



WoonCoöperatie Middeninkomens (wCM)

Instrument voor betaalbaarheid en
zeggenschap

Netty van Triest, Platform31

Mieke Hanemaaijer, in opdracht van Atrivé

WoonCoöperatie Middeninkomens (wCM)

Instrument voor betaalbaarheid en
zeggenschap

Netty van Triest, Platform31

Mieke Hanemaaijer, in opdracht van Atrivé

Den Haag, 16 december 2013

Uitgave

Platform31

Den Haag, 16 december 2013

Redactie: W. van de Riet, Nootdorp

Drukwerk: Digital4.nl

Postbus 30833, 2500 GV Den Haag

www.platform31.nl

Platform31 is de fusieorganisatie van KEI, Nicis Institute, Nirov en SEV

Voorwoord

In de vastgoedsector was de coöperatie tot voor kort een weinig gebruikte vorm. Voor het beheer van sociaal vastgoed is tenslotte de woningcorporatie de uitverkorene. En op de individuele koopmarkt worden de gemeenschappelijke zaken geregeld in de vereniging van eigenaren (VvE). Beide organisaties kennen echter hun beperkingen. Huurders hebben maar beperkt inspraak en zeggenschap bij de woningcorporatie, de VvE heeft weinig doorzettingsmacht bij onwillige eigenaren.

Zeker nu woningcorporaties een deel van hun bezit, het niet-DAEB deel (de woningen met een huur boven de huurprijsgrens), moeten overdragen aan een andere rechtspersoon, komt de coöperatie weer meer in beeld. Dorpen in krimpgebieden die zelf vastgoed willen beheren, is een andere aanleiding die wij in het land zien die leidt tot een verkenning van de coöperatieve vorm. Ook collectieve opdrachtgevers die diverse gebruiksfuncties in een gebouw willen verenigen zien de voordelen van de coöperatie. Voordelen zijn bijvoorbeeld een eenvoudige beheerstructuur en mogelijke financiële participatie.

Een aantal corporaties heeft verkend op welke wijze hun niet-DAEB vastgoed kan worden overgedragen aan een coöperatie voor lagere middeninkomens. Uitgangspunt was dat corporaties hun vastgoed inbrengen op basis van marktwaarde verhuurd, de huurprijs betaalbaar is voor lage middeninkomens, en de coöperatie na aftrek van kosten een rendement oplevert van 4 tot 5%. Doordat de corporaties maximaal voor 49% mogen financieren, wordt voor het resterende deel andere financiële deelnemers gezocht. De financiering neemt meer tijd in beslag dan verwacht. De 'coöperatie voor Middeninkomens' is om die reden nog niet gestart. De verkenning van de haalbaarheid heeft echter een schat aan informatie opgeleverd. De initiatiefnemers willen dit graag met u in dit rapport delen.

Platform31 wil de initiatiefnemers Uwoon Harderwijk, Volksbelang Wijk bij Duurstede, Woonstede Ede en Coöperatie EMCEO, die samenwerkend als ontwikkelgroep dit experiment hebben gestart en uitgewerkt, bedanken voor hun bereidheid ons een kijkje in de keuken te geven.

Netty van Triest
Senior-projectleider Platform31

Inhoudsopgave

Voorwoord	3
1 Inleiding	7
2 Doel experiment	9
3 Veranderende wereld en experiment- status	11
3.1 Deelnemende partners: de ontwikkelgroep	11
3.2 Stand van zaken experiment	11
4 De juridische vorm	13
4.1 Vereniging, stichting, NV, BV of coöperatie?	13
4.2 Uitgangspunten vergelijking	13
4.3 Juridische of administratieve scheiding?	14
4.4 De juridische inrichting van de wCM coöperatief wonen U.A.	16
5 Financiering van de coöperatie	17
5.1 Voor- en nadelen van een innovatieve financieringsstructuur	17
5.2 Financiële haalbaarheid	17
6 Organisatie	19
6.1 Besluitvorming met consent	19
6.2 Reacties van huurders tot nu toe	19
7 De markt van de wCM: het midden- huursegment	21
7.1 Vooral vraag naar kwalitatief goede eengezinswoningen	21
7.2 Interesse van 55-plussers	21
7.3 De praktijk van de corporatie	22
7.4 De marktvrage	23
8 Voorlopige conclusies	25
8.1 Zeggenschap voor financiers en huurders	25
8.2 Coöperatie mogelijk bij afstoten van niet-DAEB-vastgoed	25

1 Inleiding

Voor middeninkomens tussen 33.000 en 43.000 euro is het moeilijker geworden een betaalbare woning te bemachtigen. Versterkt door de economische crisis is toegang tot de koopmarkt door de zwaardere financieringseisen moeilijker geworden. Een betaalbare huurwoning krijgen is zo mogelijk nog lastiger doordat woningcorporaties alleen aan inkomens tot 33.000 euro mogen verhuren. Middeninkomens die willen huren zijn hierdoor aangewezen op de duurdere vrije huursector. In de gespannen woningmarkt is voor deze groep de keuze in de huursector zeer beperkt.

Woningcorporaties willen graag een deel van hun woningbezit, het niet-DAEB-deel, bestemmen voor middeninkomens. Verkoop van een deel van de woningen zou woningcorporaties namelijk weer meer investeringsruimte geven. Deze investeringsruimte is de afgelopen jaren flink beperkt door diverse heffingen, de dalende waarde van het woningbezit en de tegenvallende verkoop van huurwoningen.

