzet van het onderzoek	5
	2 Het financieringsvraagstuk	9
	2.1 Verschillende typen wooncoöperaties	9
	2.2 Vastgoedfinanciering	10
	2.3 Financieringsconstructies	12
	2.4 De rol van Toegelaten Instellingen	13
	3 Bevindingen initiatieven	17
	3.1 Indeling in kwadranten	17
	3.2 Resultaten analyse	18
	3.3 Uitkomsten samengevat	20
	4 Conclusies en aanbevelingen	23
4	4.1 Belangrijkste aandachtspunten	23
	4.2 Hoofdconclusies	24
	4.3 Aanbevelingen	24
	4.4 Voorgestelde acties en actoren	25
	Bijlage 1 In de analyse betrokken initiatieven	28
	Bijlage 2 Wooncoöperaties in de Woningwet	29
	Bijlage 3 Verkoopregels van Toegelaten Instellingen	31
	Bijlage 4 Voorbeeld opzet business-case voor wooncoöperaties	33

1 Inleiding

1.1 Achtergrond

De wooncoöperatie vormt een alternatief voor twee 'traditionele' oplossingen die we in Nederland kennen: het op individuele basis huren van een woning van een externe partij en het individuele eigendom van een woning.

In tegenstelling tot diverse andere landen heeft de coöperatie op de Nederlandse woningmarkt slechts een beperkte traditie. Het feit dat randvoorwaarden voor exploitatie en financiering van coöperatieve woonvormen beperkt zijn ingevuld, hangt hier nauw mee samen. In de jaren '60 en '70 zijn veel serviceflats opgezet in de vorm van coöperatieve flatexploitatieverenigingen. Sinds de jaren '80 zijn er tal van woonprojecten gestart met een bepaalde mate van collectiviteit in het eigendom en de financiering. Deze waren over het algemeen óf gebaseerd op een hoge mate van individuele inbreng en risico, óf op een financiering met gemeentegarantie. Per 2003 werden de toen nog resterende financieringsmogelijkheden drastisch ingeperkt, doordat het vanaf dat moment niet meer mogelijk was om NHG-borging te krijgen voor de financiering van een lidmaatschapsrecht van een coöperatie. Ook verstrekten banken niet langer de zogeheten paraplu-hypotheek.

Met een experimentenprogramma wil Platform31 de wooncoöperatie de kans geven een nieuwe start te maken, als vorm waarmee burgers gezamenlijk de verantwoordelijkheid kunnen nemen voor hun woonsituatie. Het ontwikkelen en produceren van woningen is een complex en tijdrovend proces. Uit de eerste verkenningen in het programma bleek dat de inbreng van professionele kennis en netwerken belangrijk is voor de slaagkans van bewonersinitiatieven. Ook werd al snel na de start van de koplopersgroep duidelijk dat het oplossen van knelpunten rondom financiering een essentieel element vormt voor het kunnen laten slagen van de veertien initiatieven in dit programma. Een sluitende exploitatieopzet is hiervoor niet voldoende, coöperaties kunnen niet zonder de medewerking van partijen als geldverstrekkers, borgingsinstituten en investeerders. Dergelijke partijen zijn over het algemeen op dit moment uitermate terughoudend, zoals Platform31 al eerder constateerde. Daarnaast is het waarschijnlijk dat het daadwerkelijk financieren van wooncoöperaties in de nabije toekomst het meest kansrijk is wanneer er uiteindelijk enkele gestandaardiseerde financieringsarrangementen beschikbaar komen.

5

Het doel van dit onderzoek is om de obstakels voor de financiering van vastgoed binnen de coöperatie in beeld te brengen. De oplossingsrichtingen toetsen we vervolgens bij de relevante externe partijen.

1.2 Opzet van het onderzoek

Het onderzoek is opgeknipt in de volgende fasen:

1. Verkenning van exploitatiemodellen en financieringsmogelijkheden;
2. Praktijktoets financiering.

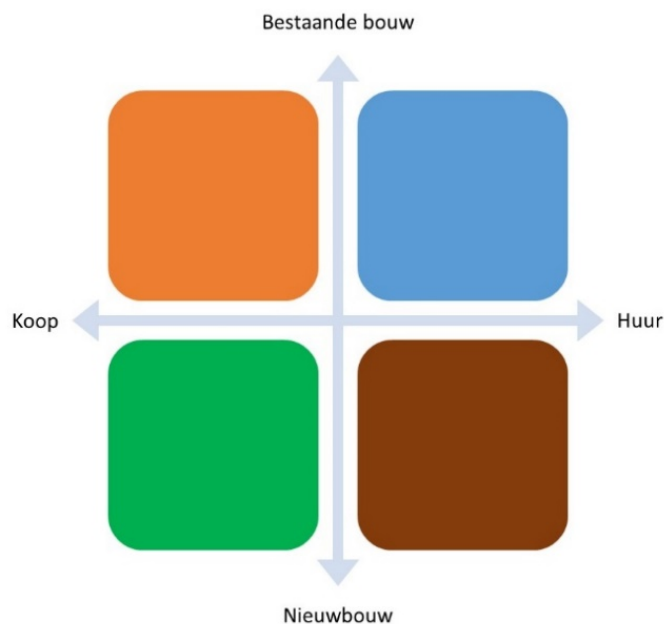
Fase 1 - Verkenning exploitatiemodellen en financieringsmogelijkheden

Voorafgaand aan dit onderzoek deden we binnen het experimentenprogramma van Platform31 een globale verkenning naar de verschillende vormen voor wooncoöperaties. Hieruit bleek een grote verscheidenheid. Dit maakt een eerste verdiepingsslag noodzakelijk. Voor de verschillende hoofdvormen brachten we de exploitatiemodellen en de daaruit af te leiden financieringsruimte en -modellen in beeld. Hierbij is zowel de vastgoed- als de 'klant'-kant van belang:

- Welke vastgoedinvesteringen willen de initiatieven doen?
- Welke woonlasten en bijdragen komen voor rekening van de bewoners? Is dit realistisch gezien hun financiële positie?
- Welke financieringsconstructies hebben de initiatieven zelf bedacht?
- Hoe zien de initiatieven de verhouding tussen de bewoners en het collectief?
- Welke mate van individuele of collectieve zeggenschap heeft de wooncoöperatie op het oog?
- In welke mate willen en kunnen de individuen risico's en aansprakelijkheden aangaan voor zichzelf en/of voor het collectief?

Rekening houdend met de projecten in het koplopersprogramma is in dit onderzoek een onderscheid gemaakt in vier hoofdtypen wooncoöperaties. De hoofdtypen definiëren we langs de assen huur/koop en bestaande bouw/nieuwbouw. Deze indeling sluit goed aan op de verschillende (toekomstige) initiatieven.

6



We startten met het verwerken van de informatie van het koplopersprogramma van Platform31. De op deze wijze verzamelde informatie vormde de basis voor onze analyses. De resultaten van die analyses vertaalden we zoveel mogelijk naar de vier genoemde kwadranten. Als laatste activiteit in deze fase brachten we de mogelijkheden en belemmeringen in beeld ten aanzien van de financiering en doen we concrete suggesties voor het wegnemen van eventuele barrières.

Het eindresultaat van deze fase bestaat uit een kwadrantsgewijze presentatie, waarin we onder andere aandacht besteden aan:

- de verhouding tussen de coöperatie en de individuen (de leden) wat betreft zaken als woonlasten, inbreng, zeggenschap en risico's;

- beoogde financieringsconstructies en verkenning van de mogelijkheden en praktische en wettelijke barrières.

In de aanbevelingen waarmee we dit rapport afsluiten benoemen we acties die kunnen bijdragen aan het wegnemen van bestaande belemmeringen.

Fase 2 - Het vervolg

Met dit rapport ronden we de eerste fase af. In een (toekomstige) tweede fase dienen de geschetste constructies met hun knelpunten en mogelijke financieringsoplossingen worden voorleggen aan stakeholders, zoals hypothecaire geldverstrekkers, vastgoedbeleggers, fondsen, waarborginstellingen en brancheorganisaties. Platform31 kan van daaruit aangeven welke vervolgstappen nodig zijn om de eventuele resterende knelpunten 'op te ruimen'. Mogelijk kunnen de nog te formeren 'actieteams wooncoöperaties' hierbij een rol spelen.

In Finsterwolde komt de dorpscoöperatie op tegen de gevolgen van krimp

7



2 Het financieringsvraagstuk

2.1 Verschillende typen wooncoöperaties

Een wooncoöperatie is een organisatievorm in het wonen waarbij zeggenschap primair bij de bewoners zelf ligt. De juridische structuur is in principe die van een vereniging met als doel het exploiteren en/of beheren van woningen voor de leden. De collectieve basis is belangrijk, maar dit hoeft niet tot uitdrukking te komen in de woonsituatie zelf. In elk gebouw kan in principe een wooncoöperatie worden opgericht.

