



Eigen kracht zoekt vreemd vermogen

Marktverkenning financiering wooncoöperaties

Kennis van wooncoöperaties

Rein Bakker, Stichting Opmaat

Bernard Wouters, Stichting Opmaat

Eigen kracht zoekt vreemd vermogen

Marktverkenning financiering wooncoöperaties

Rein Bakker (Stichting Opmaat)

Bernard Wouters (Stichting Opmaat)

Den Haag, mei 2016

Uitgave

Platform31
Den Haag, mei 2016

Redactie: Mirjam Hazenoot

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

Inhoudsopgave

Inleiding	6
1 De wooncoöperatie vroeger en nu	8
1.1 De eerste huurcoöperaties	8
1.2 De eerste generatie 'koop'-coöperaties	8
1.3 De nieuwe coöperaties	9
2 De wooncoöperatie en het lidmaatschap	11
2.1 Wooncoöperatie of woonvereniging?	11
2.2 De bewoner: lid, huurder of allebei?	12
3 Exploitatie en financiering van de wooncoöperatie	15
3.1 Uitgangspunten voor de exploitatieopzet	15
3.2 De huurcoöperatie	16
3.3 De koopcoöperatie - fiscaal eigen woning	19
3.4 De woonvereniging - fiscaal <i>geen</i> eigen woning	21
3.5 Gevolgen voor exploitatie en financieel beheer	21
3.6 Combinatie van huur en koop binnen één coöperatie/vereniging	22
4 Beschikbaarheid vermogen en financiering in de praktijk	23
4.1 Primaire bronnen	23
4.2 Overige financieringsbronnen	26
5 Conclusies en aanbevelingen	28
5.1 Conclusies	28
5.2 Aanbevelingen over vervolgactiviteiten	29
Bijlage 1 Overzicht gevoerde gesprekken	32
Bijlage 2 Waardering van het ledenkapitaal	33
Bijlage 3 Mogelijkheden van crowdfunding voor wooncoöperaties	34
Bijlage 4 De woningcorporatie als financier	36

Inleiding

Uit het rapport 'Tussen wet en praktijk', Onderzoek naar de financiering van Wooncoöperaties¹ dat Platform 31 eind 2015 publiceerde, kwamen twee knelpunten voor de verdere ontwikkeling van wooncoöperaties naar voren. Ten eerste de regelgeving voor de verkoop van woningen door toegelaten instellingen, en ten tweede de financieringsmogelijkheden van de wooncoöperaties zelf. Als vervolg op dit onderzoek voerde Stichting OpMaat in opdracht van Platform31 een marktverkenning uit naar de financiering van wooncoöperaties. In deze rapportage vatten we de bevindingen uit de gesprekken samen.

We kunnen vier verschillende typen initiatieven onderscheiden die gebundeld zijn onder het begrip 'wooncoöperatie'²:

1. zelfbeheercoöperatie: de huurders hebben een individuele huurovereenkomst met de toegelaten instelling (TI). Daarnaast zijn de huurders lid van de coöperatie. De coöperatie heeft afspraken met de TI op grond waarvan zij (een deel van) het beheer uitvoert.
2. intermediaire coöperatie: de coöperatie huurt het complex als geheel van de TI. De leden huren hun wooneenheid van de coöperatie.
3. de bewoners zijn individueel eigenaar van hun woningen via een financiële constructie die gebonden is aan het lidmaatschap van de coöperatie.
4. de coöperatie is eigenaar van het complex en verhuurt de wooneenheden aan de leden.
5. de coöperatie is eigenaar van het complex, de leden hebben het gebruik van de woonruimte op grond van het lidmaatschap, zonder huurovereenkomst.

6

Deze marktverkenning heeft uitsluitend betrekking op de laatste twee typen coöperaties. Daarbij is immers sprake van eigendom van het complex, waarbij het financieringsvraagstuk aan de orde is. Verreweg de meeste initiatieven opteren voor een wooncoöperatie met deze kenmerken. In hoofdstuk 1 gaan we nader in op het gebruik van de coöperatieve rechtsvorm en op de kenmerken van de onder 4 en 5 beschreven typen.

Ten behoeve van deze marktverkenning zijn gesprekken gevoerd met ruim twintig sleutelpersonen uit zowel de coöperatiesector als de woningfinanciering. Zie de bijlage voor een overzicht van de gevoerde gesprekken.

In deze de marktverkenning hebben wij voorafgaand aan de gesprekken de volgende hoofdvragen geformuleerd:

- Welke financieringsmethoden uit de coöperatiesector (bedrijven) zijn toepasbaar bij de financiering van wooncoöperaties? Welke parallellen zijn er te trekken met financiering en ledenparticipatie, welke juist niet?

¹ Publicatie [Tussen wet en praktijk, onderzoek naar de financiering van wooncoöperaties](#) (Bakker & Beltman, 2015)

² Van de hier beschreven vijf typen is in theorie alleen de derde optie als wooncoöperatie in de Woningwet opgenomen. In een toelichting heeft de minister aangegeven dat er ruimte is voor uitwerking van de andere varianten, waarvoor een groeiend aantal initiatieven bestaat.

- Onder welke voorwaarden zijn (hypothecaire) geldverstrekkers bereid om wooncoöperaties te financieren? Hierbij is zowel een onderscheid van belang naar typologie (aard van de coöperatie) als naar mogelijke contract- en financieringsvormen.
- Wat zijn de mogelijkheden voor een waarborgstelsel (landelijk, regionaal, onderling)? Welke vormen van garantie zijn voor geldverstrekkers van belang?
- Welke arrangementen zijn bruikbaar voor de inbreng van externe middelen van beleggers of particulieren (binnen/buiten netwerk), onderscheiden naar risicodragende participatie en kredietverstrekking? In hoeverre is zijn degelijke vormen van inbreng haalbaar in de praktijk?
- In hoeverre speelt de schaal van geldverstrekking een rol voor financiers of investeerders? Is bijvoorbeeld fondsvorming wenselijk of noodzakelijk, gezien vanuit minimaal noodzakelijke omvang en/of risicospreiding?

1 De wooncoöperatie vroeger en nu

Er is sinds enkele jaren sprake van een sterk hernieuwde belangstelling voor de wooncoöperatie als vorm waarmee bewoners gezamenlijk de verantwoordelijkheid kunnen nemen voor hun woonsituatie. In het land is er een breed scala aan initiatieven. De wooncoöperatie vormt daarmee een alternatief voor de 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. Dit is geen nieuw verschijnsel. Al in de vorige eeuw werd de coöperatie toegepast als 'exploitant en organisator van wonen'. De doelstellingen en omstandigheden waren toen wel anders dan bij de huidige initiatieven. In dit hoofdstuk beschrijven we de verschillen tussen de 'oude' en de 'nieuwe' coöperaties.

1.1 De eerste huurcoöperaties

In tegenstelling tot diverse andere landen heeft de coöperatie op de Nederlandse woningmarkt slechts een beperkte traditie. Toch vinden veel hedendaagse woningcorporaties hun oorsprong in een collectief van en voor bewoners. In het begin van de twintigste eeuw werden tientallen woningbouwverenigingen in coöperatieve vorm opgericht door geëngageerde burgers, zowel notabelen als ambtenaren en arbeiders. Ze bouwden sociale huurwoningen die vervolgens alleen toegankelijk werden voor de leden. Voor deze organisaties die taken uitvoerden in de volkshuisvesting, waren verschillende leningen en subsidies beschikbaar.

8

In de verdere ontwikkeling van de sector werd de coöperatie echter aan banden gelegd. Overheidssteun voor bouwplannen was vanaf de jaren dertig van de vorige eeuw niet meer mogelijk vanwege de mogelijkheid tot vermogensopbouw en winstuitkering. De coöperatieve woningbouwverenigingen moesten voor financiering van hun bouwplannen de markt op. Velen vormden zich daarop om tot reguliere verenigingen of stichtingen om zo de status van toegelaten instelling te verwerven. Slechts een beperkt aantal coöperaties besloot 'zelfstandig' door te gaan. De bekendste hiervan is de Amsterdamse Coöperatieve Woningvereniging 'Samenwerking' met circa negenhonderd woningen. Zij hadden voor de bouw een achtergestelde lening van de gemeente aan weten te trekken. Daarnaast zijn er meerdere kleine, soms zeer kleine, verenigingen met collectief woningbezit. Deze hebben als gemeenschappelijk kenmerk dat de leden-huurders de woningen zelf beheren, zonder dat hierop de Woningwet van toepassing is. Ze kunnen ook geen aanspraak maken op regelingen binnen de volkshuisvesting.

1.2 De eerste generatie 'koop'-coöperaties

Na de Tweede Wereldoorlog is de coöperatie veel gebruikt voor het regelen van het individueel eigendom in flatgebouwen, de zogenaamde 'flatexploitatievereniging'. In 1951 werd het appartementsrecht ingevoerd, maar pas vanaf de jaren zeventig werd dit veruit de meest gebruikte vorm. Toen werd namelijk splitsing vanaf tekening mogelijk en de aanvankelijke vrijstelling voor de overdrachtsbelasting bij de verkrijging van lidmaatschapsrechten van coöperaties, kwam te vervallen.

In de gemeentegarantieregelingen die vanaf de jaren vijftig ontstonden, was het gebruikelijk dat garantie mogelijk was voor de verkrijging van een lidmaatschapsrecht van een coöperatie. Dit werd voorgezet toen in 1995 de gemeentegarantie overging in de Nationale Hypotheek Garantie (NHG). In 2003 verdween echter de mogelijkheid om NHG-borging te krijgen voor de financiering van een lidmaatschapsrecht. Het Waarborgfonds Eigen Woningen (WEW) nam dit besluit primair omdat er geen keuzevrijheid was voor wat betreft de financiering. De kopers konden alleen financieren onder een parapluhypotheek, waardoor de rente significant hoger was dan bij 'reguliere' financieringen. Daarnaast liep de behoefte sterk terug omdat veel coöperaties werden omgezet naar VvE's, zodat kopers individueel een hypotheek op hun appartement konden verkrijgen.

De omzetting van flatcoöperaties in Verenigingen van Eigenaars kwam in de jaren zeventig op gang. Het appartementsrecht is veel meer een individuele vorm van eigendom, het is vrij te verhandelen en met een (individueel) hypotheekrecht te bezwaren. Een effect was dan ook dat de omzetting van het lidmaatschapsrecht in een appartementsrecht vaak een substantiële stijging van de marktwaarde opleverde.

Bij de flatcoöperaties was deze omzetting logisch: het oogmerk van de fleteigenaren was immers altijd al individueel eigendom geweest, en met het 'volwassen worden' van het appartementsrecht werd dit ook haalbaar. Bij serviceflats³ uit de jaren zestig en zeventig was de ballotage nog lange tijd een overweging om de coöperatie te handhaven. Dit argument werd minder belangrijk met de teloorgang van het oorspronkelijke concept van de serviceflats vanaf de jaren negentig.