Op grond van deze overwegingen is een ontwikkelgroep, bestaande uit Uwoon Harderwijk, Volksbelang Wijk bij Duurstede, Welbions Hengelo, Woonstede Ede, Zayaz 's-Hertogenbosch en EMCEO, in 2011 gestart met de ontwikkeling van een woonCoöperatie Middeninkomens, de wCM. De wCM heeft als doel inkomensgroepen van tussen de 34.000 en 43.000 euro per jaar, betaalbare huisvesting te bieden, waarbij zij als huurders zeggenschap hebben over de exploitatie van het vastgoed en bovendien financieel kunnen participeren. De woonCoöperatie heeft daarmee duidelijk een andere doelstelling dan in een BV of een verenigingsvorm gerealiseerd kan worden (zie ook paragraaf 4.1).

De partners willen met dit experiment antwoord krijgen op de vraag of het verlenen van zeggenschap en financiële participatie leidt tot:

- maatschappelijke verankering en mentaal eigenaarschap;
- actieve betrokkenheid en zorg voor het coöperatief bezit;
- bestuurlijke betrokkenheid en inbreng bij de koers en functie van de woonCoöperatie.

Na twee jaar voorbereiding blijkt de wCM niet op korte termijn van de grond te kunnen komen. Het aantrekken van financiers is het voornaamste struikelblok. Benaderd zijn institutionele beleggers, fondsen en reguliere banken. Dit heeft tot dusver niet geleid tot een sluitende financiering. (zie ook 5.1)

Om belangstellende collega-corporaties en gemeenten op de hoogte te stellen van de bevindingen over en de ervaringen met de oprichting van een coöperatie voor middeninkomens, is besloten dit tussentijdse verslag te publiceren.

2 Doel experiment

Een overstap van de huur- naar de koopmarkt en vice versa is tot nu toe omgeven door drempels en beperkingen. Overstappen naar de koopsector is moeilijk vanwege prijs- en financieringsdrempels. Lange wachttijden en inkomensgrenzen maken de sociale huursector voor diverse doelgroepen onbereikbaar. De goedkope koopsector is een toevluchtsoord voor mensen die niet kunnen wachten en weinig geld hebben. Het beheer van het segment lijkt hieronder, wat nog eens wordt versterkt door de soms moeizame besluitvorming in VvE's.

Voor de SEV, een van de fusiepartners van Platform31, was het initiatief voor de wCM een verheugende ontwikkeling. De SEV verkende al enige jaren verschillende organisatievormen tussen de huur- en koopsector waarmee de toegang tot betaalbare huisvesting voor de middeninkomens groter zou worden en de kwaliteit van het beheer vereenvoudigd en verbeterd.

Een andere reden voor een zoektocht in het tussengebied wordt ingegeven door woonprojecten die wonen met werken, zorg en/of andere functies combineren. Het beheer van dergelijke projecten levert een bouwwerk van juridische organisatievormen op wat wellicht ook eenvoudiger te organiseren is. Om die reden gaf de SEV opdracht voor een verkenning naar de mogelijkheden van de coöperatie als rechtsvorm voor het investeren en het beheren van vastgoed: 'Van huur en koop naar coöp?', een vooronderzoek naar de mogelijkheden van de coöperatieve rechtsvorm in het woondomein. In deze verkenning is beschreven welke voor- en nadelen de coöperatie heeft als juridisch vehikel bij de overdracht van bestaand corporatiebezit. Als voordeel werd onder meer de mogelijkheid beschreven om het beheer van een complex in zijn geheel over te dragen zodat collectieve afspraken gemaakt kunnen worden, bijvoorbeeld over de gewenste doelgroepen en het gewenste huurprijsniveau. Bovendien biedt de coöperatie, doordat zij de materiële belangen van haar leden behartigt, de mogelijkheid tot externe financiering. Er zijn ook nadelen benoemd waarvan de belangrijkste is dat een coöperatie niet de financiële voordelen geniet die gelden voor woningcorporaties, zoals een lager rentepercentage en WSW-borging.

Voor het tussengebied tussen huur en koop concludeerde de SEV dat de coöperatie een goede juridische vorm voor de toekomst zou zijn.

Elke innovatie wordt echter in de praktijk op haar waarde getest. Daarom was de SEV verheugd over de wil en de bereidheid van de eerder genoemde organisaties om te investeren in het onderzoek naar de haalbaarheid van een coöperatie voor de exploitatie van huurwoningen voor de middeninkomens, en zo mogelijk in de praktijk te testen. Zo ontstond de woningcoöperatie voor de middeninkomens, een gezamenlijk ontwikkeld concept dat op lokaal niveau in licentie kan worden gerealiseerd. De vragen die de SEV in het wCM-experiment aan de orde wilde stellen waren:

- Is zeggenschap voor huurders een effectief middel om 'mentaal' eigenaarschap te ontwikkelen?
- Bestaat er een behoefte onder huurders om financieel te participeren in coöperatief bezit?
- Leidt het niet van toepassing verklaren van de voorkeursvolgorde tot ongewenste effecten?
- Wat betekent het vergroten van de huisvestingsmogelijkheden van middeninkomens voor de kansen van deze maatschappelijke middengroepen op de woningmarkt?

3 Veranderende wereld en experiment-status

De directe aanleiding voor de aanvraag van een experimentstatus was het verzoek van de betrokken corporaties ontheffing te krijgen van de voorkeursvolgorde, de BBSH-verplichting bij de verkoop van niet-DAEB-woningen. Deze voorkeursvolgorde verplicht een woningcorporatie bij verkoop een woning eerst aan de zittende huurder aan te bieden. Om de wCM mogelijk te maken, kregen de initiatiefnemende corporaties gedurende de looptijd van het experiment, van oktober 2011 tot oktober 2015, een ontheffing van de voorkeursrechtprocedure tot een maximum van duizend woningen.