Binnen deze kaders zijn er verschillende verschijningsvormen mogelijk. Een onderscheid dat vaak gemaakt wordt, is de indeling naar eigendomsvorm: individueel eigendom, collectief eigendom of extern eigendom. In het laatste geval gaat het om een vergaande variant van zelfbeheer van huurders, met name van corporaties. Ze behouden hun bestaande contract maar nemen vrijwillig taken over in het onderhoud en beheer van hun woning en woonomgeving. Tijdens de globale verkenning voorafgaande aan dit onderzoek bleek dat geen enkele koploper van het experimentenprogramma de zelfbeheer-variant nastreeft. Omdat hier geen sprake is van vastgoedovername en de daarmee gepaard gaande investeringen, is hier in dit rapport verder geen uitwerking aan gegeven.

Het onderscheid tussen individueel eigendom of collectief eigendom bleek slechts beperkt relevant. Alle projecten gaan in de basis uit van collectief eigendom. De coöperatie verworft het vastgoed en verhuurt of verkoopt dat vervolgens aan haar leden. Bij deze verkoop hebben de diverse projecten de voorkeur voor het aankopen van een aandeel in het vastgoed, bijvoorbeeld door toepassing van woonrechten of lidmaatschapsrechten. In plaats van eigendom kan daarom beter onderscheid gemaakt worden tussen initiatieven met de nadruk op huur en een voorkeur voor koop. Dit is van belang, omdat deze sterk van elkaar verschillen in exploitatieopzet en de daarmee gepaard gaande geldstromen.

9

Daarnaast is er nog een onderscheid mogelijk naar het type vastgoed dat de wooncoöperatie wil verwerven en exploiteren. Het verschil tussen bestaande bouw en nieuwbouw is belangrijk, omdat de uitgangssituatie, kaal perceel versus verhuurd complex, fundamenteel anders is. Ook verloopt het proces op andere wijze en kan de huidige eigenaar van een bestaand complex mogelijk een rol vervullen als verschaffer van vermogen.

Deze indeling leidt tot vier ideaaltypen: bestaande bouw koop, bestaande bouw huur, nieuwbouw koop, nieuwbouw huur. In de praktijk hanteren wooncoöperaties ook hybride varianten door uit te gaan van een combinatie van huur- en koopwoningen. Bij huur bestaat tevens verschil naar woningen in het sociale segment en daarboven. In de praktijk blijkt dat wooncoöperaties zich hoofdzakelijk willen richten op de huisvesting van lagere (midden)inkomens. Hierin denken ze meerwaarde te vinden ten opzichte van bestaande opties via corporaties en de vrije markt.

2.2 Vastgoedfinanciering

Wooncoöperaties draaien om het exploiteren en beheren van vastgoed. Elk bouwwerk dat ze willen ontwikkelen of aankopen moet worden gefinancierd. Het aantal mogelijke financieringsvormen is in theorie oneindig. De uitersten bestaan uit volledige financiering met eigen vermogen aan de ene kant en volledige financiering met vreemd vermogen aan de andere kant.

In de praktijk is er altijd sprake van een mix tussen eigen vermogen en vreemd vermogen. Het eigen vermogen is risicodragend. Dit betekent dat het vermogen kan dalen en in extreme situaties (bijvoorbeeld faillissement) geheel teniet kan gaan. Bij vreemd vermogen is dit risico niet of in veel mindere mate aanwezig. Bij (dreigende) financiële problemen wordt het eigen vermogen namelijk altijd als eerste aangesproken. Toch willen de verschaffers van vreemd vermogen zekerheden, voordat zij tot financiering van vastgoed overgaan. De meest bekende zekerheid bij vastgoedfinanciering is het hypotheekrecht. Het vastgoed fungeert daarbij als onderpand voor de vermogensverschaffer. Bij andere type vastgoed dan woningen, wordt doorgaans geen hypotheek afgegeven maar meer reguliere leningen. Financiers maken daarbij een risicoprofiel van de investering en het te verwachte rendement. Op basis daarvan stellen ze het bedrag dat ze willen financieren en bijbehorende rente vast.

Afhankelijk van de omvang van het (beschikbare) eigen vermogen kunnen vreemd vermogensverschaffers aanvullende zekerheden voor hun financiering eisen. Zo kunnen er aanvullende garanties bij derden worden gevraagd of kan een deel van de mogelijke huuropbrengst worden verpand. Als hoofdregel geldt dat de beschikbaarheid van zekerheden (onderpand, garanties) kan leiden tot lagere rente en daarmee tot lagere woonlasten voor de bewoner. Het ontbreken hiervan leidt tot hogere financieringslasten die terugverdiend moeten worden in de exploitatie van het pand.

10

Inbreng risicodragend vermogen

Voor het oprichten en exploiteren van een levensvatbare en duurzame wooncoöperatie is het vormen en inbrengen van voldoende eigen vermogen noodzakelijk. Het belangrijkste onderdeel van dit eigen vermogen wordt gevormd door de ledenfinanciering. Dit geldt als fundament van elke coöperatie:

'Ledenfinanciering is een belangrijk coöperatief principe. Dit onderstreept dat een coöperatie van de leden is en blijft. Het merendeel van de Nederlandse coöperatieve ondernemingen heeft een sterk eigen vermogen.' (bron: NCR – Huis van de coöperatie)

De minimaal noodzakelijke omvang van dit eigen vermogen is afhankelijk van diverse factoren, zoals:

- Het risicoprofiel van de te exploiteren woningen (ligging, staat van onderhoud, woningtypes).
- Beschikbare zekerheden en/of garanties.
- De mate van aansprakelijkheid van de leden van de coöperatie.
- De beschikbaarheid van achtergesteld vreemd vermogen.

Globaal zijn er drie mogelijke bronnen van eigen vermogen te onderscheiden:

- Leden – toekomstige bewoners.
- Derden – financieel participanten (risicodragend).
- Toegelaten Instellingen (woningcorporaties).

De mate van aansprakelijkheid van de leden van de coöperatie

Er bestaat een sterke relatie tussen de noodzakelijke omvang van het eigen vermogen en de aansprakelijkheid van de leden van de coöperatie. Elke coöperatie dient in haar statuten dan ook vast te leggen hoe de aansprakelijkheid verdeeld is bij haar bestaan en bij de ontbinding van de coöperatie.

Er zijn drie mogelijkheden:

- bij uitgesloten aansprakelijkheid (UA) zijn de leden niet aansprakelijk voor het tekort;
- bij beperkte aansprakelijkheid (BA) zijn de leden verplicht bij te dragen in het tekort tot een in de statuten vermeld niveau;
- bij wettelijke aansprakelijkheid (WA) zijn de leden voor gelijke delen (tenzij de statuten een andere verdeelsleutel bevatten) aansprakelijk voor het tekort. De mate van aansprakelijkheid van de leden van de coöperatie is mede bepalend voor de noodzakelijke (minimale) omvang van het eigen vermogen.

Zekerheden en garanties

De beschikbaarheid van zekerheden en mogelijke garanties zijn van grote invloed op het minimaal noodzakelijke eigen vermogen. Binnen de woonsector zijn specifieke garantieregelingen beschikbaar voor de sociale huur (WSW) en voor eigen woningbezit (WEW/NHG).

Het Waarborgfonds Sociale Woningbouw (WSW) verstrekt de garantie voor de sociale huursector. Het WSW is een privaatrechtelijke stichting en draagt als 'hoeder van de borg' bij aan de optimale financiering van de volkshuisvesting door objectief risicomanagement. Het WSW zorgt ervoor dat deelnemende Toegelaten Instellingen toegang hebben tot de kapitaalmarkt tegen zo aantrekkelijk mogelijke financieringskosten. Zij doet dat door borg te staan voor de rente- en aflossingsverplichtingen van de door het WSW geborgde leningen van Toegelaten Instellingen. De borgstelling van het WSW is ingebed in een zekerheidsstructuur. Die structuur moet ervoor zorgen dat er voldoende financiële middelen beschikbaar zijn om eventuele financiële problemen bij één of meerdere WSW-deelnemers op te lossen, zonder dat het borgstelsel zelf in gevaar komt. Het WSW is een private instelling met achtervang-overeenkomsten met Rijk en gemeenten. Dit betekent dat het WSW altijd aan haar betalingsverplichtingen kan voldoen.