1.3 De nieuwe coöperaties

9

De recente initiatieven rond wooncoöperaties hebben een andere achtergrond dan de 'oude' flatexploitatieverenigingen. Voorheen ging het vooral om een praktische regeling voor het fleteigendom, maar de nieuwe projecten hebben als gemeenschappelijke kenmerk dat bewoners zoeken naar een bepaalde mate van collectiviteit bij de aankoop of de bouw en bij de exploitatie van hun woonruimte. Dit lijkt op de achtergrond van de vroegere coöperatieve woningbouwverenigingen, maar ontstaat vanuit hedendaagse vraagstukken. Daarbij is vaak sprake van een combinatie met andere doelen en wensen. Hierbij is een grote variatie zichtbaar:

- gemeenschappelijk wonen in een woongroep of in Centraal Wonen;
- ecologisch bouwen;
- combinatie van wonen en werken;
- zo lang mogelijk zelfstandig kunnen wonen door ouderen via onderlinge zorg;
- behouden van panden die door sloop of speculatie dreigen verloren te gaan voor een bepaalde doelgroep.

In deze gevallen is de collectiviteit in eigendom en beheer niet een 'noodzakelijk kwaad' maar een middel om de ambities te realiseren. Het gaat overigens niet uitsluitend om een recente ontwikkeling. Al

³ In de jaren zestig en zeventig werden op grote schaal serviceflats ontwikkeld voor ouderen die over het algemeen nog vitaal waren en tijdig wilden overstappen van een groot huis met eigen personeel naar een woonvorm waarbij service en zorg werd geleverd door personeel dat werkte voor de bewoners van het gebouw gezamenlijk. Het wonen met 'ons soort mensen' werd hierbij destijds vaak hoog gewaardeerd. Het bestuur van de coöperatie had dan ook de beslissende stem in de toelating van nieuwe bewoners. Inmiddels het oorspronkelijke concept vrijwel overal achterhaald. De meeste van deze 'serviceflatcoöperaties' zijn omgezet in appartementensplitsingen of leiden een moeizaam bestaan.

vanaf de jaren tachtig ontstaan er verenigingen en coöperaties die tot deze tweede generatie kunnen worden gerekend.

De veertien initiatieven die Platform31 heeft samengebracht in het 'koplopersprogramma', vallen vrijwel zonder uitzondering onder deze tweede generatie. In een aantal gevallen vinden de initiatiefnemers elkaar omdat ze het beheer van een woningcomplex kleinschalig en zelfstandig willen vormgeven, los van de door zeer gedetailleerde regelgeving gedomineerde relatie met de woningcorporatie. Maar er zijn ook meerdere initiatieven georganiseerd rond thema's als duurzaamheid, zelfstandig wonen door ouderen of gemeenschappelijk wonen. Ook komen combinaties van wonen en werken regelmatig voor in de plannen.

Bij de meerderheid van de initiatieven gaat het om de overname van een complex met bestaande woningen van een woningcorporatie. Daarnaast is bij meerdere projecten sprake van (het zelf ontwikkelen van) nieuwbouw. Bij de exploitatievorm denken de initiatiefnemers in de meeste gevallen aan (ver)huur, waarbij de woningen door de leden worden gehuurd. In een aantal initiatieven kiest men voor een hybride constructie, waarbij zowel huur als koop tot de mogelijkheden behoort. Slechts in enkele gevallen heeft het plan uitsluitend koop als uitgangspunt. Zie ook de Platform31-publicatie 'De wooncoöperatie, dat zijn wij'⁴.

⁴ Platform31-publicatie [De wooncoöperatie, dat zijn wij](#) (Van der Meer, Lupi, 2015)

2 De wooncoöperatie en het lidmaatschap

De wijze waarop de wooncoöperatie kan worden geëxploiteerd en gefinancierd, is afhankelijk van de manier waarop de relatie tussen de coöperatie en haar leden is vormgegeven. Welke vorm er ook wordt gekozen, in alle gevallen geldt dat de leden van de wooncoöperatie twee rollen vervullen: ze zijn zowel consument als producent.

- als consument consumeren ze woongenot, woondiensten.
- als producent investeren ze met elkaar in woningen en zorgen ze voor de exploitatie daarvan. Hierbij nemen ze in zekere zin met elkaar de positie in van ondernemer/belegger.

De belangen van consument en producent lopen niet per definitie parallel. Wanneer de nadruk te veel ligt op de consumentenrol, dan vormt dit voor potentiële externe geldverstrekkers een risicofactor. Geldverstrekkers verwachten immers dat de leden ook hun producentenrol serieus nemen en niet alleen gaan voor woongenot en zeggenschap, maar ook de bijbehorende verantwoordelijkheden en risico's voldoende op zich nemen. Maar ook intern kan een te sterke nadruk op de consumentenpositie een risico vormen voor de continuïteit van het collectief. Omgekeerd geldt iets vergelijkbaars: een te zware nadruk op het individuele belang van de huidige leden kan drempels opwerpen voor nieuwe toetreders, en dus voor de continuïteit.

We beschrijven in dit hoofdstuk verschillende manieren waarop de relatie tussen de coöperatie en de leden kan worden vormgegeven. Daaraan voorafgaand behandelen we de vraag welke rechtsvorm (wooncoöperatie of woonvereniging) geschikt is.

11

2.1 Wooncoöperatie of woonvereniging?

De coöperatie is een bijzondere vorm van een vereniging. Beide rechtspersonen zijn in het verleden gebruikt voor het collectieve eigendom en beheer van woonruimte. De vraag is dan welke van de twee, wooncoöperatie of woonvereniging, het meest geschikt is.

De wet zegt over de coöperatie: “De coöperatie is een bij notariële akte als coöperatie opgerichte vereniging. Zij moet zich blijkens de statuten ten doel stellen in bepaalde stoffelijke behoeften van haar leden te voorzien krachtens overeenkomsten [...] met hen gesloten in het bedrijf dat zijn te dien einde te hunnen behoeve uitoefent of doet uitoefenen.” (art. 2:53 lid 1 BW)⁵.

Het is duidelijk dat een wooncoöperatie voorziet in de **stoffelijke behoeften** van haar leden, namelijk het voorzien in woonruimte. Maar de vraag is of er sprake is van het uitoefenen van een **bedrijf**. De vereniging neemt immers niet of nauwelijks als bedrijf deel aan het maatschappelijk verkeer. De overeenkomsten die de vereniging sluit met de buitenwereld, bijvoorbeeld met een aannemer, een administratiekantoor, en verzekeraar of een bank, liggen voor de vereniging eerder op het terrein van beheer en zijn geen echte bedrijfsactiviteiten. Verder acht de wet het een essentieel kenmerk van de

⁵ Zie ook ‘De wooncoöperatie is geen coöperatie’ (mr. Dr. G.J.C. Rensen, WPNR 8 november 2014), waarin onder meer wordt gesteld dat de ‘wooncoöperatie’ zoals is beschreven in de Woningwet, niet voldoet aan de definitie in het BW.

coöperatie dat zij in het kader van haar bedrijfsuitoefening overeenkomsten sluit met haar leden. Hiervan kan sprake zijn wanneer de coöperatie met de leden huur- of lidmaatschapsovereenkomsten sluit, maar dat hoeft niet het geval te zijn. De verhouding tussen de leden en de vereniging/coöperatie kan ook uitsluitend zijn bepaald door de statuten, zonder dat er afzonderlijke overeenkomsten nodig zijn.

De conclusie is in ieder geval dat een wooncoöperatie nogal afwijkt van de reguliere coöperaties, omdat het bedrijfsmatige karakter ontbreekt of in ieder geval minder dominant is. Het is dan ook goed verklaarbaar dat de vereniging en de coöperatie in de praktijk naast elkaar voorkomen. De meerwaarde de term 'coöperatie' kan wel zijn dat deze appelleert aan het actuele gedachtengoed over collectiviteit in wonen, eigendom en/of beheer. Anderzijds zou de term 'coöperatie' de indruk kunnen wekken dat sprake is van zakelijke activiteiten. Dit kan nadelig zijn bij de behandeling van een financieringsaanvraag (zie ook hoofdstuk 4).

In deze rapportage sluiten we aan bij de praktijk, waarbij zowel de coöperatie als de vereniging voorkomen. De term 'coöperatie' is gebruikelijk wanneer er huurovereenkomsten gesloten worden met de leden. Is dat het geval, dan gebruiken we in deze publicatie de term 'wooncoöperatie'. Ontbreken de huurovereenkomsten, dan wordt vaker gebruik gemaakt van de gewone vereniging. In dat geval gebruiken we hierna de term 'woonvereniging'. Daarmee suggereren we geen definitieve uitspraak over welke oplossing het beste is. Beide zijn mogelijk.

2.2 De bewoner: lid, huurder of allebei?

12

De bewoner is (vrijwel) altijd lid van de wooncoöperatie. Hij kan daarnaast ook een huurovereenkomst hebben met de coöperatie. Heeft hij geen huurovereenkomst, dan wordt zijn relatie met de coöperatie uitsluitend of in hoofdzaak bepaald door de statuten. In de meeste coöperaties zonder huurovereenkomsten heeft het lidmaatschap voor de inkomstenbelasting de status van eigen woning. Maar dit is niet altijd het geval.

We komen dus tot drie typen wooncoöperaties, die we hierna wat uitgebreider behandelen:

- a. wooncoöperatie met huurders;
- b. wooncoöperatie/woonvereniging zonder huurders, eigenwoningregeling van toepassing;
- c. wooncoöperatie/woonvereniging zonder huurders, geen eigenwoningregeling.

Type a is hetzelfde als optie 4, genoemd in de inleiding van dit rapport. De typen b en c zijn twee varianten van 5 in die indeling.

a. Huurcoöperatie: het lid is huurder

De wooncoöperatie is juridisch eigenaar van het pand/het complex als geheel. Het lid heeft op grond van een huurovereenkomst het gebruik van een woonruimte. Het lid heeft hierdoor twee relaties met de coöperatie: hij is lid én huurder.

- De huurovereenkomst kan zowel betrekking hebben op een zelfstandige als op een onzelfstandige woonruimte. Op deze huurovereenkomst is de standaard wet- en regelgeving van toepassing.
- Op grond van het lidmaatschap heeft het lid zeggenschap binnen de coöperatie. Het is mogelijk dat hij in bepaalde mate deelneemt in de vermogens- en exploitatierisico's (plus en min) van de wooncoöperatie.

Het is gebruikelijk dat het lidmaatschap een voorwaarde is om te huren. In uitzonderingsgevallen komt het voor dat de coöperatie verhuurt aan niet-leden, maar dit heeft wel tot gevolg dat de zeggenschap en de directe betrokkenheid beperkt wordt tot een selecte groep huurders. Er ontstaan dan twee categorieën huurders.

De huurcoöperatie betaalt verhuurdersheffing over zelfstandige wooneenheden met een huurprijs beneden de liberalisatiegrens (2016: 710,68 euro). Hiervoor geldt een franchise van tien woningen. Ter voorkoming van de zware last van de verhuurdersheffing, die kan oplopen tot anderhalve maand huurinkomsten per jaar, kan het noodzakelijk zijn om een project formeel op te delen in meerdere eenheden van ieder maximaal tien woningen. Boven deze afzonderlijke coöperaties komt dan een overkoepelende coöperatie of vereniging waarbinnen het beheer feitelijk plaatsvindt. Dit levert een gecompliceerde beheerstructuur op die op zichzelf onwenselijk is, maar die uit oogpunt van financiële haalbaarheid noodzakelijk kan zijn.

b. Koopcoöperatie: lidmaatschapsrecht met fiscaal koop-karakter

De woonvereniging is juridisch eigenaar van het pand/het complex als geheel. Het lid heeft op basis van zijn lidmaatschap het gebruiksrecht van een woonruimte. Dit kan zowel een zelfstandige als een onzelfstandige woonruimte zijn.