3.1 Deelnemende partners: de ontwikkelgroep

Bij de start van het experiment waren vijf partijen betrokken. Door wijziging in de bestuurlijke organisatie is medio 2012 Zayaz uitgetreden. Welbions is begin 2013 uitgestapt, nadat uit marktonderzoek bleek dat op de woningmarkt in Twente voldoende betaalbare (koop)woningen voor de middeninkomens beschikbaar zijn. Op dit moment nemen drie corporaties actief deel: Uwoon uit Harderwijk, Woonstede uit Ede en Volksbelang uit Wijk bij Duurstede. De projectleiding is in handen van Coöperatie EMCEO (www.emceo.nl). Binnen EMCEO werken Teamwork Business en Atrivé samen aan kennisontwikkeling en kennisdeling over maatschappelijk coöperatief ondernemen.

11

3.2 Stand van zaken experiment

Nadat de ministeriële goedkeuring voor het experiment was verkregen, is gestart met de uitwerking van de wCM in met name de onderwerpen bestuurswijze en strategie. Hierbij was het uitgangspunt het ondernemingsmodel VisieCoöperatie zoals dit door Teamwork Business en Atrivé is ontwikkeld en ingebracht in Coöperatie EMCEO. De uitkomst van deze verkenning heeft vorm gekregen in de statuten en de standaardovereenkomsten. Ook de merknaam wCM is gedeponeerd.

Gelijktijdig is met een haalbaarheidsonderzoek voor de woonCoöperatie gestart. OTB heeft een marktonderzoek uitgevoerd. Verder heeft Finance Ideas de financiële haalbaarheid van de coöperatie onderzocht. Op grond van deze bevindingen is een businessmodel voor de coöperatie opgezet. Dit businessmodel vormde de basis voor de gesprekken met externe financiers. Naast banken zijn pensioenfondsen maar ook andersoortige fondsen benaderd. Tot op heden hebben deze acties nog niet geleid tot het aantrekken van vreemd vermogen.

Het is gebruikelijk een experiment te evalueren na minimaal een jaar praktijkervaring. Dit experiment lijkt echter op korte termijn nog niet van de grond te komen. Bij de uitwerking van de wCM zijn afgelopen jaren wel inzichten vergaard die de initiatiefnemers en Platform31 willen delen met andere belangstellenden en/of initiatiefnemers van vastgoedcoöperaties.

4 De juridische vorm

4.1 Vereniging, stichting, NV, BV of coöperatie?

Waarom zou je voor het beheer en de exploitatie van vastgoed kiezen voor een relatief onbekende juridische vorm als de coöperatie? Om deze afweging te kunnen maken, heeft de ontwikkelgroep wCM een vergelijking gemaakt tussen de coöperatie en andere mogelijke publieke rechtsvormen zoals de vereniging of de stichting. Voorts is een vergelijking gemaakt tussen de coöperatie en commerciële rechtsvormen: de BV of de NV.

De vraag bij deze juridische verkenning was steeds: welke rechtsvorm biedt de beste garantie op een optimale borging van huurderszeggenschap in combinatie met een duurzame, professionele bedrijfsvoering?

4.2 Uitgangspunten vergelijking

De zoektocht naar een geschikte organisatievorm kende een aantal voorwaarden en uitgangspunten. De coöperatie blijkt als juridische vorm de meeste voorwaarden te kunnen borgen. De coöperatieve vereniging is een oude rechtsvorm waarin leden gezamenlijk een bedrijf voeren. We kennen de coöperatieve vereniging vooral uit de verzekeringswereld, de land- en tuinbouw en het bankwezen. De voor- en nadelen van een coöperatieve vereniging zijn afgewogen tegen een BV, een stichting of vereniging.

13

De volgende voorwaarden zijn door de initiatiefnemers aan de organisatie gesteld.

1. Een maatschappelijk doel

De onderneming heeft als belangrijkste doel een maatschappelijk belang te realiseren, te weten duurzame verhuur van woningen mogelijk maken. Onder duurzame verhuur wordt in dit geval verstaan:

- reële huurprijzen;
- medezeggenschap van huurders;
- adequaat onderhoud en beheer van de woning en directe leefomgeving;
- behoud van de huurvoorraad;
- een duurzaam rendement met behoud van betaalbaarheid voor de lagere middeninkomens.

De gekozen organisatievorm moet dit doel dienen.

2. Mede-eigenaarschap voor huurders

Hoe organiseer je mede-eigenaarschap voor huurders op een goede manier? De betrokken woningcorporaties hadden al ver voor het experiment startte, geëxperimenteerd met vergaande organisatievormen voor bewonerszeggenschap en -participatie in hun woningcorporatie. Mede-eigenaarschap voor middeninkomens was een logische stap in deze strategische lijn.

3. Zeggenschap voor deelnemende woningcorporaties

De corporatie is bereid om de woningen over te dragen aan de nieuwe entiteit op grond van een prijs gebaseerd op marktwaarde in verhuurde staat. De voorwaarde die zij bij deze waardeoverdracht stelt, is zeggenschap in visie en koers (borging van het maatschappelijk belang) en een claim voor de niet-geëffectueerde waarde door verkoop.

4. Financiële deelneming van derden

Omdat de corporatie de niet-DAEB-woningen daadwerkelijk wenst af te stoten en de eventuele mee-investerende huurders over beperkte middelen beschikken, is een financier noodzakelijk die het eigen vermogen van de organisatie verstrekt. De juridische en organisatorische vormgeving dient een dergelijke financiële deelneming mogelijk en aantrekkelijk te maken. Mogelijk dat de corporatie als overbrugging tijdelijk nog moet meefinancieren.