11

De Stichting Waarborgfonds Eigen Woningen (WEW) is de organisatie achter de Nationale Hypotheek Garantie (NHG) en heeft het bevorderen van eigenwoningbezit als doel. De WEW is verantwoordelijk voor het beleid en de uitvoering van de NHG. Zo stelt de stichting jaarlijks de regels ('voorwaarden en normen') op voor het verstrekken van de NHG, die vervolgens moeten worden goedgekeurd door de minister. De beschikbaarheid van NHG is gemaximeerd tot een financiering van 245.000 euro (per 1 juli 2015).

De uitvoering van de NHG vindt plaats bij de hypothecaire geldverstrekkers (banken en verzekeraars). WEW ondersteunt de geldverstrekkers bij de uitvoering van de NHG en beheert het fondsvermogen in verband met het risico van de NHG. Net als het WSW is de WEW een private instelling met achtervangovereenkomsten met Rijk en gemeenten, zodat zij altijd aan haar betalingsverplichtingen kan voldoen. Als gevolg hiervan beschouwt De Nederlandsche Bank de Nationale Hypotheek Garantie als een overheidsgarantie. Hieruit vloeit voort dat leningen met NHG voor de geldverstrekker doorgaans minder solvabiliteit vereisen. Dit voordeel voor geldverstrekkers wordt aan consumenten 'teruggegeven' door de lagere hypotheekrente op een hypotheek met NHG.

Voor de wooncoöperatie als collectief zijn de garanties die het WSW en de WEW verstrekken ontoegankelijk. Ze heeft namelijk niet de status van een Toegelaten Instelling. Bovendien zijn de regelingen voor koopwoningen enkel van toepassing op individuele eigenaar-bewoners. Toch licht de beschikbaarheid en toegankelijkheid van een garantiestructuur, vergelijkbaar met die van het WSW of de WEW in de verwachting. De beoogde activiteiten en doelgroep van veel wooncoöperaties in oprichting zijn immers vergelijkbaar.

2.3 Financieringsconstructies

Zoals hiervoor betoogd, is voor het aantrekken van externe financiering (vreemd vermogen) een stevige basis in de vorm van (risicodragend) eigen vermogen onontbeerlijk. De eerste gesprekken met verschillende partijen maakten al duidelijk dat hierbij moet worden gedacht aan minimaal 25 procent van de totale investering. De exacte verhouding tussen eigen- en vreemd vermogen wordt in belangrijke mate bepaald door het al dan niet aanwezig zijn van andere risicobeperkende factoren.

Eigen vermogen ontstaat dankzij een positief resultaat uit de exploitatie van het vastgoed. Een positief verhuursaldo kan een bijdrage leveren evenals een positief resultaat op de eventuele verkoop van woningen of wooneenheden. Een probleem waarmee wooncoöperaties in oprichting (i.o.) te maken hebben is dat de exploitatie van het vastgoed pas kan starten nadat een initiële investering heeft plaatsgevonden. De financieringsvraag doet zich echter op het moment van investeren al voor, voordat de coöperatie voldoende eigen vermogen kan hebben opgebouwd vanuit de exploitatie.

12 De enige mogelijkheid om in die startfase eigen vermogen op te bouwen, komt uit het direct met winst doorverkopen van een deel van het verworven vastgoed. Als vastgoed complexgewijs tegen gunstige condities wordt aangekocht (bijvoorbeeld voor 60 procent van de vrije verkoopwaarde) en een deel daarvan direct voor 100 procent van die vrije verkoopwaarde wordt doorverkocht, ontstaat een positief saldo.

In veel gevallen ontkomen initiatieven er niet aan om bij aanvang op een andere wijze risicodragend vermogen bij elkaar te brengen. Het uitgeven van obligaties kan daarvoor een goed middel zijn. Deze obligaties kunnen in eerste instantie worden aangeboden aan leden van de coöperatie. Het is zelfs denkbaar dat een minimale inbreng verplicht wordt gesteld voor leden van de coöperatie. Als de opbrengst vanuit de leden niet toereikend is, bestaat ook de mogelijkheid om obligaties of andersoortige schuldbewijzen aan te bieden aan derden. Denk aan 'crowdfunding' of 'crowdsourcing', financieringsstrategieën die in andere sectoren sterk in opkomst zijn.

Ook achtergestelde leningen kunnen extra zekerheden bieden voor externe financiers en daarmee voor een deel de functie van het 'echte' eigen vermogen overnemen. Mits zij daartoe in de gelegenheid worden gesteld, zouden Toegelaten Instellingen en/of overheden (bijvoorbeeld gemeenten en provincies) daarin een rol kunnen vervullen.

Tot slot bestaat nog de mogelijkheid om de financieringsbehoefte van coöperaties te beperken door het toepassen van erfpachtconstructies. Bij nieuwbouw kan/kunnen de de betrokken gemeente(n) de grond in erfpacht uitgeven. Bij overdracht van een heel complex van een Toegelaten Instelling aan een wooncoöperatie zou het gehele complex in erfpacht kunnen worden uitgegeven. Het voordeel van deze

constructies is dat voor het betreffende deel van de investering geen aanvullende financiering meer nodig is.

2.4 De rol van Toegelaten Instellingen

Een wooncoöperatie geldt in principe als particuliere onderneming. De grondslagen van veel initiatieven zijn echter vergelijkbaar met de eerste woningbouwverenigingen in Nederland. Bovendien vinden veel projecten hun basis in het bezit van woningcorporaties. Van de veertien koplopers in het programma van Platform31 zijn er acht gericht op het overnemen van woningen van corporaties, waarvan vijf betrekking hebben op zittende huurders. Met de nieuwe Woningwet is hiervoor ook een wettelijke basis gelegd. Vandaar dat we in dit rapport kort stil staan bij de rol van Toegelaten Instellingen in de oprichting van wooncoöperaties.

De herziene Woningwet

Na jarenlange discussie, een Parlementaire enquête en meerdere consultatierondes trad op 1 juli 2015 de nieuwe Woningwet in werking. Deze wet en het bijbehorende Besluit Toegelaten Instelling Volkshuisvesting (BTIV) bevatten regels voor woningcorporaties (Toegelaten Instellingen), hun dochtermaatschappijen en wooncoöperaties die vanuit dit bezit ontstaan. Na behandeling van de Woningwet in de Eerste Kamer kreeg de wooncoöperatie, op initiatief van senator Duivesteijn, een wettelijke verankering in het woonbestel. Daarbij blijft de wooncoöperatie overigens een aparte entiteit en valt ze niet onder de Toegelaten Instellingen.

Het doel van de wettelijke verankering is om de zelforganisatie van bewoners verder te stimuleren, mede als aanvulling op reeds lopende initiatieven. Daarom zijn in de Woningwet en het BTIV een aantal regels opgenomen over de rollen, posities en verhoudingen tussen bewoners (aspirant-kopers en huurders) en de Toegelaten Instellingen. In Bijlage 2 van dit rapport zijn de exacte wetsteksten opgenomen. De volgende punten zijn in het kader van deze rapportage van belang:

13

- De meerderheid van de leden van de wooncoöperatie heeft bij oprichting een huishoudinkomen van maximaal 38.950 euro (prijspeil 2015) (BTIV2015, Artikel 2 lid 1).
- De wooncoöperatie stelt een coöperatieplan op waarover overleg is gevoerd met de toegelaten instelling. Dit plan besteedt in elk geval aandacht aan de wijze waarop de wooncoöperatie bijdraagt aan het onderhoud en beheer van de woongelegenheden (BTIV2015, Artikel 2 lid 2).
- De Toegelaten Instelling stelt een bijdrage van minimaal 5.000 euro ter beschikking voor het opstellen van het coöperatieplan (BTIV2015, Artikel 2 lid 3).
- De Toegelaten Instelling is verplicht om een bedrag ter hoogte van de voorziene onderhoudsuitgaven voor de eerste vijf jaar te reserveren voor de wooncoöperatie (BTIV2015, Artikel 3).

De verplichting om minimaal een bijdrage van 5.000 euro beschikbaar te stellen voor het opstellen van een 'coöperatieplan' biedt wooncoöperaties in oprichting enige ruimte om met behulp van professionele ondersteuning hun plannen verder te concretiseren.

De verplichting om een reservering voor de wooncoöperatie in het leven te roepen ter hoogte van de voorziene onderhoudsuitgaven voor de eerste vijf jaar, beperkt de exploitatierisico's gedurende die eerste jaren. Afhankelijk van de wijze waarop dit wordt ingevuld, kan dit de coöperatie in de opstartfase van de nodige liquiditeit voorzien.