De verhouding tussen het lid en de vereniging wordt geregeld via de statuten van de (coöperatieve) vereniging en eventueel een daarvan afgeleide lidmaatschapsovereenkomst. Het lidmaatschapsrecht heeft het karakter van koop. Dit betekent dat:

- het lid een belang heeft bij de waardeverandering van zijn woongelegenheden. Het lid heeft dus kans op vermogensopbouw en loopt een vermogensrisico bij waardedaling.
- de financiering van de woongelegenheden onderdeel is van de financiering van het hele pand/complex, maar ook gekoppeld is aan het lid: de financieringsmogelijkheden zijn (mede) gebaseerd op de financiële draagkracht van het lid en het lid is (mede) aansprakelijk voor zijn aandeel in de financiering. De vorm van de financiering is hiermee nog niet bepaald: deze kan variëren.

13

De woonlasten van de leden zijn als volgt opgebouwd:

- de rente en aflossing over ieders individuele deel van de financiering, rechtstreeks of via de woonvereniging te betalen aan de geldverstrekker;
- de contributie aan de woonvereniging, waaruit de woonvereniging alle overige exploitatielasten dekt (zoals verzekering, belastingen en onderhoud).

Om in aanmerking te komen voor de eigenwoningregeling voor de inkomstenbelasting en dus voor hypotheekrenteaftrek, moet voldaan zijn aan de volgende voorwaarden (besluit ministerie van Financiën 24 november 2009):

- Het lid moet de reële kosten en lasten betalen die betrekking hebben op zijn woongedeelte.
- Het lid heeft een belang van ten minste vijftig procent bij de waardeverandering van de woning.
- De verrekening van het waardebelang heeft betrekking op de bewoningsperiode en vindt plaats direct na afloop of kort daarna. Het is dus onvoldoende om een aandeel in het opgebouwde vermogen te verrekenen op een (veel) later moment, bijvoorbeeld bij opheffing van de vereniging.

Niet als voorwaarde geldt dat het om een zelfstandige woning gaat. Er kan ook sprake zijn van: 'een deel van de woning, inclusief gemeenschappelijke ruimten (zijn woongedeelte)'. De lasten en het

belang bij de waardeontwikkeling moeten dan wel een directe relatie hebben met de waarde van de woonegelegenheid. De lening moet volgens de vanaf 2013 geldende wettelijke regels voor woningfinanciering annuïtair worden afgelost.

c. Woonvereniging: lidmaatschapsrecht zonder fiscaal koop-karakter

De basis voor het lidmaatschap is gelijk als bij b (lidmaatschapsrecht met fiscaal koop-karakter): er is (eveneens) geen sprake van huur. Het verschil met b is dat het lid geen gebruik maakt van de fiscale eigenwoningregeling (hypotheekrenteaftrek). Het is dan uit fiscaal oogpunt niet nodig om bij einde van het lidmaatschap af te rekenen. De financiering van de coöperatie kan dan gewoon doorlopen. Er is in dat opzicht nauwelijks verschil met de huurvariant (a).

De leden betalen (uitsluitend) contributie, waarmee de woonvereniging alle exploitatielasten dekt, waaronder de financieringslasten. De 'oude' Nijmeegse woonverenigingen uit de jaren tachtig van de vorige eeuw hadden bijvoorbeeld deze opzet. Er werden daarbij verschillende oplossingen toegepast. Leden ontvingen een aandeel in het opgebouwde vermogen:

- na opheffing van de vereniging;
- om de dertig jaar, voor zover nog niet met hen was afgerekend;
- na verkoop van een pand.

Sinds het begin van de jaren negentig erkent de fiscus het lidmaatschap van dergelijke woonverenigingen over het algemeen niet meer als eigen woning voor de inkomstenbelasting. Dit is voor het eerst vastgelegd in het eigenwoningbesluit van 2003 (Actueel besluit van 2009).

14

Het verschil met de huurcoöperatie (a) lijkt een formaliteit. Er zijn echter enkele duidelijke verschillen:

- Bij de woonvereniging op basis van lidmaatschapsrecht zonder fiscaal koop-karakter is de status van het lid uitsluitend gebaseerd op de statuten en op de besluiten van de coöperatie. Anders dan bij de huurcoöperatie (a) kan er dan ook geen gejuridiseerde belangentegenstelling ontstaan tussen het lid in de hoedanigheid als huurder en de coöperatie (in de hoedanigheid van verhuurder) waarvan de huurder zelf lid is. Het huurrecht biedt de huurder van woonruimte een verregaande bescherming, wat niet per definitie ook in belang is van het collectief. Bij de woonvereniging loopt de coöperatie dit risico niet. Hiermee is het lid overigens niet 'rechteloos': hij kan zich beroepen op de algemene principes van redelijkheid en billijkheid.
- Omdat de huurprijswetgeving niet van toepassing is, belemmert deze de woonvereniging niet bij het vaststellen van de hoogte van de contributie.
- Zonder huurovereenkomst is het niet mogelijk om huurtoeslag te krijgen. Bij zelfstandige woonruimte in het sociale segment is dit doorgaans een doorslaggevend knelpunt.

3 Exploitatie en financiering van de wooncoöperatie

De financiële exploitatie en de financiering van de wooncoöperatie hangen nauw met elkaar samen. Om de investering mogelijk te maken is een financiering nodig. Dit levert bepaalde woonlasten op. Omgekeerd geldt dat een gewenst of maximaal niveau aan woonlasten, en de mate van flexibiliteit die daarin mogelijk is, bepaalt welke financiering en investering haalbaar is. In dit hoofdstuk behandelen we deze aspecten in samenhang met elkaar en voor de diverse typen wooncoöperaties. We schetsen een opzet die in principe haalbaar is. Of de diverse vermogens- en financieringsbronnen ook daadwerkelijk aan te boren zijn, komt in het volgende hoofdstuk aan de orde.

3.1 Uitgangspunten voor de exploitatieopzet

Voor iedere wooncoöperatie, onafhankelijk van de in het vorige hoofdstuk beschreven juridische opzet, zijn de exploitatielasten te onderscheiden in enkele hoofdgroepen:

- financieringslasten. De rente is een kostenpost. Aflossingen zijn geen kosten maar kunnen wel een flink deel van de kasstroom uitmaken;
- periodieke bijkomende lasten: verzekering, belastingen, beheerkosten, klein onderhoud;
- kosten in verband met mutaties en leegstand;
- voorziening voor groot onderhoud en renovatie.

15

De inkomsten bestaan uit huur en/of contributie, afhankelijk van de gekozen contractvorm. De wooncoöperatie zal in de praktijk geen mogelijkheden hebben om te starten met een negatief exploitatieresultaat. Een voorwaarde hiervoor zou immers moeten zijn dat een exploitatietekort kan worden bijgefinancierd, maar dat is niet realistisch. De coöperatie moet dus vanaf het begin minstens quitte draaien, de kasstromen moeten van meet af aan neutraal of positief zijn.

Bij de huurcoöperatie bestaat de belangrijkste inkomstenbron uit huren, een inkomstenstroom die jaarlijks geleidelijk oploopt door indexering van de huur. De eerste drie tot vijf jaar vormen daardoor de meest kritische periode van exploitatie. Bij de coöperatie zonder huurovereenkomsten bestaan de inkomsten uit contributie. De coöperatie is vrij om deze vast te stellen, maar over het algemeen gaat de voorkeur uit naar het gelijkelijk laten oplopen van de contributie.

Veruit de belangrijkste post in de kasstroom bestaat uit de financieringslasten. Hoe de financiering is opgebouwd en welke lasten dit oplevert, hangt sterk af van de gekozen juridische oplossing.

Enkele algemene aanbevelingen voor de exploitatieopzet van met name de huurcoöperaties:

- Begin met een realistisch huurniveau, bij voorkeur in de buurt van marktconform. Wordt gekozen voor een lagere inkomenscategorie, dan moet het huurniveau daarbij passen.
- De keuze voor specifieke doelstellingen of bijzondere doelgroep-eisen kan tot gevolg hebben dat de doelgroep kleiner is. Dit kan een drukkend effect hebben op het haalbare huurniveau.
- Ga vooraf uit van een bescheiden huurstijging. Een aanneming van een sterke huurstijging is riskant.
- Zorg voor een ruime dekking van het leegstandsrisico. De coöperatie heeft zeggenschap over toetreding van nieuwe leden, waardoor er mogelijk een langere frictieleeftijd is dan bij reguliere verhuur.

- Ga uit van ruimte voor het uitbesteden van een (deel van) het beheer, zeker bij grotere coöperaties en coöperaties met een getrappt model (bijvoorbeeld coöperaties van maximaal tien woningen met daarboven een koepel).

3.2 De huurcoöperatie

De coöperatie zorgt bij aanvang voor de financiering van de verwervingskosten: de aankoopsom, de bijkomende kosten en de eventuele noodzakelijke investering in achterstallig onderhoud en/of renovatie. Deze financiering moet primair worden gedekt door de exploitatie. De marktwaarde van het pand of het complex (leeg en in verhuurde staat) is daarbij wat minder relevant, omdat het uitgangspunt is dat de verhuurexploitatie permanent doorloopt. Verkoop bij mutatie is dus geen optie. Bovendien is de financiering niet afhankelijk van de tussentijdse wisselingen van leden/huurders en loopt dus permanent door.

De beschrijving van de varianten in de financieringsopzet die we in deze paragraaf behandelen, is hoofdzakelijk gebaseerd op de gesprekken die we voor deze marktverkenning hebben gevoerd. Deze opzet is wat ons betreft realistisch, zonder dat we hier al conclusies trekken over de actuele praktische haalbaarheid. Daarop gaan we in hoofdstuk 4 nader in. Ook is er geen rechtstreeks verband met de ideeën over de financieringsopzet van de verschillende projecten in het koplopersprogramma van Platform31. Over het algemeen bevatten die projecten een wat abstractere visie op het verband tussen de hoogte van de investering en de woonlasten.

16

De financieringsbronnen voor de huurcoöperatie

We onderscheiden voor de huurcoöperatie enkele hoofdvarianten van de manier waarop deze gefinancierd zou kunnen worden.

1. *Basispakket*

Combinatie van de volgende bronnen:

- ledenkapitaal;
- bancaire financiering, hypothecair. Volgens reguliere normen voor verhuurd vastgoed loopt dit tot circa zeventig procent van de verwervingskosten;
- externe financiering via crowdfunding.

2. *Gemeentelijke betrokkenheid*

Combinatie van de volgende bronnen:

- ledenkapitaal;
- bancaire financiering, hypothecair. Volgens reguliere normen voor verhuurd vastgoed tot circa zeventig procent van de verwervingskosten;
- zachte lening via Stimuleringsfonds Volkshuisvesting (SVn). Dit kan aan de orde zijn wanneer de gemeente een rechtstreeks belang heeft bij het project en via SVn middelen beschikbaar stelt.

3. *Duurzaamheidsinvestering*

Combinatie van de volgende bronnen:

- eigen inbreng leden;

- b. bancaire financiering, hypothecair, met groencertificaat. Dit is alleen aan de orde als er sprake is van investering in verduurzaming. Volledige financiering mogelijk, uiteraard als aan de verdere voorwaarden voldaan wordt.