5. Binnen wettelijke kaders woningcorporaties

Het onroerend goed dat de initiatiefnemers bestemmen voor de coöperatie betreft huurwoningen boven de liberalisatiegrens. De minister van BZK heeft in 2012, in navolging van de Europese regelgeving, beslist dat huurwoningen met een huurprijs boven de liberalisatiegrens van € 681,- in 2013 administratief gescheiden moeten worden van de sociale huurvoorraad, dan wel juridisch afgesplitst dienen te worden van de woningcorporatie. De woningcorporatie kan ook besluiten deze woningen te verkopen.

4.3 Juridische of administratieve scheiding?

14

Bij juridische afsplitsing moet het vastgoed in een aparte juridische entiteit worden ondergebracht. De corporatie kan hier voor 100% aandeelhouder van zijn. Bij administratieve scheiding is er sprake van een fictieve scheiding van het geliberaliseerd bezit, waarbij bijzonder toezicht van het ministerie van toepassing is. Het gaat erom dat er geen voordelen in de vorm van staatssteun worden genoten, zoals een corporatie die geniet.

Verkoop

De optie waar we hier echter voor kiezen is die van verkoop. Het betreffende bezit wordt verkocht aan een externe juridische entiteit. Verkoop kan in principe plaatsvinden aan een al dan niet bestaande BV (lees: een belegger) of aan een op te richten 'eigen' organisatie. Verkoop vindt altijd plaats tegen de marktwaarde van de woning in verhuurde staat.

Gekozen is voor verkoop aan de coöperatieve vereniging omdat dit de mogelijkheid biedt vanuit een commerciële invalshoek meerdere belangen bij elkaar te brengen in de ledenvergadering en in het bestuur. Verkoop zou ook kunnen aan een BV of een stichting.

BV

De BV is de bekende organisatievorm voor het voeren van een bedrijf met externe aandeelhouders waarbij de oriëntatie gericht is op de hoogst haalbare winst. Voor een vastgoedonderneming kan dit bijvoorbeeld tot gevolg hebben dat maximale huurverhogingen worden doorgevoerd of dat, alvorens grote onderhoudsinvesteringen nodig zijn, het vastgoed wordt uitgepand. Besluiten worden dus met name gestuurd door financiële en rationele overwegingen. Hoewel de uitpandstrategie in de huidige woningmarkt nog niet mogelijk lijkt, is dit voor de meeste vastgoed BV's wel het uiteindelijke doel.

Verkoopt de woningcorporatie aan een externe BV, dan is zij elke zeggenschap kwijt, behoudens als zij voor 49% deelneemt. Uitponding levert de beoogde doelgroep niet altijd een betaalbare en bereikbare koopwoning op. Bovendien blijken onderhoudskosten aan de onderkant van de woningmarkt vaak moeilijk te betalen en te financieren.

Vereniging of stichting

Aan de andere kant van het spectrum bevinden zich de stichting of vereniging als niet-winstbeogende ondernemingen. Een vereniging of stichting mag zelfs geen winst uitkeren. Deze organisatievormen zijn ook niet gericht op het voeren van een onderneming die een zo hoog mogelijke winst wil behalen door bijvoorbeeld uitponding. Bij een stichting is het maatschappelijk doel én de continuïteit van de organisatie die het doel dient te verwezenlijken het primaire uitgangspunt. Bij de vereniging, eveneens opgericht op het te behalen maatschappelijk doel, is het maximaliseren van het ledenvoordeel, in dit geval het bewonersvoordeel, het gezamenlijke doel.

Verkoopt de woningcorporatie aan een stichting of vereniging dan is de corporatie de zeggenschap in principe kwijt.

VvE

De VvE is een bijzondere verenigingsvorm die ervan uitgaat dat het eigendom van de woningen bij de individuele leden ligt. De VvE wordt opgericht om die zaken die van belang zijn voor alle woningen te regelen. We zien de VvE daarom vooral in appartementencomplexen, omdat bijvoorbeeld kosten aan het dak, de gevel, het trappenhuis en de lift gezamenlijk moeten worden gedragen.

Verkoop aan een VvE is geen optie want de VvE heeft als belangrijk nadeel dat zeggenschap verlamd kan raken door individuele eigenaren. Bovendien dient in deze vorm iedere huurder een koper te worden.

15

De coöperatie

De coöperatieve vereniging is ontwikkeld als juridische rechtsvorm voor het uitoefenen van een bedrijf. In deze rechtsvorm kunnen commerciële en publieke belangen samenkomen. Het is in de coöperatie mogelijk om solidariteit, samenwerking en een efficiënte bedrijfsvoering te realiseren. Enerzijds is het mogelijk winst te maken, wat in een verenigingsvorm niet kan, anderzijds is het mogelijk leden te hebben met zeggenschap, zonder dat zij aandeelhouder hoeven te zijn in termen van een belegger en daarmee investeringsrisico's lopen. De coöperatie behartigt de materiële belangen van haar leden en voert een bedrijf uit ten gunste van deze leden. Aan het lidmaatschap is geen kapitaalverbonden. De leden hoeven dus geen vermogen in te brengen.

In de coöperatie is er geen sprake van woningeigendom van individuele leden, maar van collectief eigendom. De woning is eigendom van de coöperatie. Anders dan bij een vereniging kan een huurder financieel participeren in de coöperatie en zo meeprofiteren van het financieel rendement op het vastgoed.