Verkoopregels van corporaties

Met de nieuwe Woningwet moet de oprichting van wooncoöperaties door huurders van woningcorporaties eenvoudiger worden. Niettemin is het vervreemden (verkopen) van woningen door een Toegelaten Instelling aan strikte regels gebonden, zoals verwoord in het BTIV en de Ministeriële Regeling. Naast verkoop aan een collega corporatie, wordt onderscheid gemaakt tussen vervreemding aan natuurlijke personen voor eigen bewoning en vervreemding van woongelegenheden aan derden.

Strikt genomen valt de verkoop van de woningen van een Toegelaten Instelling aan een wooncoöperatie onder de definitie 'Vervreemding van woongelegenheden aan derden'. Dit zijn anderen dan een Toegelaten Instelling of een natuurlijk persoon die de woning zelf gaat bewonen. Aan een dergelijke verkoop gaat een proces vooraf waarin naast de Toegelaten Instelling, ook de gemeente, Autoriteit Woningcorporaties en in sommige gevallen de lokale bewonersorganisatie zijn betrokken. In principe mogen de woningen pas aan 'derden' worden verkocht als ze eerst aan collega-corporaties en zittende bewoners zijn aangeboden én de stakeholders hun goedkeuring verlenen.

Met de inwerkingtreding van de Woningwet en het BTIV 2015 geldt voor woningcorporaties de verplichting om al hun woningbezit te waarderen op marktwaarde. De regels voor deze waardering zijn opgenomen in het Handboek modelmatig waarderen marktwaarde (bijlage 2 bij Artikel 14 van de regeling Toegelaten Instellingen Volkshuisvesting 2015). Dit waarderingshandboek geeft een basis voor de vastgoedwaardering op marktwaarde (in exploitatie) ten behoeve van de jaarrekening. Het valt te verwachten dat de aldus bepaalde marktwaarde van het woningbezit een belangrijke toetssteen zal vormen voor het eigen beleid van de Toegelaten Instelling inzake vervreemding. Het is van belang om hiermee rekening te houden bij de verdere uitwerking van regelgeving omtrent de verwerving en financiering door wooncoöperaties.

14

Bij verkoop van corporatiewoningen aan zittende bewoners of 'derden' is de marktwaarde van de woningen, in lege of verhuurde staat, het uitgangspunt. Bedrijfswaarde of het eventuele aankoopbedrag in het verleden spelen in dit proces geen rol meer. Bij vervreemding van corporatiewoningen met een huur boven de liberalisatiegrens (anno 2015 op 710,68 euro) moet de koper minimaal 100 procent van de marktwaarde in verhuurde staat betalen. Bij woningen die na verkoop binnen de sociale huurgrenzen blijven of aan individuele bewoners worden verkocht, is onder specifieke voorwaarden korting mogelijk. Wooncoöperaties moeten hierover met de corporatie in onderhandeling. In de huidige Woningwet zijn er geen specifieke richtlijnen voor dergelijke initiatieven vastgelegd. Een compleet overzicht van de geldende regels en voorwaarden voor Toegelaten Instellingen is opgenomen in bijlage 3 van dit rapport. Afwijking van deze verkoopregels is slechts mogelijk met toestemming van de minister.



Vier woongroepen bundelen zich tot een coöperatie in Leeuwarden om te kunnen voortbestaan

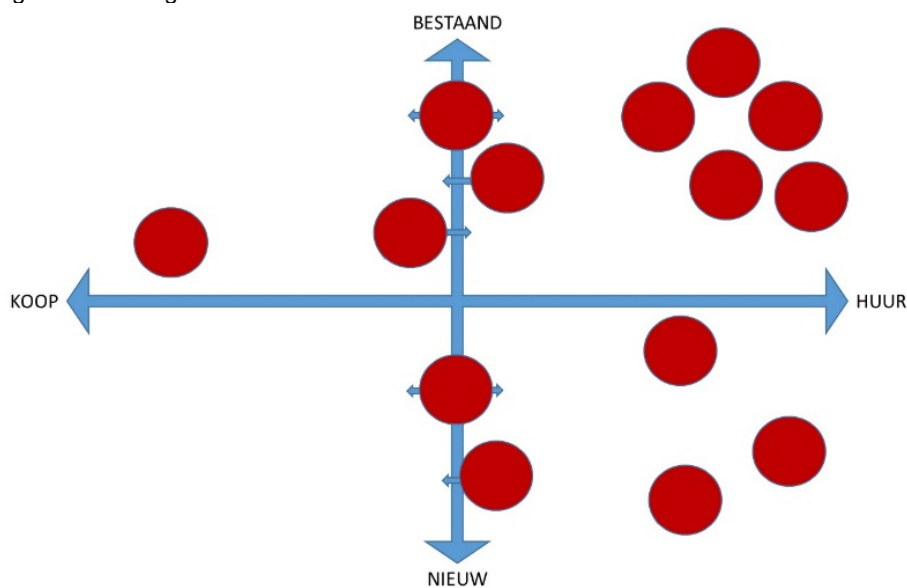
3 Bevindingen initiatieven

In het kader van dit onderzoek verdiepten wij ons in de plannen van de veertien initiatieven die onderdeel uitmaken van de koplopersgroep van Platform31. In dit hoofdstuk presenteren wij onze belangrijkste bevindingen. In bijlage 1 is een overzicht opgenomen van de in de analyse betrokken initiatieven.

3.1 Indeling in kwadranten

Wij maakten voor ons onderzoek een onderscheid tussen initiatieven die beogen woningen in de huur of koop aan te bieden. Daarnaast keken we of sprake was van een nieuwe of een bestaande exploitatie. Dit onderscheid leidt tot vier kwadranten waarbinnen we de onderzochte initiatieven positioneerden.

Figuur 1: Indeling onderzochte initiatieven



17

Wat direct opvalt is dat er nauwelijks initiatieven gericht zijn op koop. Slechts twee van de initiatieven zijn direct te plaatsen in de bijbehorende segmenten van het diagram. Meer dan de helft van de onderzochte initiatieven richt zich op het aanbieden van huurwoningen aan de leden van de coöperatie. In vijf gevallen betreft het initiatieven die zijn gebaseerd op het overnemen van het eigendom van het vastgoed van een Toegelaten Instelling om de verhuurexploitatie vanuit het coöperatief voort te zetten.

Een aantal initiatieven kiest voor een hybride constructie waarbij zowel huur als koop tot de mogelijkheden behoort. Deze initiatieven zijn in het diagram op of nabij de as gepositioneerd die huur en koop van elkaar scheidt. De pijltjes geven aan dat binnen de betreffende initiatieven nog de nodige ruimte bestaat om te bewegen op de as van huur naar koop.

Naast een meerderheid van initiatieven die gericht zijn op verhuur, laat het diagram ook zien dat verreweg de meesten zijn gericht op voortzetting van een bestaande exploitatie. Overigens zijn initiatieven die bestaand vastgoed willen verwerven voor herontwikkeling aangemerkt als nieuwe exploitatie.

3.2 Resultaten analyse

De veertien initiatieven zijn beoordeeld op de mate waarin ze hun businesscase hebben uitgewerkt en de aannames daarin aansluiten bij de bestaande context voor vastgoedfinanciering. Hiervoor is de businesscase opgesplitst in zeven onderdelen, die we hieronder achtereenvolgens langslopen. We kozen ervoor geen details te geven over de inhoud van individuele businesscases, omdat dit voor de initiatiefnemers vertrouwelijke informatie bevat in de ontwikkeling van hun project.

Doelstellingen en doelgroepen

Bij het analyseren van de initiatieven keken we allereerst naar de doelstellingen en beoogde doelgroepen. Die vormen een belangrijk vertrekpunt voor het opstellen van een businesscase waarmee ook andere partijen (waaronder financiers) geënthousiasmeerd moeten worden om zich aan een project te verbinden.

Voor alle onderzochte initiatieven geldt dat - hoewel duidelijk verschillend van aard – de doelstellingen en beoogde doelgroepen helder zijn geformuleerd. Belangrijke drijfveren die daarbij worden genoemd, zijn onder andere:

- 18
- Het creëren van woningaanbod voor lagere middeninkomens (die tussen wal en schip vallen), eventueel in combinatie met collectieve vermogensopbouw (via waardevermeerding van lidmaatschapsrechten).
 - Het gezamenlijk en duurzaam vormgeven van onderhoud en beheer op zodanige wijze dat dit goedkoper is dan uitvoering door de Toegelaten Instelling en er meer zeggenschap voor bewoners is.
 - Het gezamenlijke exploiteren / in stand houden van bestaande woningen (als alternatief voor sloop / vervangende nieuwbouw door de Toegelaten Instelling).
 - Het gezamenlijk vormgeven van beheer in combinatie met zorg/zorgen voor elkaar.