Hieronder gaan we uitgebreider in op de mogelijke financieringsbronnen. De haalbaarheid van de financiering komt in hoofdstuk 4 aan de orde.

Ledenkapitaal

Geldverstrekkers vinden het over het algemeen belangrijk dat de leden eigen middelen inbrengen, waarover ze zelf risico lopen. Dit kan zelfs een harde voorwaarde zijn. De eigen inbreng heeft twee aspecten. Ten eerste blijkt hierbij een betrokkenheid bij de coöperatie die verder gaat dan alleen de huurovereenkomst. Ten tweede nemen de leden hiermee de 'kop' van het vermogensrisico voor eigen rekening.

De eigen inbreng kan beperkt zijn tot enkele duizenden euro's per lid. Wel is te verwachten dat, naarmate de eigen inbreng groter is, de voorwaarden van externe geldverstrekkers gunstiger zijn. De eigen inbreng van een vertrekkend lid valt pas vrij wanneer dit overgenomen wordt door het volgende lid (of door de coöperatie, maar overname door de coöperatie heeft als nadeel dat dit de individuele betrokkenheid uitholt en de risico's verlegt naar de resterende leden).

Het is belangrijk om vooraf een duidelijke keuze te maken op welke manier het ledenkapitaal wordt gewaardeerd bij ledenmutatie, dus welk bedrag wordt afgerekend bij einde van het lidmaatschap en welk bedrag wordt betaald door nieuwe leden. Zie bijlage 2 voor een verdere uitwerking hiervan.

17

De inbreng van ledenkapitaal is een belangrijke voorwaarde voor het aantrekken van externe financiering. Het kan in de praktijk echter wel een barrière opwerpen. Zeker bij een wooncoöperatie die zichzelf definieert als 'sociale wooncoöperatie' en zich volledig of in hoofdzaak richt op huurders met lage inkomens, kan het ledenkapitaal een knelpunt vormen.

Bancaire financiering

Een lening van een reguliere geldverstrekker met als zekerheid een eerste hypotheek op het eigendom van de coöperatie.

Als onderdeel van het hele financieringspakket en rekening houdend met het feit dat de dekking voor de lening uit de huurexploitatie komt, ziet een mogelijk haalbare set leningsvoorwaarden er als volgt uit:

- De hoogte van de lening ten opzichte van de totale investering c.q. waarde van het vastgoed bedraagt maximaal zo'n zeventig procent. Dit is ongeveer de bovengrens die ook geldt bij de financiering van commercieel verhuurd vastgoed.
- De looptijd bedraagt maximaal tien tot vijftien jaar. Een langere looptijd is voor banken nauwelijks haalbaar vanwege hun dekkingsnormen.
- Aflossing van de lening vindt plaats ineens, aan het eind van de looptijd (fixed lening). Dit past het beste bij de exploitatieopzet omdat de ruimte in de huurexploitatie in de eerste jaren krap is. Het kan ook voorkomen dat de geldverstrekker al bij aanvang een gedeeltelijke periodieke aflossing eist.
- Tegen het einde van de looptijd is een herfinanciering nodig.
- De rente ligt bij zakelijke financiering doorgaans hoger dan bij hypothecaire financiering voor een eigen woning zonder NHG.

Zachte lening via SVn

Met tweede hypotheek, naast de eerste hypotheek voor de bancaire financiering. Dit is alleen aan de orde wanneer de gemeente een direct belang heeft bij transformatie, of wanneer het om gemeentelijk bezit gaat. Alleen in dergelijke gevallen is er voor de gemeente aanleiding om via SVn middelen beschikbaar te stellen.

Looptijd maximaal tien tot vijftien jaar, volledige aflossing. Lage rente of renteloos. Bij de huidige lage rente is het rente-effect van een zachte lening beperkt. Veel belangrijker is de beschikbaarstelling van de financiering.

Lening met groencertificaat

Wanneer duurzaamheidsinvesteringen een belangrijk onderdeel vormen van de totale investering, is eventueel een lening met een groencertificaat mogelijk, tegen gunstigere voorwaarden dan bij de reguliere bancaire financiering voor wat betreft hoogte van de lening en het rentepercentage.

Crowdfunding

Bij crowdfunding is er sprake van het inbrengen van leningen door particuliere geldverschaffers via een crowdfundingplatform. Dit heet ook wel crowdfinanciering. Als onderdeel van de financiering van wooncoöperaties kan crowdfunding er op hoofdlijnen zo uitzien:

- starten met werving binnen de 'inner circle' van de coöperatie en de leden. Daarna externe werving;
- de looptijd van de leningen is rond tien jaar en de leningen worden volledig annuïtair afgelost;
- de rente is in de orde van 5 tot 6 procent;
- zekerheid via tweede hypotheek op naam van bijvoorbeeld een 'stichting hypothecaire zekerheid'.

18

Organisatorische voorwaarden voor een structurele werving (dus niet incidenteel voor één project):

- professioneel crowdfundingplatform: aansluiting bij een bestaand platform of oprichting van een eigen platform;
- ontheffing bemiddeling opvorderbare gelden van de AFM;
- transparantie vanuit coöperatie en het platform;
- deskundige en onafhankelijke beoordeling van de aanvragen.

In bijlage 3 gaan we uitgebreider in op de mogelijkheden voor crowdfinanciering voor wooncoöperaties.

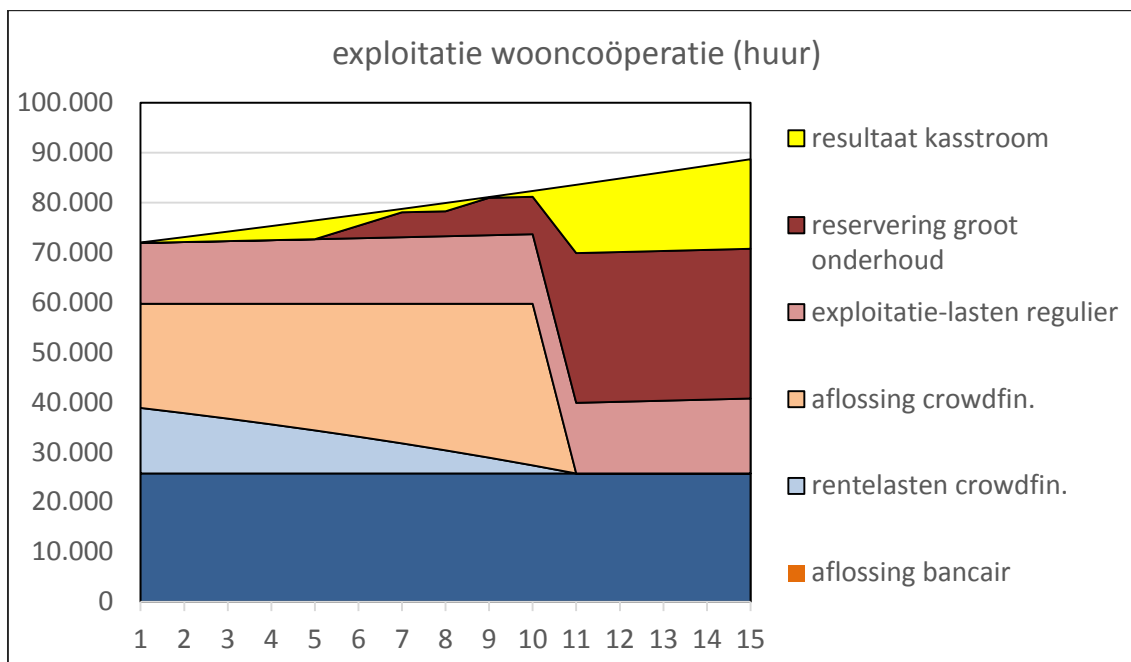
Samengevat: Effecten van de mogelijke financieringsopzet voor de exploitatie en kasstroom

- ledenkapitaal: geen of beperkte lasten voor de coöperatie. Geen of beperkte gevolgen dus voor de exploitatie;
- bancaire financiering: de rente ligt waarschijnlijk hoger dan bij reguliere woningfinanciering;
- na afloop van de looptijd van de lening (tien of vijftien jaar) is herfinanciering nodig. Dit is een risico. als bancaire financiering is gecombineerd met bijvoorbeeld crowdfunding, dan is tegen die tijd de last van overige leningen aanmerkelijk gedaald. Hierdoor is er ruimte voor eventueel een hogere rente en/of voor aflossing;
- crowdfunding: de korte looptijd (maximaal tien jaar) waarin de lening geheel moet worden afgelost, drukt in het begin zwaar op de kasstroom, terwijl de inkomsten juist geleidelijk oplopen via de huurverhogingen. Dit is deels op te lossen door de exploitatie te starten zonder dotatie voor groot onderhoud. De dotatie kan na een aantal jaren snel oplopen op grond van ruimte die vrijkomt door

jaarlijks lagere rente en aflossing van crowdfunding. Voorwaarde hiervoor is wel dat er bij de start geen onderhoudsachterstanden zijn.

Een voorbeeld: de kasstromen van een wooncoöperatie

Met de aannames die we in deze paragraaf hebben behandeld zou het meerjarenverloop van de kasstromen van een huurcoöperatie eruit kunnen zien als in onderstaande grafiek.



19

Aannames in dit voorbeeld:

- tien huurwoningen (geen verhuurderheffing);
- huurprijs 600 euro per maand, huurverhoging anderhalf procent per jaar;
- WOZ-waarde 140.000 euro;
- investering per woning 105.000 euro;
- ledenkapitaal: vijf procent van investering;
- bancaire financiering: 70 procent van investering, fix lening, 3,5 procent rente;
- crowdfunding: 25 procent van investering, annuïtaire lening, 5,0 procent rente;
- exploitatielasten regulier inclusief klein onderhoud en 2 procent leegstand: eerste jaar 1.220 euro, inflatie 1,5 procent;
- reservering groot onderhoud: vanaf jaar 6, schema aangepast aan ruimte in kasstroom.

Dit voorbeeld laat zien dat met de verschillende financieringsbronnen een haalbare exploitatie mogelijk is. Het gevolg van zo'n financieringsopzet is wel dat de investeringsruimte beperkt is: de lasten aan het begin zijn immers naar verhouding hoog.

3.3 De koopcoöperatie - fiscaal eigen woning

In deze variant hebben de leden het woonrecht uitsluitend op basis van het lidmaatschap van de vereniging en heeft dit lidmaatschap fiscaal de status van eigen woning. In de afgelopen ruim dertig jaar

hebben landelijk ongeveer 1000 woonverenigingen met deze variant, elk één of meer panden aangekocht en gefinancierd⁶.

De financiering

Zoals eerder beschreven, stelt de fiscale status van eigen woning eisen aan de manier waarop de ledenwisselingen in de tijd plaatsvinden en aan de wijze waarop de financiering is ingericht.

Hypotheek en aansprakelijkheid

De financiering bij een woonvereniging loopt altijd via een parapluhypotheek. Onder deze paraplu sluit ieder lid een lening voor zijn woonruimte. Voor de vorm van de aansprakelijkheid zijn er in de praktijk allerlei varianten toegepast. Hierbij is niet zozeer de statutaire aansprakelijkheid (B.A., U.A. of W.A.) van belang, maar wat er is geregeld in de leningovereenkomsten tussen de geldverstrekker en het lid. In veel gevallen is er sprake van een hoofdelijke aansprakelijkheid voor het hele ledenpakket, bijvoorbeeld omdat bij iedere leningovereenkomst alle leden meetekenen.