Door de initiatiefnemers is gekozen voor de coöperatie, omdat in deze organisatievorm naar hun mening korte- en langetermijnbelangen evenwichtig worden gegarandeerd. Door de zeggenschap over het vastgoed te verdelen over meerdere partijen kunnen commerciële belangen van de financier c.q. de belegger (rendementseis) worden afgewogen tegen het langetermijnbelang van de maatschappij (aantrekkelijke woningvoorraad), het kortetermijnbelang van de bewoner (lage huur) en het langetermijnbelang van de huurwoningzoekende (bereikbare woningvoorraad).

4.4 De juridische inrichting van de wCM coöperatief wonen U.A.

De opgerichte wCM is een coöperatie met een bijzondere juridische inrichting van de besluitvorming en medezeggenschap door de leden. De Algemene Leden Vergadering (ALV) is het hoogste besluitvormende orgaan; het bestuur legt hier verantwoording af aan haar leden. In de algemene ledenvergadering van de wCM worden drie ledencategorieën onderscheiden, te weten de huurders, de financiers en de maatschappij, die weer samenvallen met de belangenhouders huurders, financiers en maatschappelijk belang. Elke ledencategorie heeft een vast categoriaal stemrecht zodat verschuivingen in het aantal leden niet kan leiden tot ongewenste machtsvorming.

Elke ledencategorie draagt één lid aan voor het bestuur van de coöperatie: de Visieraad. Deze bestaat daardoor uitsluitend uit kwaliteitszetels. Door deze opzet en het gebruik van het consent als besluitvormingsregel wordt vanuit de diverse eigen belangen het gezamenlijk belang gedefinieerd, ontwikkeld en omgezet in strategie.

5 Financiering van de coöperatie

5.1 Voor- en nadelen van een innovatieve financieringsstructuur

Voor financiers is het ongebruikelijk om zeggenschap te delen. Het adagium is immers: wie betaalt, bepaalt. Gebruikelijk is dat bij het leveren van vreemd vermogen geen sprake is van deelneming of wanneer deelgenomen wordt, er geen sprake is van medezeggenschap over de financiële rendementseis. Het financieel rendement, veelal op de korte termijn, staat dan centraal bij de verstrekking van een lening of bij deelneming. Voor de wCM is het uitgangspunt voor deelneming door derden, medezeggenschap door huurders en maatschappij en een cumulatief gelimiteerd rendement voor de financiers. De hoogte van dit rendement past bij het relatief lage risico van wCM. Hierdoor blijft bij efficiënte bedrijfsvoering, een deel van het rendement beschikbaar voor aanwending in de coöperatie. Het is aan de Visieraad te beslissen hoe dit rendement wordt besteed, bijvoorbeeld voor een verminderde huurverhoging, extra onderhoud, energiebesparing of andere vastgoeduitgaven. Duidelijk is dat het rendement wordt aangewend voor het duurzaam exploiteren van de wCM.

Financiers kennen de ondernemingsstructuur van wCM, die innovatief is, nog niet - de coöperatie heeft zich nog niet bewezen. Daarnaast kunnen er geen financiële klappers gemaakt worden. Immers, uitponding is niet het doel en er is sprake van een bescheiden rendement.

Het voordeel voor financiers is dat geïnvesteerd wordt in een onderneming waar ze mede invloed op hebben en waar alle belangenhouders baat hebben bij winst, bovenop het afgesproken rendement, dat geïnvesteerd kan worden in het gezamenlijke vastgoedbelang.

Paradoxaal genoeg zijn er institutionele beleggers die interesse tonen maar uitsluitend als de onderneming vanaf het begin voldoende omvang heeft (een bezit van duizend woningen).

17

Een dergelijke start is echter voor de deelnemende woningcorporaties financieel niet mogelijk. wCM voorziet in een organische groei gerelateerd aan de mutatiegraad. Dit impliceert een kleinschalige start met een organisch groeimodel naar grootschalig. Gezocht wordt naar wegen om van € 0,00 naar € 50.000.000 te komen.

5.2 Financiële haalbaarheid

Er is een onderzoek uitgevoerd waaruit is gebleken dat de wCM financieel haalbaar is. Uitgangspunt bij het zoeken naar een optimale financiering is een duurzaam rendement tussen de 4 en 5%, dat past in het doel van de coöperatie: betaalbare huurwoningen voor middeninkomens te exploiteren.

Duurzaam, maar lager rendement

Wat is een duurzaam rendement? Vanuit beleggersperspectief wordt naast het direct rendement ook vaak uitgegaan van een indirect rendement, dat gebaseerd is op waardeestijging van het bezit. Uitgangspunt van de wCM is duurzame verhuur en geen verkoop (uitponding). Hierdoor zal het indirect rendement (waardeestijging) niet leiden tot een geëffectueerde verkoopopbrengst. Financiers en/of beleggers rekenen echter wel met indirecte rendementsopbrengsten. Gebruikelijk is uit te gaan van een huur-looptijd van vijftien jaar waarna vervolgens overgegaan wordt tot uitponding met een rendementsverwachting van 8 tot 10%.

De uitgangspunten van wCM stroken niet met deze rendementsverwachtingen in de vastgoedsector van voor de crisis. De vraag is of de coöperatie een belegger of financier kan interesseren voor een lager, maar gegarandeerd rendement van 4 tot 5%.

Wettelijk kader woningcorporaties

Bij de overdracht van vastgoed geldt voor woningcorporaties een wettelijk kader: het Besluit Beheer Sociale Huursector, de regelgeving voor de juridische en administratieve scheiding van DAEB en niet-DAEB-vastgoed en de Woningwet die vervangen zal worden door de Herzieningswet toegelaten instellingen Volkshuisvesting.