Draagvlak onder stakeholders

Draagvlak onder stakeholders is cruciaal om initiatieven tot ontplooiing te laten komen. Daar waar stakeholders, zoals gemeente(n), provincie en soms ook woningcorporaties aanhaken en actief gaan participeren zien we dat duidelijke stappen worden gezet richting het verder concretiseren van plannen. De plannen van de veertien initiatieven laten echter zien dat bij een groot deel van hen beperkte kennis en middelen aanwezig zijn om de ideeën ten aanzien van het oprichten van een wooncoöperatie in praktijk te brengen. Inzicht in procesmanagement en netwerken ontbreekt of wordt niet vermeld.

Investeringsscenario's

Een realistisch beeld van de investeringsopgave vormt een belangrijke basis voor de uitwerking van een businesscase. Bij alle initiatieven keken we daarom of er een duidelijk beeld bestaat van de investeringsopgave. Wat hierbij opvalt is dat vooral de initiatieven die uitgaan van verwerving van bestaand bezit van Toegelaten Instellingen de investering als sluitpost van de exploitatie lijken te beschouwen. In dergelijke gevallen gaan de initiatieven als volgt te werk: ze definiëren aan de voorkant

de gewenste woonlasten, afhankelijk van het initiatief tussen de 350 en 800 euro per maand. Dit doen ze dikwijls aan de hand van het puntenstelsel voor bestaande woningen en de draagkracht van de potentiële bewoners. Op de gewenste woonlasten brengen de initiatieven de vastgoedgerelateerde exploitatie-uitgaven in mindering. Het bedrag dat resteert, is beschikbaar voor het dekken van de financieringslasten. De verwervingsprijs wordt in de analyses vervolgens gelijk gesteld aan het financieringsbedrag dat vanuit die exploitatie-opzet nog gedekt kan worden.

Veelal leidt deze residuele benadering tot verwervingsprijzen die onder de veronderstelde marktwaarde van het betreffende vastgoed liggen. Dit speelt met name bij initiatieven die de bestaande exploitatie van Toegelaten Instellingen willen voortzetten, maar ook initiatieven gericht op middeninkomens of (her)ontwikkeling van particulier vastgoed komen in de knel bij hun investeringsopgave.

Exploitatie-opzet

Veel van de initiatieven die wij analyseerden, beschikken over een rudimentaire exploitatie-opzet met een prognose van baten en lasten. De (deels) op verhuur gerichte initiatieven hechten veel waarde aan de betaalbaarheid. Dit leidt ertoe dat zij vanuit een gewenst toekomstig huurniveau de ruimte voor de initiële investering bepalen. Het gevolg is dat er spanning kan ontstaan tussen de beschikbare ruimte voor noodzakelijke investeringen enerzijds en de marktwaarde van het over te nemen of te verwerven bezit anderzijds.

Wat opviel bij de analyses was dat het voor niet-vastgoedprofessionals moeilijk is om een volledig beeld te krijgen van de exploitatie-uitgaven, of dat ze erg optimistisch zijn bij de financiële aannames. Zo houden ze niet altijd rekening met de noodzaak om aan te trekken financiering op termijn af te lossen of af te schrijven op de waarde van het vastgoed. Ook werd de verhuurderheffing in een aantal huurexploitaties niet meegenomen, daar waar die overeenkomstig de vigerende regelgeving wel afgedragen dient te worden.

19

De kosten van beheer en onderhoud worden, als wij dit vergelijken met kostenniveaus uit de praktijk bij Toegelaten Instellingen, relatief laag ingeschat. De initiatieven verwachten de kosten laag te kunnen houden door een grote mate van zelfwerkzaamheid. Aan de organisatie van die zelfwerkzaamheid en de grenzen van de mogelijkheden van het collectief heeft in veel gevallen bij de verdere uitwerking nog nader aandacht nodig. Ook ontbreken alternatieven zonder of met beperkte zelfwerkzaamheid vaak.

Financieringsconstructie

Daar waar collectieve financiering noodzakelijk is blijken de initiatieven er in de praktijk moeite mee te hebben om hier op praktische wijze invulling aan te geven. In de plannen die in dit onderzoek zijn betrokken wordt nog nauwelijks aangegeven welke partij(en) als mogelijke financiers moet(en) gaan optreden of welke financieringsconstructie(s) ze voor ogen hebben. Enige uitzondering zijn de initiatieven waarbij de trekkers een professionele achtergrond hebben. Zij zijn iets verder in het nadenken over het model waarin ze de vastgoedontwikkeling willen gieten, al ontbreken ook hier nog de details en concretisering in de praktijk.

Inbreng risicodragend vermogen

Naast het feit dat er slechts zeer sporadisch inzicht wordt geboden in de wijze waarop de initiatieven externe partijen als financier aan zich denken te binden, geven de plannen ook weinig inzicht in de wijze waarop het voor externe financiering benodigde eigen of risicodragend vermogen wordt vergaard. De suggesties lopen uiteen van het aantrekken van vermogen via 'crowd-sourcing' tot het uitgeven van

obligaties aan leden en/of derden. In een enkel geval stellen de initiatieven hybride constructies voor waarbij (een deel van) het benodigde eigen vermogen wordt gegenereerd uit de verkoop van een deel van de woningen aan leden van de coöperatie. Het ontbreekt in dit stadium bij alle initiatieven nog aan meer concrete uitwerkingen van de hiervoor geschetste varianten.

Financiers

De initiatieven die contact zochten met potentiële financiers in Nederland zijn er tot op heden niet in geslaagd om partijen te interesseren voor concrete (project)financiering. Platform31 en de bij het experimentenprogramma betrokken experts concluderen dat financiers in Nederland slecht bekend zijn met het fenomeen 'wooncoöperatie'. Dit ligt mede aan de dominante rol die woningcorporaties de afgelopen decennia hebben gespeeld in de sociale huursector en de nadruk op eigen woningbezit op de particuliere markt.

De nog onvolledig uitgewerkte plannen en het gebrek aan garanties spelen de initiatieven parten bij hun zoektocht naar financiering. De enige uitzondering is een initiatief dat voor de financiering haar heil zoekt in Duitsland, een land waar (financiering van) wooncoöperaties inmiddels bekender is. Hoewel de financiering van het betreffende initiatief nog niet in kannen en kruiken was ten tijde van dit onderzoek, lijken daar mogelijkheden te liggen. Voorwaarde is wel dat het initiatief aan de gestelde eisen van onder andere de minimale inbreng van eigen vermogen kan voldoen. Typierend voor de beoogde constructie is dat dit initiatief gebruik maakt van een collectief systeem van garanties, waarbij de aangesloten coöperaties onderling borg staan voor elkaar.

3.3 Uitkomsten samengevat

20

In figuur 2 vatten we onze bevindingen naar aanleiding van de beoordeling van de veertien initiatieven samen. De hiervoor geschetste aspecten beschrijven we in de linker kolom van onderstaande tabel. Een groen vlak geeft aan dat binnen het initiatief naar onze mening een duidelijk beeld bestaat of zaken voldoende zijn uitgewerkt ten aanzien van dat aspect. Een oranje vlak betekent dat dit aspect is benoemd maar nog verdere uitwerking vraagt. De vlakken die niet zijn ingekleurd geven aan dat binnen de betreffende initiatieven nog geen aandacht is besteed aan de betreffende aspecten.

Veel initiatieven verkeren wat betreft de uitwerking nog in een beginstadium. Doelstellingen en beoogde doelgroepen staan vrijwel allemaal helder op het netvlies. In veel gevallen is daarnaast sprake van een intensieve betrokkenheid van externe stakeholders, zoals gemeenten, Toegelaten Instellingen en in een enkel geval de provincie.

Kijken we naar de financiële onderbouwing van de plannen, dan luidt ons oordeel dat er nog veel werk nodig is. De noodzakelijke investeringen zijn (nog) niet in alle gevallen scherp in beeld. Daar waar dit wel het geval is, komt de investeringsopgave die de initiatieven voor ogen hebben vaak niet overeen met de waarde van het vastgoed op de markt of, in het kader van Toegelaten Instellingen, met de wettelijke kaders. Daardoor ontstaan vraagtekens bij de haalbaarheid van deze projecten. Dit geldt zowel voor initiatieven die zich richten op de lagere- en middeninkomens, al is de 'onrendabele top' in het laatste geval kleiner.