De financiering

De hoogte van de financiering is over het algemeen gebaseerd op een mix van de volgende criteria:

- toets loan to value (LTV) totaal: stemt de som van de financieringen overeen met de waarde van het pand?
- toets LTV per persoon: sluit de hoogte van de individuele financiering aan op de waarde van de eigen woonruimte?
- toets loan to income (LTI) totaal: past de totale financieringslast volgens de actuele financieringsnormen bij het totaal van de inkomens?
- toets LTI per persoon: past de financieringslast over het eigen leningdeel bij het inkomen?

20

De afgelopen jaren is in de praktijk gebleken dat op deze manier, bij voldoende dekking, een volledige financiering mogelijk is (in 2016: 102 procent), zonder NHG.

Ledenwisselingen

De mutaties verlopen, mede vanwege de fiscale voorwaarden, doorgaans globaal als volgt:

- Bij iedere mutatie vindt er een verrekening plaats tussen het vertrekkende en het nieuwe lid, rechtstreeks of via tussenkomst van de woonvereniging. De financiële inbreng per lid wijzigt daardoor steeds. Hiermee varieert ook de benodigde hoeveelheid vreemde financiering.
- Het risico van deze methode is dat bij waardedaling de waarde van het pand als geheel lager is dan het totaal van de leningdelen, waardoor voor een nieuw lid onvoldoende kredietruimte overblijft. De afgelopen jaren hebben banken, voor zover bekend, dit criterium met de nodige coulance toegepast, zodat om deze reden nooit een ledenwisseling is geblokkeerd.
- Om bij ledenwisselingen wijzigingen van de financiële inbreng mogelijk te maken, moet ook de hoogte van de parapluhypotheek aangepast kunnen worden. Is dit niet of beperkt mogelijk, dan bestaat het risico dat per mutatie het benodigde eigen vermogen fors oploopt. Dit kan aan de orde zijn wanneer er in de loop van de tijd een waardestijging heeft plaatsgevonden.

Zekerheden

- De meest gangbare en effectieve zekerheid voor de financiering is een hypotheek op het hele pand/complex. De vereniging/coöperatie is immers eigenaar van het pand/complex als geheel.

⁶ Volgens informatie van notaris Van Delft.

- Een ander zakelijk zekerheidsrecht dat ook wel wordt gebruikt, is het pandrecht op het lidmaatschapsrecht, te vestigen per individueel leningdeel. Dit pandrecht moet wel worden gecombineerd met een hypotheekrecht. Een pandrecht zonder hypotheekrecht biedt de financier slechts beperkte zekerheid, omdat een pandrecht niet openbaar wordt ingeschreven, waardoor een huurbeding niet werkt.
- Wanneer de vereniging/coöperatie beslist over de toelating van nieuwe leden, zoals gebruikelijk, dan heeft het pandrecht op het lidmaatschap weinig aanvullend nut als zekerheid. Voor verwerving van een lidmaatschap via executie is immers medewerking van de vereniging nodig.
- Als alternatief voor de verpanding van het lidmaatschap heeft notaris Van Delft de verpanding van de rechten uit het lidmaatschap ontwikkeld. Het gaat onder meer om het stemrecht en het recht op afrekening bij einde van het lidmaatschap. De bank heeft bij betalingsproblemen van een individueel lid de mogelijkheid om het lidmaatschap te beëindigen en af te rekenen met de woonvereniging. Een eventuele restschuld wordt dan primair afgewikkeld tussen de bank en het vertrokken lid. Omdat de bank bij deze vorm van verpanding een effectieve mogelijkheid heeft om bij betalingsproblemen een leningdeel uit te winnen, kan bij mutatie worden volstaan met een individuele toetsing en aansprakelijkheid. De bewerkelijke LTI-toets voor alle leden bij mutatie is niet meer nodig.

3.4 De woonvereniging - fiscaal *geen* eigen woning

Het model van de woonvereniging zonder de fiscale status van eigen woning, is met name in de jaren tachtig van de vorige eeuw op grote schaal toegepast in Nijmegen. Daar werden enkele honderden panden aangekocht.

21

Het verschil met de in de vorige paragraaf behandelde variant, waarbij de woning wel de fiscale status van eigen woning heeft, is dat uit fiscaal oogpunt er geen afrekening nodig is in samenhang met de ledenwisseling. Tevens kan de financiering losgekoppeld worden van de individuele inkomens. De lening kan in zijn geheel doorlopen bij mutaties. Aflossing is niet wettelijk vereist.

Als het lid tekent voor de aansprakelijkheid voor een bepaald deel van de totale lening, kan er bij aanvang en bij mutatie wel een minimale LTI-toets nodig zijn: heeft het lid voldoende inkomen voor het aandeel waarvoor hij tekent? Er is geen sprake van huur⁷, dus ook de huurprijsregelgeving is niet van toepassing. De vereniging kan zelfstandig besluiten over de contributie. Hierdoor is er veel meer flexibiliteit in het realiseren van een sluitende exploitatie. Daarmee samenhangend geldt dat er zonder huurrelatie ook geen huurtoeslag mogelijk is.

3.5 Gevolgen voor exploitatie en financieel beheer

In de drie hoofdvarianten zijn er grote verschillen in de manier waarop de wooncoöperatie financieel wordt beheerd en in de wijze waarop de lasten worden vastgesteld.

⁷ Formeel is er geen huurrelatie, maar de ervaring van STUT Consult in Nijmegen is wel dat, indien er geen individueel vermogensbelang is en geen verrekening bij mutatie, de leden over het algemeen de neiging hebben om zich ten opzichte van de vereniging min of meer als huurder te gedragen.

A. *Huurcoöperatie*

Alle exploitatielasten lopen via de coöperatie. De inkomsten van de coöperatie bestaat uit huur. Op de huurprijzen is de huurprijswetgeving van toepassing.

B. *Koopcoöperatie - fiscaal eigen woning*

Ieder lid betaalt de eigen financieringslasten. De vereniging stelt voor de overige lasten (onderhoud, beheer, verzekering, belastingen) een begroting op met een contributie per lid. Hierbij geldt wel de fiscale eis: Het lid moet de reële kosten en lasten betalen die betrekking hebben op zijn woongedeelte.

C. *Woonvereniging- (fiscaal geen eigen woning)*

Alle exploitatielasten lopen via de vereniging. De vereniging stelt aan de hand van de begroting de contributie vast. De huurprijswetgeving is niet van toepassing en er is geen huurtoeslag mogelijk.

3.6 Combinatie van huur en koop binnen één coöperatie/vereniging

Het combineren van leden die wonen op basis van huur (paragraaf 3.2) of op basis van het lidmaatschap (paragraaf 3.3 of 3.4) binnen één coöperatie of vereniging is uitermate complex. Er zijn, zoals uit dit hoofdstuk en het vorige is gebleken, fundamentele verschillen in de positie de leden. Deze verschillen hebben betrekking op de risico's, de aansprakelijkheden en het vermogensbelang. Ook de financiering van deze varianten blijkt in de praktijk op heel andere leest geschoeid. Een volledige menging is uitermate complex. We werken de combinatiemogelijkheden hier dan ook niet verder uit.

22

Bij een gemengd project kan eventueel wel voor een praktische oplossing gekozen worden waarbij bijvoorbeeld twee delen van het complex een afzonderlijke coöperatie of vereniging krijgen met daarboven een koepelorganisatie. Een voorwaarde hiervoor is natuurlijk wel dat er sprake is van afzonderlijke fysieke eenheden.

4 Beschikbaarheid van vermogen en financiering in de praktijk

In het vorige hoofdstuk schetsen we hoe een sluitende financiering en exploitatie kan worden opgezet voor de verschillende typen wooncoöperaties. De haalbaarheid hangt niet alleen af van de vraag of de beschreven financieringsopzet realistisch is, maar ook van de feitelijke mogelijkheid om de middelen uit de diverse bronnen te betrekken.

4.1 Primaire bronnen

In deze paragraaf behandelen we de vermogens- en financieringsbronnen die in het vorige hoofdstuk aan de orde zijn geweest. In paragraaf 4.2 volgen nog enkele andere bronnen.

A. Ledenkapitaal

Het principe van de coöperatie is dat de leden het eigen vermogen bij elkaar brengen om de gezamenlijke belangen te behartigen. Als de inbreng van eigen vermogen onvoldoende is, dan moet de coöperatie op zoek naar externe financiering. Externe geldverstrekkers vinden het daarbij over het algemeen uitermate positief wanneer de leden zelf een financieel risico lopen. Daarmee laten ze immers zien dat ze ook zelf geloven in het project. Bovendien neemt de coöperatie in het overleg met een externe geldverstrekker een sterkere positie in wanneer zij niet voor honderd procent afhankelijk is van vreemd vermogen. De cultuur rond woningfinanciering is echter de laatste decennia heel anders. Volledige externe (hypothecaire) financiering is de norm. In het verleden was zelfs een méér dan volledige financiering mogelijk.

23

Deze twee uitgangspunten zijn lastig met elkaar te combineren. Het is natuurlijk denkbaar om vast te houden aan het 'recht' op volledige financiering. Voor de haalbaarheid van de financiering is het echter dringend aan te bevelen te streven naar een substantiële inbreng van eigen middelen door de leden. Hoe groter het ledenkapitaal, des te groter de financiële autonomie van de coöperatie. Deze inbreng hoeft niet uitsluitend van de leden zelf te komen. Inbreng van financiering uit de 'inner circle' van de leden kan zeker ook een positieve inbreng leveren.

B. Bancaire financiering

Dit is meestal de ruggengraat van de woningfinanciering: het overgrote deel van de financiering komt doorgaans van de bank. Op het terrein van financiering aan wooncoöperaties en -verenigingen zien we de laatste jaren een sterk terugtrekkende beweging bij banken.

Wij hebben voor dit onderzoek met een aantal van de meest voor de hand liggende geldverstrekkers contact gelegd. In enkele gevallen was de reactie al bij voorbaat dat men niet bereid is om financiering te verstrekken aan wooncoöperaties. Andere banken reageerden in het geheel niet⁸.

⁸ Een geanonimiseerd overzicht van de contacten:

Waar liggen voor de reguliere geldverstrekkers de belemmeringen?

- De algemene tendens: een sterke inperking van de verstrekking van financiering aan particulieren en MKB, ter versterking van het eigen vermogen (Basel III).
- Verzekeraars zijn weliswaar actief op de markt voor woningfinanciering, maar uitsluitend via het intermediairkanaal met gestandaardiseerde producten. Ze zijn niet ingericht op beoordeling en verstrekking van (semi) zakelijke financiering en (particuliere) maatwerkfinanciering. Bovendien hebben ze, in tegenstelling tot banken, geen lokale binding. Ook verzekeraars worden geconfronteerd met strengere solvabiliteitseisen (Solvency II).
- Wooncoöperaties passen niet binnen het reguliere beoordelingskader voor particuliere woningfinanciering. Daardoor komen de coöperaties, als banken al bereid zouden zijn om financieringsaanvragen te behandelen, vrijwel automatisch terecht bij het 'loket' voor zakelijke financiering.
- Mochten banken al bereid zijn om financieringsaanvragen te behandelen, dan hanteren ze de risicobeoordelingen die gelden voor commerciële verhuur. Hierbij gaat de financiering niet hoger dan zeventig procent van de investering c.q. de marktwaarde. De continuïteit en onderlinge risicodekking binnen een coöperatie wordt niet of nauwelijks op waarde geschat.