De voorkeursvolgorde bij verkoop, voorgeschreven in de BBSH was tevens de aanleiding om de experimentstatus aan te vragen. De corporatie verkoopt woningen aan de wCM. Voor verkoop van woningen door de corporatie geldt onder andere de voorkeursrechtprocedure. Bij de toekenning van het experiment is deze voorkeursrechtprocedure voor in totaal duizend woningen buiten werking gesteld. De regelgeving die geldt bij de verkoop van niet-DAEB-vastgoed, dat wil zeggen woningen die een huur hebben boven de liberalisatiegrens, riep een aantal vragen op. Welke prijs dient betaald te worden door de wCM voor de aankoop van een woning? Wordt uitgegaan van de marktwaarde in lege staat, dan is geen rendabele exploitatie mogelijk bij een huurprijsniveau passend bij lage middeninkomens. De wCM gaat uit van overdracht van de woning door de corporatie tegen de waarde in verhuurde staat, (zoals ook de MG 2013-02) waarbij de corporatie een claim houdt op het verschil tussen vrijeverkoopwaarde en waarde in verhuurde staat. Een claim die uitbetaald wordt door de wCM indien de woning onverhoopt toch verkocht wordt.

- 18 Uitgangspunt is dat financiering komt van huurders en externe partijen. Gesproken is met pensioenfondsen, Anbifondsen, enkele banken en private fondsen. Hoewel diverse pensioenfondsen aangaven belangstelling te hebben, bleek de geringe omvang van de financiering bij de start een belangrijk beletsel te zijn. Door pensioenfondsen is een minimale beleggingsgrootte van circa 50 miljoen euro naar voren gebracht, Anbifondsen beleggen uitsluitend wanneer er sprake is van meerdere marktinvesteerders.

Er wordt nu naar een oplossing gezocht waarbij gebruikgemaakt wordt van een hypothecaire lening. Een hypothecaire lening gaat echter tot maximaal 80% van de waarde in verhuurde staat. De resterende 20% kan de corporatie eventueel voor 49% financieren en voor het resterende deel wordt gezocht naar lokale partijen. Het streven zal zijn deze financiering door de corporatie op termijn af te bouwen door herfinanciering door een derde partij, of huurders die wensen te participeren. Een en ander betekent dat de financiering op dit moment een knelpunt is in de realisatie van de wCM.

6 Organisatie

Naast de financiering is de organisatie van de coöperatie een belangrijk vraagstuk: hoe werkt de *governance* van de wCM coöperatief wonen U.A. in vergelijking met die van de woningcorporatie? De volgende vragen zijn daarbij aan de orde:

- Is een raad van toezicht nodig?
- Kan de bestuurder van de corporatie lid zijn van het bestuur van de wooncoöperatie?
- Wat zijn de besluiten die aan het bestuur worden voorgelegd?
- Wat zijn besluiten die aan de ledenvergadering worden voorgelegd?
- Hoe vindt de besluitvorming plaats in het bestuur en in de ledenvergadering?

De wCM is een zogeheten visie-coöperatie[©]. Om te zorgen dat iedereen dezelfde begrippen gebruikt en daar ook hetzelfde onder verstaat, is een notitie opgesteld, waarin het organisatiemodel van de corporatie en de wCM naast elkaar zijn gezet. Dit is vervolgens verwerkt in de statuten. Zo wordt in het bestuur besloten met consent en hebben bestuursleden zitting, zonder last maar met ruggespraak.

6.1 Besluitvorming met consent

Een besluit kan alleen genomen worden wanneer alle aanwezigen geen overwegend beargumenteerd bezwaar hebben tegen het nemen van dat besluit. Dit beginsel wordt consentprincipe genoemd.

Het consentprincipe

De eerste basisregel voor besluitvorming is de gelijkwaardigheid tussen deelnemers. *Het consentprincipe is de afspraak dat het consent, het beginsel van geen overwegend en beargumenteerd bezwaar, de besluitvorming regeert.*

'Regeert' wil zeggen dat besluiten ook op andere wijze dan met consent kunnen worden genomen, op voorwaarde dat het besluit hierover wél weer met consent is genomen. Dit is een nieuwe vorm van besluitvorming, ontleent aan de sociocratie, waarbij niet wordt uitgegaan van besluitvorming bij meerderheid. De keuze voor deze vorm wordt ingegeven door de wens ook formeel juridisch huurders besluitrecht te geven.

6.2 Reacties van huurders tot nu toe

De voorbereidingen voor de coöperatie zijn tot nu toe vooral door de initiatiefnemers getroffen en de vraag blijft dus of huurders interesse hebben actief te participeren in de coöperatie. Zijn er wel huurders die lid van een coöperatie willen zijn? Mede gezien de meeste ervaringen van corporaties met de participatie van huurders bestaat hier enige scepsis. De wCM is niet te vergelijken met de gangbare bewonersparticipatie bij de meeste corporaties, omdat er sprake is van medebeslissingsbevoegdheid.

Een vraagstuk betrof de tijdshorizon van de gemiddelde huurder. Kort gezegd, de huurder heeft belang bij kostenminimalisatie op de korte termijn en zal voor de lange termijn niet willen investeren. Zij zijn wel huurder maar geen eigenaar en hebben in die zin belang bij zo laag mogelijke kosten (lees huurprijs). Bij dit vraagstuk is de samenstelling van de algemene ledenvergadering en het bestuur belangrijk.