Voor niet-vastgoedprofessionals lijkt het moeilijk om de exploitatie-opzet voldoende realistisch in te schatten en/of te onderbouwen, zo is onze beoordeling. Een raamwerk waarmee initiatieven meer houvast krijgen, zou op dit punt een positieve bijdrage kunnen leveren.

Figuur 2: Samenvatting bevindingen per onderwerp

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Doelstellingen en doelgroepen gedefinieerd	Green	Green	Green	Green	Green	Green	Green	Green	Green	Green	Green	Green	Green	Green
Draagvlak stakeholders	Yellow	Yellow	Green	Green	Yellow	Green	Green	Yellow	Yellow	Green	Green	Yellow	Yellow	Green
Investeringsscenario's in beeld	Green	Green	White	Green	Green	White	Green	Green	Green	Green	White	Yellow	Green	Yellow
Exploitatie-opzet beschikbaar	Green	Green	White	Green	Green	White	Green	Green	Green	White	White	Yellow	Green	Yellow
Financieringsconstructie gedefinieerd	Yellow	Yellow	White	Yellow	Green	White	Yellow	Yellow	Green	White	White	White	Green	White
Inbreng risicodragend vermogen	White	White	White	Yellow	Yellow	Yellow	White	White	Yellow	White	White	White	Yellow	White
Financier(s) beschikbaar	White	White	White	Yellow	Yellow	White	White	White	White	White	White	White	White	White

Wat betreft de feitelijke financiering van het project kunnen we constateren dat vrijwel alle initiatieven hier tegen barrières oplopen. Slechts enkele van de onderzochte initiatieven hebben een globaal beeld van de wijze van financiering, zowel in partijen als constructie. De grootste bottleneck die hierbij optreedt is een nog onvoldoende onderbouwde visie op de inbreng van het noodzakelijke eigen/risicodragend vermogen. Voor banken en andere investeerders is dat een belangrijke voorwaarde om leningen aan wooncoöperaties te gaan verschaffen.

De Knarrenhof: door het hele land moeten coöperatieve woonhofjes komen voor oudere bewoners



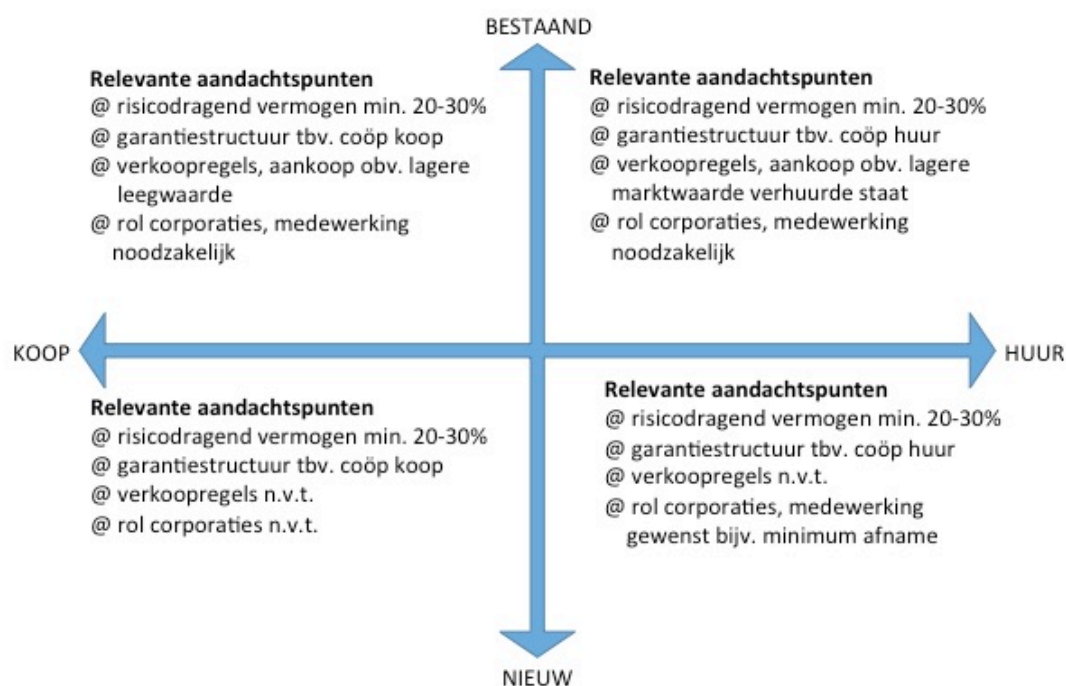
4 Conclusies en aanbevelingen

Tijdens de uitvoering van dit onderzoek was nog geen van de onderzochte initiatieven zodanig vergevorderd dat ze één of meerdere concrete financieringsaanvragen hadden gedaan. Op grond van diverse gesprekken met deskundigen, ervaringen met vergelijkbare casussen en beschikbare kennis van wet- en regelgeving formuleerden we een aantal belangrijke conclusies en aanbevelingen.

4.1 Belangrijkste aandachtspunten

Een confrontatie van de matrix met de vier hoofdtypen wooncoöperaties met de aandachtspunten op de terreinen risicodragend vermogen, garanties en zekerheden, verkoopregels corporaties en rol corporaties geeft het volgende beeld:

Figuur 3: Confrontatie matrix met aandachtspunten



23

Deze confrontatie maakt duidelijk dat zowel de beschikbaarheid van voldoende risicodragend vermogen als die van garanties en zekerheden los staan van de basisvorm van de wooncoöperatie. Deze knelpunten spelen bij alle type initiatieven, zij het dat de aard van de noodzakelijke garanties en zekerheden kan verschillen al naar gelang sprake is van een huur- of koopexploitatie.

De verkoopregels voor Toegelaten Instellingen vormen een belangrijk aandachtspunt in alle gevallen waarbij er sprake is van verwerving (door de coöperatie) van bestaande woningen. Hetzelfde geldt voor de rol van de Toegelaten Instellingen. Een actieve rol is met name vereist als het gaat om vervreemden en verwerven van sociale huurwoningen.

4.2 Hoofdconclusies

Conclusie 1 – Beperkte kennis en ervaring bij wooncoöperaties i.o.

Dit onderzoek toonde aan dat de onderzochte initiatieven moeite hebben met het ontwikkelen en onderbouwen van een gedegen businesscase. Initiatieven ontberen veelal actuele vastgoedkennis en hebben daarnaast vaak onvoldoende kennis van zaken als project- en procesmanagement. Dit is niet verwonderlijk gelet op de beperkt beschikbare professionele kennis en ervaring gericht op het opzetten en exploiteren van wooncoöperaties. Een goede businesscase is echter absoluut noodzakelijk om potentiële financiers te interesseren voor (financiële) participatie in de wooncoöperatie.

Conclusie 2 – Investeringsscenario's van initiatieven stroken niet met marktconforme en wettelijk vastgestelde vastgoedwaardes

Voor zover de onderzochte initiatieven een uitgewerkte businesscase hebben, gaan ze vrijwel altijd uit van verwervingsprijzen van het vastgoed die onder de marktwaarde liggen. Achterliggende reden is de nadruk op betaalbaarheid, hetgeen zich uit in woonlasten rond de liberalisatiegrens. In feite vallen de beoogde activiteiten onder het terrein van de volkshuisvesting, maar gelden de condities van de commerciële markt.

Vooraf wooncoöperaties die ontstaan vanuit het bezit van Toegelaten Instellingen is dit een probleem. Toegelaten Instellingen zijn ten aanzien van de verkoop van woningen gebonden aan stringente richtlijnen die weinig ruimte bieden voor verkoop van woningen met substantiële kortingen aan wooncoöperaties (ten opzichte van de taxatiewaarde of marktwaarde). Hierdoor blijken de mogelijkheden voor wooncoöperaties om tot een sluitende businesscase te komen beperkt.

24

Conclusie 3 – Ontbreken van toegang tot de kapitaalmarkt

Wooncoöperaties die hun businesscase en investeringsscenario wel rond krijgen, lopen tegen een barrière van gebrek aan interesse bij externe investeerders aan. Voor potentiële geldverstrekkers in Nederland is de financiering- en vermogensverschaffing van (coöperatieve) verenigingen een vrijwel onbekend terrein. Daardoor schatten ze de risico's hoog in en overheerst een afwijzende houding. Daarbij speelt een rol dat wooncoöperatie voor hun leningen geen garanties zoals die van het WSW of de WEW kunnen krijgen. Door het ontbreken van toegang tot diverse financieringsvormen stopt de verwerving en exploitatie van vastgoed door wooncoöperaties.

4.3 Aanbevelingen

Op grond van de in de voorgaande paragraaf beschreven conclusies komen we tot enkele belangrijke aanbevelingen.