Huurcoöperaties

Huurcoöperaties hebben, zoals hiervoor is beschreven, vrijwel geen toegang tot bancaire financiering. Banken zijn zelfs niet of nauwelijks bereid tot contact hierover, laat staan dat ze een exploitatie- en financieringsopzet serieus willen bekijken.

24

De enige bank die beperkte mogelijkheden biedt, is ASN Bank. Financiering kan mogelijk zijn voor projecten vanaf circa een miljoen euro, maar uitsluitend wanneer duurzaamheidsinvesteringen een belangrijk onderdeel vormen, zodat een groencertificaat mogelijk is. Hierbij is een volledige financiering in principe mogelijk.

Er zijn enkele bijzondere projecten waarbij financiering wél haalbaar bleek:

- Soweto, Amsterdam: gefinancierd bij een Duitse bank via persoonlijke contacten en in combinatie met een hoog aandeel crowdfunding, die werd aangetrokken op basis van de sterke buurtfunctie van de activiteiten in het niet-woongedeelte van het pand.

-
- Bij Bank W hebben we diverse routes geprobeerd maar lukt het niet om in gesprek te komen. Wel ontvingen wij per e-mail de reactie dat men geen rol ziet in het financieren van wooncoöperaties, omdat men op dit gebied te veel haken en ogen ziet en omdat de focus nu op andere terreinen ligt.
 - Bank X heeft laten weten dat gezamenlijk eigendom en financiering niet past in de standaard woningfinanciering. Deze bank verwacht voor de toekomst een verdergaande standaardisatie en vereenvoudiging van de hypotheekverstrekking.
 - Bank Y wil pas praten over huurcoöperaties (A) zodra er intern een besluit is genomen over woonverenigingen (B). Een schriftelijk verzoek aan de directie leverde als reactie op dat bank Y zich aan het oriënteren is op haar rol als kredietverlener bij de diverse maatschappelijke initiatieven, en uiterlijk eind februari op de vraag zou terugkomen. Daarna hebben we niets meer vernomen.
 - We hebben Bank Z verzocht om een gesprek omdat deze bank recent actief enkele nieuwe financieringsproducten op de markt heeft gebracht voor commerciële woningverhuur, zowel bedrijfsmatig als particulier. Ons verzoek heeft geen reactie opgeleverd.

Daarnaast kwam ING in februari 2016 in de publiciteit met het besluit om per 1 oktober 2016 geen woonschepen en watervilla's meer te financieren. Dit aspect kreeg de meeste aandacht, maar het was onderdeel van een breder besluit om te stoppen met alle vormen van hypothecaire financiering die ook maar enigszins afwijken van de standaard (de annuïtaire lening voor een koopwoning tegen standaardvoorwaarden). Zo lijkt ING ook te stoppen met financiering van verkoop onder voorwaarden (VoV).

- Doarpskoopoperasje Jirnsum: voormalige huurwoningen met een extreem lage WOZ-waarde. Het was mogelijk om de woningen voor honderd procent van de WOZ-waarde over te nemen van de woningcorporatie. De woningen zijn gefinancierd door de Rabobank met provinciale garantie. De exploitatieopzet laat toe dat de lening in een korte periode volledig afgelost.

Deze projecten zijn dermate afwijkend dat herhaling op een redelijke schaal niet of nauwelijks te verwachten is. Het is dan ook niet zinvol om een breed toepasbare businesscase op te zetten aan de hand van deze uitzonderingen.

Koopcoöperaties en woonverenigingen

Tot voor enkele jaren financierden meerdere banken (coöperatieve) woonverenigingen. De afgelopen jaren zijn zij daar echter successievelijk mee gestopt, als laatsten de Rabobank en Triodos Bank. Zij werken nog wel mee aan de financiering van ledenmutaties van bestaande coöperaties en woonverenigingen. Recente contacten van Stut Consult met Rabobank en Triodos leverde geen hervatting van de financiering op.

Woonverenigingen en NHG

Zoals we in hoofdstuk 1 hebben beschreven, is de mogelijkheid van NHG voor de verwerving van het lidmaatschap van een coöperatie, in 2003 komen te vervallen. Hiervan werd voorheen gebruik gemaakt door leden van de flatcoöperaties van de eerste generatie.

Voor zover bekend hebben de woonverenigingen die vanaf de jaren tachtig zijn opgericht, nauwelijks gebruik gemaakt van de gemeentegarantie of de NHG⁹. Dit was ook niet nodig omdat tot vrij recent volledige financiering mogelijk was zonder garantie.

25

Op dit moment is de situatie anders. Het is in de praktijk, in ieder geval voor mensen met een lager of middeninkomen en met geen of een beperkt eigen vermogen, niet meer mogelijk om als lid van een vereniging of coöperatie woonruimte te verwerven die zowel aspecten van eigenwoningbezit als van collectief eigendom heeft. Gezien het werkterrein van het WEW, zou het nog het meest voor de hand liggen om te bezien of een beperkte uitbreiding van dit werkterrein soelaas zou kunnen bieden. Uiteraard is dit alleen mogelijk wanneer duidelijk is dat de risico's van een borgstelling beperkt zijn (bij voorkeur gelijk aan of kleiner dan de risico's bij de reguliere NHG), en de financieringscondities die de leden hiermee krijgen vergelijkbaar zijn met die van kopers van gewone koopwoningen. Op deze manier zou verantwoorde uitbreiding van de eigenwoningsector kunnen ontstaan, waarmee tegemoet wordt gekomen aan een actuele behoefte op de woningmarkt. Een pilot, met bijvoorbeeld één geldverstrekker en een aantal in principe financieel en organisatorisch haalbare projecten, zou hierover mogelijk uitsluitel kunnen bieden.

C. Crowdfunding

De omstandigheden voor crowdfunding zijn gunstig:

- Particulieren hebben enkele honderden miljarden euro's op spaarrekeningen staan die nauwelijks rente opleveren. Een deel van deze particulieren is op zoek naar een hoger rendement voor het vermogen, al dan niet gecombineerd met een maatschappelijk zinvollere bestemming.

⁹ Met uitzondering van een speciale gemeentegarantieregeling uit de jaren tachtig voor woonverenigingen in de gemeente Nijmegen.

- Er zijn in korte tijd meerdere professionele crowdfundingplatforms ontstaan, met name gericht op financiering voor het MKB.
- Wanneer crowdfunding structureel onderdeel gaat uitmaken van de financiering van wooncoöperaties, zal dit professioneel opgezet moeten worden. Alleen dan wordt het mogelijk om een breed publiek te bereiken en de investeerders voldoende zekerheid en vertrouwen te bieden.
- Er zijn dan twee mogelijkheden denkbaar:
 - opzetten van een eigen platform;
 - aansluiten bij een bestaand platform.

Vanwege de hoge aanvangsinvesteringen (zoals automatisering en AFM-toezicht) lijkt de tweede optie het meest aantrekkelijk. In bijlage 3 gaan we uitgebreider in op de wijze waarop crowdfunding voor en door wooncoöperaties kan worden ingezet.

4.2 Overige financieringsbronnen

We zijn in paragraaf 4.1 bij A, B en C ingegaan op de drie meest voor de hand liggende bronnen van vermogen waaruit de investeren van de wooncoöperatie zou kunnen worden gefinancierd. Er zijn daarnaast nog enkele andere mogelijkheden.

D. De woningcorporatie als financier

26

Alleen in die gevallen waarin de wooncoöperatie het eigendom van het wooncomplex overneemt van een woningcorporatie (toegelaten instelling, TI), is de vraag aan de orde of de woningcorporatie kan en mag optreden als financier. Is er sprake van een zelfbeheercoöperatie of een intermediaire coöperatie, dan is financiering door de coöperatie niet aan de orde omdat de coöperatie dan geen eigendom verwerft (zie ook de uitwerking in coöperatie-typologieën in de inleiding).

De (on)mogelijkheden om als TI een coöperatie te kunnen financieren zijn uitsluitend relevant bij de (huur)coöperatie die het eigendom van het wooncomplex overneemt van de corporatie. Het financieren van een dergelijke wooncoöperatie door TI's wordt beschouwd als een niet-DAEB-activiteit.

Financiering van zo'n activiteit door de TI is dan alleen mogelijk als:

- de omvang (per jaar) beperkt is (de vraag is: is tien procent-regeling van toepassing?);
- externe financiering niet mogelijk is (de vraag is: hoe toon je dat aan?);
- financiering plaatsvindt uit gerealiseerde verkoopopbrengsten (vanaf 1-1-2012);
- er een marktconforme rente (minimaal anderhalf procent) voor de lening wordt afgesproken.

Onduidelijk is nog of bij een dergelijk financieringsvraagstuk:

- de herstructurerings (vrijstelling markttoets) van toepassing is;
- de zienswijze van de gemeente (zoals prestatieafspraken) van belang is.

Zie bijlage 4 voor een nadere beschrijving van de regels voor financiering door de woningcorporatie.

E. Particuliere investeerders

Bij crowdfunding verstrekt een brede kring particulieren leningen via een crowdfundingplatform. Een andere vorm kan zijn dat vermogende particulieren risicodragend investeren. Dit gebeurt bijvoorbeeld door Steevast N.V. bij de ontwikkeling van zorgvastgoed (zoals huisvestingsprojecten voor jongeren met meervoudige problemen). Particulieren nemen als aandeelhouder deel in deze overkoepelende N.V. Per project is er een afzonderlijke B.V., waaraan Steevast N.V. het kapitaal verstrekt. De vermogende particulieren worden door Steevast nadrukkelijk aangesproken op hun maatschappelijke verantwoordelijkheid. Zoals de projectleider van Steevast N.V. zegt: “Voor de (particuliere) investeerders spelen overwegingen als: waarom zou ik nog een derde Ferrari kopen?”

Steevast N.V. neemt deel in de coöperatie Mienskip in Wuns. Dit project, waarbij het zorgaspect aanzienlijk geringer is, heeft een afwijkende opzet. Het betreft geen eigen investering, maar Steevast N.V. is hier financier. Daarnaast is Steevast lid van de coöperatie en heeft in die rol medezeggenschap. Belangrijk bij dit project is een aanzienlijke subsidie van de provincie.

Het is twijfelachtig of dit model toepasbaar is bij wooncoöperaties. In tegenstelling tot de zorgprojecten van Steevast N.V. zijn de vermogende particulieren over het algemeen bij ‘gewone’ woonprojecten niet, of veel minder, aan te spreken op een maatschappelijke verantwoordelijkheid. Zij zullen dus veel meer kijken naar het rendement en het risico van hun investering. De inbreng van aandelen levert weliswaar een gunstige solvabiliteit op, maar is moeilijk te verenigen met de eigenaarspositie die de coöperatie nastreeft.

F. Kredietunie

27

Een kredietunie is een branchegebonden coöperatie waarbinnen bedrijven met een vermogenoverschot, middelen verstrekken aan andere bedrijven met een externe financieringsbehoefte. Er zijn in Nederland regionale kredietunies voor het MKB, maar deze lijken voornamelijk geen grote vlucht genomen te hebben.