Het is geen huurderscollectief dat voor de korte termijn gaat, maar een collectief van huurdersbelangen (consument), financiële belangen (investeerder) en maatschappelijk belang (gemeente/corporatie). Allen hebben baat bij een efficiënte bedrijfsvoering om de kosten zo laag mogelijk te krijgen. De maatschappij en de financiële participanten hebben er gelijktijdig belang bij dat het ook op de lange termijn financieel en maatschappelijk rendeert. De visie en de besluitvormingsregels waarborgen dit. Door deze kaders is het mogelijk ook kortetermijn-huurdersbelangen te honoreren, bijvoorbeeld door zelfwerkzaamheid van huurders te belonen of door bepaalde kwaliteitstoevoegingen facultatief te laten zijn. Binnen de coöperatie kan zo het vraagstuk van duurzame investeringen aan de orde komen, bijvoorbeeld in energiebesparing. Onderzoek zal dan moeten uitwijzen of de woonlasten afnemen, de waarde van de woning stijgt en of het duurzaam is en zo voor alle partijen meerwaarde oplevert.

Om de belangstelling van huurders verder te verkennen is eind 2013 gestart met *prototyping*, waarbij potentiële huurders en andere belangstellenden zijn betrokken.

7 De markt van de wCM: het midden-huursegment

Na een eerste globale verkenning is in 2012 aan onderzoeksinstituut OTB opdracht gegeven om te onderzoeken wat de marktpotentie van het middeldure huursegment binnen de huidige woningmarkt is. Dit onderzoek is uitgevoerd op basis van secundaire analyses van de data uit de woonwensenonderzoeken Huizenkopers in Profiel¹ (jaren 2008 en 2012), een onderzoek dat OTB tweejaarlijks uitvoert onder huishoudens met een bovenmodaal inkomen, en op basis van feitelijke mutatiecijfers in het recente verleden. Uit het marktonderzoek blijkt dat door de economische crisis veel huishoudens met een verhuiscijfers eerder een huurwoning overwegen.

Anno 2012 heeft 8% van de Nederlandse huishoudens én een bovenmodaal inkomen, én denkt het aan een verhuizing naar een huurwoning, wat neerkomt op ongeveer 560.000 huishoudens. Voor ongeveer 225.000 huishoudens is daarbij een huurprijs boven de liberalisatiegrens van € 664,66 geen bezwaar. Ten opzichte van 2008 is het aandeel huishoudens met verhuisplannen wel enigszins gedaald, maar is de voorkeur voor het huren van een woning groter geworden, zowel in het goedkopere segment als in het segment boven de liberalisatiegrens (NVB, 2008 en NVB, 2013). De invloed van de crisis op de koopwoningmarkt is dus duidelijk voelbaar.

7.1 Vooral vraag naar kwalitatief goede eengezinswoningen

21

De wensen van de huishoudens met een inkomen tussen 1 en 1,5 keer modaal (zeg maar de middeninkomensgroep) die een huurwoning onder de liberalisatiegrens willen, zijn iets meer bescheiden in hun woonwensen dan de hogere-inkomensgroepen. Deze wensen zijn voor wat betreft de kwaliteit meer in lijn met de beschikbare dure corporatievoorraad. In de huidige praktijk van corporaties blijkt dat hun dure eengezinswoningen veelvuldig aan huishoudens tussen de 35 en 45 jaar trekken. In woonwensenonderzoeken geven deze huishoudens veelal aan dat zij het liefste naar een koopwoning willen verhuizen, maar dat zij door de crisis op de koopwoningmarkt uitwijken naar de dure huursector (vanaf € 664,66). De goedkopere corporatie-huursector is immers gereserveerd voor benedenmodale inkomens. Hoewel de koopwens bij deze huishoudens wellicht latent aanwezig blijft, zou een coöperatiehuurwoning, met investeringsmogelijkheden voor de bewoners zelf, de binding aan deze woningen kunnen vergroten. Een coöperatiehuurwoning kan mogelijkwerwijs een koopbeslissing langer uitstellen of zelfs een volwaardig alternatief gaan vormen.

7.2 Interesse van 55-plussers

Onder de huishoudens die eventueel naar een duurdere huurwoning wensen te verhuizen, zijn 55-plussers zonder kinderen meer dan evenredig vertegenwoordigd. Waar bovenmodale verhuiscijfers beneden de 55 jaar vrijwel allen opteren voor een eengezinswoning in de koopsector, is er onder 55-plussers vaker interesse voor huur.

¹ Rietdijk, N., L. Meijers, H. Boumeester en G. Marien, 2008 en 2012, Huizenkopers in Profiel, Voorburg (NVB)

Meer dan tweederde van deze potentiële huurders opteert voor een appartement. Het meestgewenste woningtype is daarbij een gelijkvloers appartement (zie ook hoofdstuk 2). Mits kwaliteit wordt geleverd, hoeft de huurprijs geen belemmering te vormen: een maandhuur van € 750 is zeker haalbaar. Het gaat hier immers om bovenmodale inkomens, waarvan een deel uit een koopwoning vertrekt en dus ook een goede vermogenspositie heeft.

7.3 De praktijk van de corporatie

De twijfeloudere

In de praktijk van de in dit onderzoek betrokken corporaties blijkt ook dat dure appartementen vooral in trek zijn bij 55plus-huishoudens (zonder inwonende kinderen). Hierbij moet worden opgemerkt dat deze huishoudens op zich goed wonen, veelal in een eengezinswoning in de koopsector, en dat zij 'verleid' moeten worden om te verhuizen. De crisis werkt daarbij bepaald niet in het voordeel, omdat de huidige woning moeizaam verkoopt. In dit kader wordt ook wel de term twijfeloudere gebruikt.