Aanbeveling 1 – Raamwerk/handreiking businesscase als handvat voor coöperaties en andere partijen

Een handreiking die concrete (actuele) kennis en handvatten biedt is noodzakelijk voor de uitwerking van alle aspecten van ontwikkeling en exploitatie van een wooncoöperatie. Mogelijk kan de oprichting van een kennisorganisatie gericht op wooncoöperaties hieraan een positieve bijdrage leveren.

Aanbeveling 2 – Verruiming van regels bij verkoop en financiering door Toegelaten Instellingen

Op het gebied van financiering van wooncoöperaties kunnen Toegelaten Instellingen naar onze mening een sleutelrol vervullen. Sinds 1 juli 2015 zijn zij wettelijk verplicht om tot op zekere hoogte medewerking te verlenen aan bewoners die een wooncoöperatie willen oprichten. Daarvoor moet binnen vigerende regelgeving worden gezocht naar noodzakelijke ruimte.

- A. Gelet op de doelstelling van een wooncoöperatie zoals beschreven in artikel 2 van het BTIV, die een (gedeelte van) een woningcomplex wenst te verwerven zou het voor de hand kunnen liggen om een wooncoöperatie niet te beschouwen als derde, zoals gedefinieerd in de Nota van Toelichting bij het BTIV. Het ligt dan ligt het voor de hand om bij vervreemding door de Toegelaten Instelling aan een wooncoöperatie de regels voor vervreemding aan Toegelaten Instellingen of natuurlijke personen te volgen.
- B. Indien bij vervreemding aan de wooncoöperatie gekozen wordt voor het volgen van de regels voor vervreemding aan natuurlijke personen, lijkt het logisch om hier de te hanteren waarde bij vervreemding te laten aansluiten. Gelet op de doelstelling van een wooncoöperatie, zoals beschreven in artikel 2 van het BTIV, die (een gedeelte van) een woningcomplex wenst te verwerven, ligt het voor de hand om de regels die gelden (bij kortingspercentages > 10 procent) voor Verkoop onder Voorwaarden te gebruiken als werkbaar uitgangspunt bij regelgeving betreffende de vervreemding aan een wooncoöperatie. Is er sprake van 'opknopwoningen' dan kan het gebruik van de residuele benadering een (aanvullende) optie vormen.
- C. Toegelaten Instellingen zouden een belangrijke rol in de financiering van wooncoöperaties kunnen spelen, mits zij daartoe de ruimte krijgen. Door bij verwerving door de coöperatie voor een deel van de overnamesom een (achtergestelde) lening te verstrekken zou de Toegelaten Instelling het financieringsvraagstuk waarmee een coöperatie wordt geconfronteerd aanzienlijk kunnen vergemakkelijken. Helaas biedt de aangescherpte Woningwet geen ruimte aan Toegelaten Instellingen om een dergelijke rol op te pakken.

25

Aanbeveling 3 – Informeren (potentiële) financiers

Om de beschikbaarheid van diverse financieringsvormen te vergroten, moet de onbekendheid met het fenomeen 'wooncoöperaties' worden weggenomen bij potentiële financiers. Dit begint met het breed informeren van partijen over de bedoelingen en perspectieven van wooncoöperaties.

Aanbeveling 4 – Garanties (garantie-instituut wooncoöperaties)

De oprichting van een garantie-instituut wooncoöperaties (vergelijkbaar met WSW en WEW) lijkt zeer wenselijk. Ook voor de wooncoöperaties geldt immers dat zij zich hoofdzakelijk richten op huisvesting van lagere (midden)inkomens.

4.4 Voorgestelde acties en actoren

In onderstaande tabel vertaalden we onze aanbevelingen naar een aantal concrete acties die naar onze mening het fundament moeten leggen voor de succesvolle totstandkoming van wooncoöperaties in Nederland.

Actie	Actor
Oprichten kennisinstituut Wooncoöperaties	Rijksoverheid (Ministerie BZK)
Opstellen handreiking voor Wooncoöperaties	Kennisinstituut Wooncoöperaties
Informatieronde (potentiële) financiers	Kennisinstituut Wooncoöperaties
Oprichten garantie-instituut Wooncoöperaties	Rijksoverheid
Wegnemen belemmeringen in regelgeving inzake de verkoop van woningen door Toegelaten Instellingen aan wooncoöperaties	Rijksoverheid
Wegnemen van belemmeringen in de regelgeving inzake het verstrekken van (achtergestelde) leningen door Toegelaten Instellingen aan wooncoöperaties	Rijksoverheid
Onderzoeken van mogelijkheden voor het verstrekken van garanties en/of leningen	Gemeenten en provincies
Opstellen/optimaliseren van businesscases	Wooncoöperaties i/o



Finsterwolde: bewoners zoeken naar alternatieven voor sloop

Bijlage 1 In de analyse betrokken initiatieven

Roggeveenstraat - Den Haag
Coöperatief - Finsterwolde
WGO - Leeuwarden
IbbA/De Key - Almere
De Groene Gemeenschap - Amsterdam
VKK Gelderland - Winterswijk
VvE Oosterpark - Assen
WBVG - Arnhem
Coöperatief Wonen - Amsterdam
Gem. Almere/Goede Stede - Almere
Talis - Nijmegen
Wooncoöperatie - Zoetermeer
Knarrenhof - Zwolle e.a.
Van der Pekbuurt – Amsterdam

Bijlage 2 Wooncoöperaties in de Woningwet

Naar aanleiding van de zogeheten 'Herzieningswet' is de Woningwet op een aantal punten aangepast. Ten aanzien van wooncoöperaties is een nieuw artikel (18a) aan de Woningwet toegevoegd. De tekst van het betreffende artikel is hieronder weergegeven.

HOOFDSTUK IIIA. Wooncoöperaties

Artikel 18a

1. Een wooncoöperatie is een vereniging met volledige rechtsbevoegdheid die zich ten doel stelt om haar leden in staat te stellen zelfstandig te voorzien in het beheer en onderhoud van de door hen bewoonde woongelegenheden en de direct daaraan grenzende omgeving. Indien die woongelegenheden zijn gesplitst in appartementsrechten in de zin van artikel 106 van Boek 5 van het Burgerlijk Wetboek, betreft dat beheer en onderhoud uitsluitend die gedeelten van die woongelegenheden, welke zijn bestemd om door de leden van de wooncoöperatie als afzonderlijk geheel te worden gebruikt, onverminderd een regeling als bedoeld in artikel 112 lid 4 van dat boek.
2. Eigenaren of huurders van ten minste vijf in elkaars nabijheid gelegen woongelegenheden die financieel, administratief, bouwtechnisch, stedenbouwkundig of anderszins een eenheid vormen, kunnen een wooncoöperatie oprichten.
3. Een wooncoöperatie treft een regeling voor de behandeling van klachten en geschillen.
4. Bij algemene maatregel van bestuur worden nadere voorschriften gegeven omtrent wooncoöperaties

29

Het vierde lid biedt mogelijkheden om via een algemene maatregel van bestuur nadere voorschriften te geven. Dat heeft inmiddels geleid tot een aantal aanvullende maatregelen die zijn opgenomen in het Besluit Toegelaten Instellingen Volkshuisvesting 2015 (BTIV2015).

HOOFDSTUK IIIA. Wooncoöperaties

HOOFDSTUK II. WOONCOÖPERATIES

Artikel 2

1. Op het tijdstip van de oprichting van een wooncoöperatie bestaat de meerderheid van haar leden uit personen met een huishoudinkomen dat niet hoger is dan de inkomensgrens, genoemd in artikel 16, eerste lid, onderdeel b.
2. De wooncoöperatie heeft bij haar oprichting een coöperatieplan, waarover met toegelaten instellingen overleg is gevoerd. Het coöperatieplan bevat in elk geval een regeling omtrent de wijze waarop de wooncoöperatie bijdraagt aan het onderhoud en het beheer van de woongelegenheden die door haar leden worden bewoond, en, indien de wooncoöperatie zich ten doel stelt aan dat onderhoud en beheer bij te dragen nadat haar leden de door hen bewoonde woongelegenheden in eigendom hebben verworven, een regeling omtrent het na haar oprichting door toegelaten instellingen aan hen vervreemden van die woongelegenheden.
3. De betrokken toegelaten instelling stelt voor het opstellen van het coöperatieplan eenmalig financiële middelen, ter hoogte van een door haar te bepalen bedrag van ten minste € 5.000, ter beschikking op verzoek van degenen die ten overstaan van haar aannemelijk hebben gemaakt dat zij de leden van de wooncoöperatie zullen zijn, onder vermelding van de door hen bewoonde woongelegenheden. Indien meerdere toegelaten instellingen woongelegenheden in eigendom hebben die worden bewoond door personen die lid van de

wooncoöperatie zullen zijn, wordt dat verzoek op hetzelfde tijdstip bij die toegelaten instellingen ingediend en stelt elk van die toegelaten instellingen een deel van de in de eerste volzin bedoelde financiële middelen ter beschikking naar rato van het aandeel van haar zodanige woongelegenheden in het totaal van die zodanige woongelegenheden, in welk geval die toegelaten instellingen het bedrag van die financiële middelen gezamenlijk bepalen op ten minste € 5.000.