In Duitsland kent men het Mietshäuser Syndikat¹⁰, een overkoepeling van ‘selbtorganisierte Hausprojecte’ die hun panden ‘entprivatisiert’ hebben, zoals men het zelf formuleert. Het Syndikat voorziet onder meer in de gedeeltelijke financiering van wooncoöperaties. Naast ‘Direktkredite’ die de kenmerken hebben van crowdfinanciering, kent het Mietshäuser Syndikat de ‘Solidartransfer’. Het principe van de Solidartransfer is dat bestaande woonprojecten een periodieke afdracht doen aan een gemeenschappelijk ‘Solidarfonds’, waaruit bijvoorbeeld aanloopkosten van nieuwe projecten kunnen worden gedekt. Daarnaast zijn er oplossingen waarbij via het Solidarfonds oudere projecten eigen vermogen beschikbaar stellen voor nieuwe coöperaties. Dit laatste heeft het karakter van een kredietunie.

Dit model is niet zonder meer kopieerbaar naar Nederland. Bij het Mietshäuser Syndikat gaat het deels om oudere projecten waarbij er inmiddels vrij beschikbaar vermogen beschikbaar kan zijn, en heeft de solidariteit een stevige politiek-ideologische basis. De Nederlandse wooncoöperaties zijn jonger en zijn over het algemeen pragmatischer van opzet.

¹⁰ Zie: <https://www.syndikat.org/de/>

5 Conclusies en aanbevelingen

5.1 Conclusies

Terugkijkend op de in de inleiding geformuleerde hoofdvragen, kunnen we het volgende concluderen:

1. *Toepasbaarheid financieringsmethoden uit coöperatiesector (bedrijven)*
 - Voor een sterke en onafhankelijke coöperatie is de inbreng van eigen vermogen belangrijk.
 - Ledenwisselingen gaan over het algemeen gepaard met de overdracht van het aandeel in het vermogen, bijvoorbeeld via het ledenkapitaal. De spelregels hiervoor moeten zodanig zijn dat de ledenwisseling voor de coöperatie en de leden geen onevenredig hoge lasten of risico's oplevert.
2. *Financieringsbereidheid geldverstrekkers*
 - De reguliere hypothecaire geldverstrekkers zijn slechts in zeer bijzondere situaties bereid om financiering te verstrekken aan wooncoöperaties. Dit is een vrij recente ontwikkeling, die primair wordt veroorzaakt door eigen afwegingen binnen de bancaire sector (zoals de nadruk op kostenbesparing en standaardisatie bij de kredietverlening en de verplichting om de eigenvermogenspositie te verstrekken). Hierdoor is de bereidheid erg laag om zowel nieuwe financieringsarrangementen te ontwikkelen als om nieuwe leningen te verstrekken.
- 28 3. *Mogelijkheden waarborgstelsel*
 - Zowel voor de sociale huursector als voor individuele kopers is er een waarborgstelsel beschikbaar: respectievelijk het WSW en de NHG. Voor wooncoöperaties, die in hoofdzaak dezelfde doelgroepen bedienen (lagere en/of middeninkomens), ontbreekt een dergelijk stelsel.
 - Een belemmering voor de eventuele ontwikkeling van een waarborgstelsel is dat er geen goed beeld is van de totale omvang van de vraag. Omdat vrijwel alle huidige initiatieven (onder meer) stranden op de financiering, is er nauwelijks zicht op de aantallen. De ervaringen van de afgelopen tientallen jaren, met name met woonverenigingen, laten wel een constante stroom projecten zien.
 - Denkbaar is een onderling waarborgfonds. Dit is echter uiterst moeilijk van de grond te krijgen omdat hiervoor een minimale omvang noodzakelijk is. Voor de coöperaties die toetreden totdat het minimum bereikt is, biedt een fonds onvoldoende dekking. Zij dragen wel bij maar kunnen voor hun eigen financiering geen of onvoldoende waarborg verwachten.
 - Voor coöperaties die aansluiten op het werkterrein van de NHG (de woonverenigingen met een koopkarakter) is een mogelijke eerste stap een pilot voor een beperkte uitbreiding van de NHG.
4. *Inbreng middelen particulieren en beleggers*
 - Crowdfunding is inmiddels een volwassen financieringsmethode. Crowdfunding kan zeker een aanvulling vormen op een gedeeltelijke bancaire financiering. Er kunnen zowel leningen aangetrokken worden vanuit de 'inner circle' als vanuit particulieren zonder direct band met het initiatief.
 - Voorwaarde voor een brede toepassing is dat de werving en het beheer gebeurt vanuit een professioneel crowdfundingplatform, die de aanvragen deskundig toetst en in hoge mate transparant is over de beoordeling van de aanvragen en over de resultaten van het leningbeheer.

- Bij crowdfunding is de looptijd over het algemeen beperkt tot circa tien jaar. De aflossing maakt hierdoor een flink deel uit van de kasstroom in het begin van de exploitatieperiode. Dit beperkt de investeringsmogelijkheden. Keerzijde van de snelle aflossing is wel dat op vrij korte termijn een gezonde vermogenspositie ontstaat.
- De mogelijkheden voor het aantrekken van middelen van vermogende particulieren lijken vooralsnog beperkter. De wooncoöperaties hebben over het algemeen geen bijzondere ideële of maatschappelijke kenmerken die vermogende particulieren zouden kunnen aanspreken. Zij zullen de projecten op zakelijke basis beoordelen, waardoor er nauwelijks of geen meerwaarde is ten opzichte van de reguliere crowdfunding.

5. *Schaal, risicospreiding*

- Zowel voor financiers als voor een eventueel waarborgstelsel kan het van belang zijn dat er voldoende financieringen te verwachten zijn. Doordat vrijwel alle initiatieven momenteel vastlopen op de verkoopregels voor toegelaten instellingen en/of op het ontbreken van financieringsmogelijkheden, is het niet mogelijk om een goed beeld te krijgen van de totale potentiële omvang. Het ontbreekt ook aan een landelijke registratie van projecten en aan een screening op de levensvatbaarheid daarvan. Een indicatie van de potentiële behoefte is wel het totaal van ruim duizend woonverenigingen (met het lidmaatschap als fiscale eigen woning) dat de afgelopen dertig jaar is opgericht en panden heeft gekocht.
- Bij crowdfunding ontstaat risicospreiding wanneer de particulieren hun inleg via beperkte bedragen spreiden over meerdere projecten.
- Om de risico's te spreiden voor partijen die veel vreemd vermogen willen inbrengen, kan gekozen worden voor de optie om de inbreng te laten lopen via een fonds, waaruit dan leningen of vermogensparticipaties worden verstrekt. Dit is alleen mogelijk bij een behoorlijke omvang. Hierover is nog onvoldoende inzicht.

29

In het algemeen is het beeld niet positief. De mogelijkheden om nieuwe initiatieven met wooncoöperaties gefinancierd te krijgen, zijn momenteel beperkt. Alleen in heel specifieke situaties is op dit moment financiering eventueel realiseerbaar, bijvoorbeeld:

- bij een uitgesproken lage WOZ-waarde en (daarmee samenhangend) een beperkte aanvangsinvestering;
- bij een hoge mate van betrokkenheid (bijvoorbeeld via subsidie of garantie) van provincie of gemeente;
- een groot aandeel van maatschappelijke functies, waardoor brede crowdfunding mogelijk is tegen gunstige condities;
- toegang tot financiers of financieringsbronnen via persoonlijke contacten;
- hoge duurzaamheidsdoelstellingen, waardoor gebruik gemaakt kan worden van speciaal hierop gerichte financieringen.

Dergelijke 'niche'-oplossingen zijn niet breed inzetbaar en het is ook niet zinvol om daar voor de meer reguliere projecten hoop uit te putten. Voor structurele oplossingen is meer nodig.

5.2 Aanbevelingen over vervolgvactiteiten

Om de knelpunten in de randvoorwaarden voor de financiering van wooncoöperaties te slechten, zijn (deels in samenhang) acties op diverse terreinen gewenst. Zonder geheel volledig te willen zijn, doen wij hieronder een aantal suggesties. Daarbij maken we een onderscheid in twee fasen. Het is pas zinvol

om met activiteiten in de tweede fase aan de slag te gaan zodra de eerste fase in voldoende mate positieve resultaten oplevert.

Vervolgactiviteiten stap 1

A. *Bancaire financiering*

- Het vergroten van de financieringsbereidheid onder potentiële geldverstrekkers, bijvoorbeeld door een één of meerdere bijeenkomsten of werkconferenties met bankbestuurders en/of via overleg met de Nederlandse vereniging van banken (NVB).

B. *Verruiming garantiestructuur*

- Nader onderzoeken van de mogelijkheden voor een pilot met uitbreiding van de NHG naar de financiering van lidmaatschapsrechten van een vereniging/coöperatie, eventueel in samenwerking met een geldverstrekker (een mogelijke oplossing van de stagnatie bij de financiering van 'koopverenigingen').
- Nader onderzoek naar de mogelijkheden van provinciale of gemeentelijke garanties voor wooncoöperaties (huur).

C. *Financiering door woningcorporaties*

- De Woningwet en het BTIV bevatten nog veel onduidelijkheid als het gaat om de mogelijkheden die woningcorporaties hebben om wooncoöperaties, zowel bij aanvang als gedurende (een deel van) de exploitatieperiode, financieel te ondersteunen. Deze mogelijkheden moeten beter worden verkend. Het kan zinvol zijn om daarbij modelregelingen te ontwikkelen die mede ten doel hebben om het onbedoeld weglekken van maatschappelijk vermogen van de woningcorporaties te voorkomen.

30

Vervolgactiviteiten stap 2

D. *Standaardisatie*

- Het ontwikkelen van enkele standaardmodellen voor statuten en overeenkomsten, met een onderscheid naar huur- en koopcoöperaties. In deze modellen worden onder meer (gestandaardiseerde) uitwerkingen gemaakt voor de inbreng, waardering en mutaties van het ledenkapitaal, en spelregels voor de verdeling van baten, lasten, activiteiten en risico's.

E. *Vorming koepelorganisatie*

- Een landelijke of regionaal werkende organisatie die onder meer de standaardmodellen onderhoudt en beheert. Zij zorgt daarnaast voor deskundige begeleiding in de initiatief- en in de beheerfase en kan een intermediaire rol spelen bij financiering en garanties. Zo'n koepelorganisatie vergroot de toegang voor nieuwe initiatieven. Het ligt in de lijn der verwachting dat deskundige ondersteuning voor financiers een belangrijke voorwaarde is bij het verstrekken van middelen.

F. *Crowdfunding*

- Aansluiting vinden bij of ontwikkelen van een professioneel crowdfundingplatform en het ontwikkelen van specifiek op wooncoöperaties gerichte leningsvoorwaarden en beoordelingscriteria.

G. *Verruiming garantiestructuur*

- Onderzoeken en scheppen van voorwaarden voor een onderling waarborgfonds (dit is pas mogelijk bij voldoende zicht op een minimale schaalgrootte)

H. *Particuliere investeerders*

- Eventueel: ontwikkeling van een investeringsfonds voor vermogende particulieren (ook hiervoor is meer inzicht nodig in de schaalgrootte).