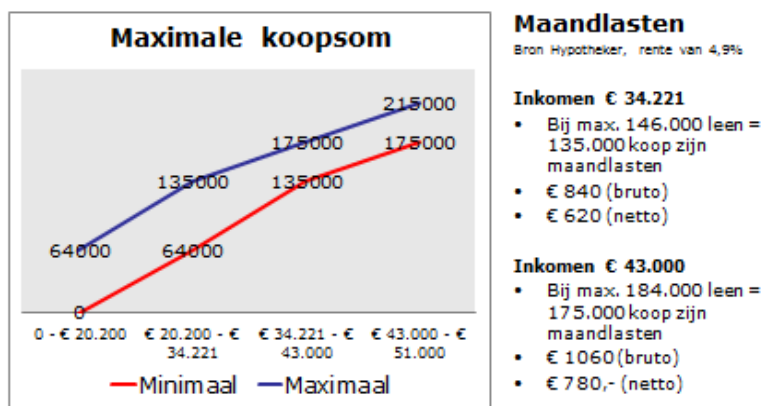
De veertigjarigen

Een aanzienlijk deel van de dure woningvoorraad van de deelnemende corporaties bestaat uit eengezinswoningen, die vooral worden betrokken door huishoudens met een leeftijd rond de 40 jaar. Dit is een interessante doelgroep die zijn weg lijkt te vinden naar dit woningtype, juist onder invloed van de crisis op de koopwoningmarkt. Hoewel zij in woonwensenonderzoeken veelal aangeven dat zij het liefste een eengezinswoning zouden willen kopen, blijkt in de huidige praktijk dat velen voor huur kiezen. Het is de vraag in hoeverre deze huishoudens bij een verbeterende koopwoningmarkt nog wensen te gaan kopen, of dat er voor het komende decennium sprake is van een nieuwe klantgroep voor grote eengezinswoningen in de huursector. Wellicht kan een coöperatieve opzet, met investeringen door de bewoners zelf, deze groep aan de woningen binden. Binnen de wCM zal geen sprake zijn van koop, c.q. individueel eigendom. Wel kan de huurder financieel participeren. Door het lage risico en een aantrekkelijk duurzaam rendement kan dit voor de huurder een passend alternatief zijn voor een spaarrekening.

22

Maximale koopsom per inkomen

Situatie leencapaciteit op 1 januari 2013



7.4 De marktvrraag

Niet overal is de markt even aantrekkelijk. Eén van de corporaties (Welbions), actief in de krimpregio Twente, moest besluiten zich terug te trekken. Er is in Hengelo nauwelijks markt voor duurdere huurwoningen.

Ook duurdere appartementen blijken in de praktijk van de deelnemende corporaties vaak moeilijk verhuurbaar te zijn. Het in het onderzoek geconstateerde effect van de twijfeloudere is hier waarschijnlijk de oorzaak van.

8 Voorlopige conclusies

Het lijkt erop dat het de initiatiefnemers is gelukt om met een coöperatie een organisatorisch vehikel te ontwikkelen voor betaalbaar vastgoed voor lage middeninkomens. Het vraagstuk van de financiering is echter nog niet opgelost. Hierbij speelt het huidige gure economische klimaat ongetwijfeld een rol.

8.1 Zeggenschap voor financiers en huurders

Doordat de coöperatie nog niet is gestart, is ook nog geen ervaring opgedaan met zeggenschap door huurders en besluitvorming op basis van visionair consent. En dat is jammer, want *the proof of the pudding is in the eating*. De vraag is dus ook of dit type besluitvorming in spannende tijden werkt. De coöperatie verenigt diverse belangenhouders die op enig moment verschillende ideeën kunnen hebben over de besteding van het rendement dat op het vastgoed gemaakt wordt. Elke investeerder zal een minimaal gegarandeerd rendement op zijn ingelegde vermogen eisen, elke huurder zal blij zijn met minder huurverhoging. Zolang er voldoende financiële ruimte is door 100% verhuur, lage beheerkosten en een lage rente op de lening kan wellicht aan beiden worden tegemoetgekomen. Maar wat gebeurt er wanneer een besluit genomen moet worden dat ten koste gaat van een deelbelang?

8.2 Coöperatie mogelijk bij afstoten van niet-DAEB-vastgoed

Dankzij de initiatiefnemers is de coöperatie als organisatorisch vehikel voor de exploitatie van niet-DAEB-vastgoed systematisch verkend. Hiermee is voor de woningcorporatie voor de overdracht van vastgoed, naast de overgangs-BV, een alternatieve vorm evenwel mogelijk.

25

Een uitgave in opdracht van Platform31.

Uitgave Platform31

Auteurs : Netty van Triest (Platform31) en Mieke Hanemaaijer (in opdracht van Atrivé)

Redactie : Willy van de Riet, Nootdorp

Drukwerk : Digital4.nl

Opmaak : FMZ Tekstverwerking, Vlaardingen

Hoewel grote zorgvuldigheid is betracht bij het samenstellen van dit rapport, aanvaarden Platform31 en de betrokkenen geen enkele aansprakelijkheid uit welke hoofde dan ook voor het gebruik van de in deze publicatie vermelde gegevens.

Alles uit deze uitgave mag worden vermenigvuldigd en/of openbaar worden gemaakt mits de bron wordt vermeld.

Den Haag, 16 december 2013



Postbus 30833, 2500 GV Den Haag

www.platform31.nl

twitter: @platform31

PLATFORM31

Platform31 is de fusieorganisatie van KEI, Nicis Institute, Nirov en SEV