4. De betrokken toegelaten instelling doet verzoeken als bedoeld in het derde lid, eerste volzin, aan Onze Minister toekomen. Zij willigt elk verzoek van degenen, bedoeld in het derde lid, eerste volzin, in om met hen overleg over het coöperatieplan te voeren. In het geval, bedoeld in de tweede volzin van het derde lid, is de verplichting, bedoeld in de tweede volzin van dit lid, uitsluitend van toepassing op een zodanig verzoek aan de betrokken toegelaten instellingen gezamenlijk.

Artikel 3

De toegelaten instelling die een woongelegheden aan een lid van de wooncoöperatie vervreemdt, reserveert voor dat lid of de wooncoöperatie een bedrag ter hoogte van de door die toegelaten instelling voorziene uitgaven aan onderhoud aan die woongelegheden in de eerste vijf jaar na die vervreemding.

Artikel 4

Een toegelaten instelling vervreemdt geen woongelegenheden als bedoeld in artikel 2, derde lid, eerste volzin, gedurende de eenmalige periode die aanvangt op het tijdstip van indiening van het verzoek, bedoeld in die volzin, en eindigt hetzij op het tijdstip van oprichting van de wooncoöperatie, hetzij zes maanden na die indiening ingeval de wooncoöperatie niet binnen die zes maanden is opgericht.

Bijlage 3 Verkoopregels van Toegelaten Instellingen

Verkoop aan 'derden'

De verkoop van woningen van een Toegelaten Instelling aan een wooncoöperatie valt strikt genomen onder de definitie 'Vervreemding van woongelegenheden aan derden'. Onder derden worden verstaan anderen dan een Toegelaten Instelling of een natuurlijk persoon die de woning zelf zal gaan bewonen. Voor dergelijke verkopen gelden een aantal specifieke regels omtrent de betrouwbaarheid van de kopers en de wijze van aanbidding:

- Een zienswijze van de gemeente waarin de woningen (het wooncomplex) is gelegen is vereist.
- De koper dient bonafide te zijn, een Verklaring Omtrent Gedrag (VOG) is dan ook verplicht.
- Een Bibob-procedure kan vereist zijn (dit ter beoordeling van de Autoriteit).
- Er dient een openbare aanbidding te hebben plaatsgevonden.

Als er bij verkoop sprake is van geliberaliseerde of te liberaliseren woningen, dan dient de verkoopprijs tenminste gelijk te zijn aan de marktwaarde (bedoeld is hier de marktwaarde in verhuurde staat).

Is er sprake van verkoop van blijvend gereguleerde (huur)woningen, oftewel onder de liberalisatiegrens, dan gelden aanvullende voorwaarden:

- Een zienswijze van de betrokken bewonersorganisatie is vereist en dient tenminste positief te zijn over de verkoop van de betreffende adressen en de koper.
- Verder geldt dat de woningen eerst moeten zijn aangeboden aan de zittende huurders tegen een prijs van maximaal 100 procent van de leegwaarde (of met korting of onder voorwaarden).
- De minister kan instemmen met verkoop aan de derde, indien eventuele lege woningen worden verkocht voor tenminste de leegwaarde. Of verhuurde woningen worden verkocht voor tenminste 75 procent van de leegwaarde.
- Indien de verhuurde woningen voor een lagere prijs dan 75 procent van de leegwaarde worden verkocht dient deze prijs redelijk en billijk te zijn. In dat geval dienen de woningen na eigendomsoverdracht tenminste zeven jaar voor verhuur bestemd te blijven. Daarnaast geldt dat tot dertig jaar na eigendomsoverdracht de eventuele winst bij uitpanding evenredig wordt verdeeld tussen de Toegelaten Instelling en de derde.

31

Verkoop aan natuurlijke personen (voor eigen bewoning)

Bij de verkoop aan natuurlijke personen voor eigen bewoning geldt als voorwaarde dat de opbrengst voor de Toegelaten Instelling tenminste 90 procent van de leegwaarde of WOZ-waarde (dus niet meer dan 10 procent korting) moet bedragen. Bij een hoger kortingspercentage is er sprake van verkoop onder voorwaarden (VoV). Deze voorwaarden, zoals de relatie tussen korting en mogelijke verdeling van de waardeontwikkeling, zijn uitgewerkt in de Ministeriële Regeling. Bij vervreemding aan huishoudens met een bruto jaarinkomen < 38.950 euro (prijsspeil 2015) en een korting van ten hoogste 25 procent heeft de Toegelaten Instelling de mogelijkheid om minder voorwaarden te stellen.

Samengevat: bij verkoop aan huishoudens met een bruto jaarinkomen boven de 38.950 euro tegen een prijs lager dan 90 procent van de WOZ-waarde dient de korting altijd te worden terugbetaald aan de corporatie waarbij de opgetreden waarde-ontwikkeling gedeeld wordt volgens een vaste formule, de zogeheten fair value-verhouding. De fair value bedraagt 1 : 1,5 hetgeen betekent dat bij een korting van bijvoorbeeld 20 procent de woningcorporatie voor 30 procent deelt in de waarde-ontwikkeling. Bijgevolg ontvangt de eigenaar/bewoner 70 procent van de opgetreden waarde-ontwikkeling. De fair value-verhouding geldt zowel bij waardestijging als bij waardedaling. Is het bruto jaarinkomen < 38.950 euro dan kan na tien jaar van terugbetaling van de korting en/of (een deel van) de waarde-ontwikkeling worden afgezien.

Verkoop van 'opknapwoningen'

In de toelichting bij de regeling verkoop van woningen en ander vastgoed (heeft betrekking op artikelen 22, 23 en 24 van het BTIV 2015) is een aparte regeling opgenomen voor de waardebepaling van zogeheten 'opknapwoningen'. Deze luidt als volgt:

'Bij zogeheten opknapwoningen en complexen bestaande uit opknapwoningen kan worden uitgegaan van de residuele taxatie. Dit is de waarde vrij van huur en gebruik of de marktwaarde in onverhuurde staat na renovatie minus de renovatiekosten. De renovatie moet geborgd zijn door een plan van eisen bij de koopovereenkomst, waarin de gekwantificeerde opknapverplichting is vastgelegd'.

Bijlage 4 Voorbeeld opzet businesscase voor wooncoöperaties

Als onderdeel van onze werkzaamheden beoordeelden wij op een aantal punten de veertien initiatieven die onderdeel uitmaken van het experimentenprogramma van Platform31. Die punten vormen naar onze mening een prima referentiekader voor het schrijven van een businesscase.

Achtereenvolgens keken wij naar de volgende aspecten:

1. Zijn doelstellingen en doelgroepen helder gedefinieerd?
2. Hoe zit met het betrokkenheid/draagvlak onder stakeholders?
3. Is de investeringsbehoefte bekend en helder in beeld gebracht?
4. Hoe ziet de exploitatie-opzet eruit?
5. Is de beoogde financieringsconstructie gedefinieerd?
6. Wie zorgt voor de inbreng van eigen- en/of risicodragend vermogen?
7. Zijn er financiers/vreemd vermogenverschaffers beschikbaar?

Deze onderwerpen vragen nadrukkelijk aandacht in een op te zetten businesscase. Bij deze onderwerpen komen minimaal nog toelichtingen van de organisatievorm en de planning. Verder raden we aan om specifiek aandacht te besteden aan eventuele risico's en te nemen maatregelen die de risico's beheersbaar houden.

Afhankelijk van de specifieke vorm van de beoogde ontwikkeling kunnen we aanvullend ingaan op specifieke kwaliteiten van het vastgoed, zoals ambities (ten aanzien van duurzaamheid) of beoogde doelgroepen.

33

Een mogelijke hoofdstukindeling van de businesscase:

- Inleiding
- Samenvatting
- Doelstellingen
- Bij het proces betrokken partijen
- Organisatievorm/juridische structuur
- (Visie op) het vastgoed
- (Visie op) bewoners/bewoning
- Investeringsscenario's
- Exploitatie-opzet
- Financiering
- Planning
- Risico's