Bijlage 1 Overzicht gevoerde gesprekken

Amsterdamse Coöperatieve Woningvereniging 'Samenwerking'	Evert Bartlema, directeur
Amsterdams Steunpunt Wonen	Clemens Mol, adviseur
ASN Bank	Leo Hellinga, senior accountmanager duurzame financieringen Ronald Zeeman, senior accountmanager duurzame financieringen
Collin Crowdfund	Jan-Willem Onink, commercieel directeur
Crowdestate	Freek Geurtsen, directeur Dries Voesenek, directeur
Hekkelman Advocaten & Notarissen	Willem van Delft, notaris Wiebe Dijkstra, kandidaat-notaris
NCR	Arjen van Nuland, directeur Wilbert van den Bosch, senior coöperatieadviseur
Rabobank	Henk Doornspleet, coöperatie-ontwikkelaar
Steevast Ontwikkeling	Herman Hoogstraat, projectleider
Stimuleringsfonds Volkshuisvesting	Bert van de Weerd, manager klant en markt Paul van Weezel Errens, adviseur strategie en ontwikkeling
Stutconsult	Peter Sturkenboom, adviseur Roeland Slagmolen, adviseur
Van Putten Van Apeldoorn Notarissen	Derk Bahlman, notaris
Waarborgfonds Eigen Woningen	Dylan Dresens, directeur beleid en ontwikkeling Karin van der Nat, beleidsmedewerker
Per e-mail/telefoon/post	
ABN AMRO	Marcel de Graaf, Credit Risk Manager
Rabobank	Martin Damen, Assortimentsmanager Financieringen Particulieren & Private Banking
Triodos Bank	Camille van Arendonk, hypotheekadviseur Peter Cent, senior medewerker juridische zaken

Bijlage 2 Waardering van het ledenkapitaal

Het eigen vermogen kan in de loop van de tijd een bijzonder grillig verloop hebben. Er is immers sprake van een hefboomeffect dat groter is naarmate het aandeel van het ledenkapitaal bij aanvang kleiner is. Dit hefboomeffect houdt het volgende in: de waarde van het bezit van de coöperatie stijgt of daalt al naar gelang de waardeontwikkeling van het woningcomplex. De hoogte van de externe financiering blijft echter gelijk of neemt geleidelijk af. Het effect van waardeverandering(en) komt dus (grotendeels) ten gunste of ten laste van het eigen vermogen van de coöperatie. Een voorbeeld: de waarde bij aanvang is 100, de externe financiering is 90, het eigen vermogen is 10. Na 10 jaar is de waarde gestegen naar 125, de externe financiering staat door gedeeltelijke aflossing op 85. Het eigen vermogen is dan gestegen van 10 ($100 - 90$) naar 40 ($125 - 85$). Bij waardedaling geldt hetzelfde, zij het dat het resultaat tegengesteld is. Is na 10 jaar de waarde gedaald naar 80, dan is het eigen vermogen afgenomen naar min 5 ($80 - 85$). Uit deze voorbeelden blijkt dat bij een beperkte waardemutatie van het complex, de waarde van het eigen vermogen enorm kan fluctueren.

De wooncoöperatie zal voorafgaand aan de daadwerkelijke start van de exploitatie, een keuze moeten maken over de verwerking van deze potentiële fluctuaties in het eigen vermogen en het daartoe ingebrachte ledenkapitaal. Wanneer bijvoorbeeld het eigen vermogen van de coöperatie volledig zou doorwerken in de hoogte van het over te dragen ledenkapitaal, dan is dit een tijdbom onder de wooncoöperatie. Het risico is dan immers groot dat de vereiste kapitaalbreng per lid met het verstrijken van de tijd tot grote hoogte stijgt. Maar ook een scherpe daling van de waarde van de inbreng is dan mogelijk.

33

Er moet dus een keuze moeten worden gemaakt voor een verantwoorde methode voor vaststelling van het ledenkapitaal. Enkele mogelijke oplossingen:

- Het nominale bedrag blijft gelijk. Eventueel wordt jaarlijks dividend uitgekeerd.
- Het ledenkapitaal wordt geïndexeerd met de waardeontwikkeling van het complex.

Bij beide oplossingen treedt geen hefboomeffect op en bestaat er dus geen risico dat de hoogte van het in te brengen ledenkapitaal excessief zal fluctueren. In het eerste geval is er sprake van (kans op) een redelijk rendement, in het tweede geval verloopt de waardeontwikkeling van het ledenkapitaal gelijk op met die van het complex.

Een succesvolle oplossing voor de inbreng van het ledenkapitaal is gekozen door de Amsterdamse Coöperatieve Woningvereniging 'Samenwerking'. Samenwerking bestaat sinds 1908 en biedt huisvesting aan haar leden. De coöperatie richt zich op mensen die niet behoren tot de doelgroep van woningcorporaties. Samenwerking telt circa vierduizend leden en is eigenaar van circa negenhonderd woningen in Amsterdam Oud-Zuid. Iedere huurder is verplicht lid van de coöperatie en heeft een aandeel. Bij aanvang van het lidmaatschap moet hij honderd euro op het aandeel storten. Zodra een lid gaat huren, moet hij zijn aandeel volstorten. De bovengrens is statutair anderhalf maal de jaarhuur, maar de storting is op dit moment vastgesteld op tien maanden huur. Gemiddeld gaat het momenteel om 4.600 euro. Bij einde van de huur ontvangt het lid de nominale waarde van het aandeel retour. Als de exploitatie het toelaat, ontvangen de leden een dividenduitkering van maximaal 4,5 procent op het aandeel. Bij de bouw in het begin van de vorige eeuw moesten de leden hun aandeel al voor de start van de bouw volstorten, zodat een kapitaal ontstond waaruit de bouw kon worden gefinancierd.

Bijlage 3 Mogelijkheden crowdfunding voor wooncoöperaties

Bij crowdfunding is er sprake van het inbrengen van leningen door particuliere geldverschaffers via een crowdfundingplatform, ook wel genoemd crowdfinanciering. Crowdfunding heeft in korte tijd een grote vlucht genomen bij de financiering van het MKB, mede als reactie op de sterk ingeperkte financieringsbereidheid bij banken. Het gaat hierbij over het algemeen over leningen zonder nadere zekerheid, met een looptijd van maximaal vijf jaar, een lineaire of annuïtaire aflossing en een renteniveau van zeven tot acht en een half procent.

De mogelijkheden om via crowdfunding leningen te werven, zijn momenteel gunstig door de uitermate lage spaarrente. Veel van de in meerdere of mindere mate vermogende particulieren zijn op zoek naar een hoger rendement op (een deel van) hun vermogen. Daarnaast is de min of meer directe relatie met het bedrijf of de instantie dat men financiert, een aantrekkelijk aspect van crowdfunding. Een deel van de investeerders kijkt niet alleen naar (financiële) rendement en risico maar kiest ook welbewust voor bepaalde sectoren of bedrijven.

Crowdfunding voor investeringen in wonen, zoals voor wooncoöperaties, verschilt wel op een aantal punten van crowdfunding voor het MKB:

- Bij het MKB gaat het om investeringen in bedrijfsactiviteiten met een afschrijvingstermijn van een beperkt aantal jaren. Bij wooncoöperaties is er daarentegen sprake van een langjarig exploitatieperspectief, waarbij de (huur)inkomsten geleidelijk stijgen.
- Bij het MKB zijn de risico's relatief hoog. Als beloning voor het hogere risico ontvangen investeerders een hoge rente. Bij wooncoöperaties zijn de risico's aanzienlijk lager, aangezien de continuïteit beter is gewaarborgd. Een gezonde exploitatieopzet is hierbij natuurlijk wel een cruciale voorwaarde.
- Wooncoöperaties kunnen een (tweede) hypotheek vestigen op het vastgoed tot zekerheid voor de lening. Over het algemeen is dit bij MKB-investeringen niet mogelijk (tenzij het gaat over bedrijfsonroerendgoed).

34

Bij crowdfunding voor wooncoöperaties zal gezocht moeten worden naar een evenwicht tussen:

- De financiële exploitatie van de wooncoöperatie: Een korte looptijd drukt in het begin zwaar op de kasstroom.
- Een aantrekkelijke aanbod voor de particuliere investeerders.

Met het oog op dit evenwicht kan een haalbare en succesvolle opzet van crowdfunding voor wooncoöperaties er als volgt uit zien:

- Werving in eerste instantie binnen de 'inner circle' van de coöperatie en de leden. Dit is een basisvoorwaarde voor een succesvolle werving. Hiermee laat de coöperatie zien dat ze draagvlak heeft in haar omgeving en dat de leden betrokken zijn bij de coöperatie. Voor externe investeerders biedt dit veel vertrouwen. Het is goed denkbaar om vanuit het platform als voorwaarde te stellen dat de coöperatie een bepaald minimum ophaalt bij de 'inner circle', bijvoorbeeld tien of twintig procent.
- Leden kunnen zelf ook behoren tot deze investeerders in de 'inner circle'. Hiermee is het mogelijk dat leden, naast het ledenkapitaal, eigen middelen inbrengen. Indirect verlagen zij dan hun woonlasten via het rendement op de crowdfinanciering. Dit is voor hen een veiligere

en meer zakelijke oplossing dan de rechtstreekse inbreng van per lid variërende bedragen in het eigen vermogen. Ook wordt hiermee voorkomen dat een ongelijke inbreng van ledenkapitaal zorgt voor ongelijke verhoudingen binnen de coöperatie.

- De looptijd van de leningen is rond tien jaar en de leningen worden volledig annuïtair afgelost. Een kortere looptijd en/of een lineaire aflossing leiden in het begin doorgaans tot een te hoge druk op de kasstroom. Een langere looptijd is voor externe investeerders over het algemeen niet aantrekkelijk. Een voorwaarde voor een looptijd van rond tien jaar is wel dat de leningen verhandelbaar zijn, zodat de investeringen beter liquide zijn. Voor de inner circle zou de looptijd eventueel langer kunnen zijn.
- Rente in de orde van vijf tot zes procent. Dit is lager dan bij MKB-crowdfunding. Het risicoprofiel van de leningen is ook aanzienlijk lager. De rente dient wel duidelijk hoger te liggen dan de spaarrente, om het aanbod voor de investeerders aantrekkelijk te maken. Bij de eerste tranche aan leningen via de 'inner circle' en bij projecten met een sterk maatschappelijk profiel is een lagere rente eventueel haalbaar.
- Zekerheid via tweede hypotheek op naam van een 'stichting hypothecaire zekerheid' of iets dergelijks. De vraag is of een dergelijke stichting het hypotheekrecht kan uitwinnen voor de gezamenlijke geldverstrekkers. In de praktijk is het bij crowdfunding over het algemeen niet mogelijk om de investeerders te noemen in de hypotheekakte, omdat deze kunnen wisselen en/of zij er prijs op stellen anoniem te blijven. Er kan echter alleen een zekerheidsrecht worden gevestigd ten behoeve van een stichting, indien deze kan worden aangemerkt als schuldeiser van de vorderingen op de coöperatie. Dit is mogelijk via de 'parallel debt'-constructie. Hierbij verklaart de coöperatie dat zij jegens de stichting een eigen, zelfstandige betalingsverplichting heeft, die qua omvang gelijk is aan de betalingsverplichtingen die de coöperatie heeft jegens de gezamenlijke geldverstrekkers. Het gevolg is dat de stichting een eigen vorderingsrecht heeft, waarvoor een zekerheidsrecht kan worden gevestigd.

35

Organisatorische voorwaarden voor een structurele werving (dus niet incidenteel voor één project):

- Een professioneel crowdfundingplatform: aansluiting bij een bestaand platform of oprichting van een eigen platform;
- een ontheffing bemiddeling opvorderbare gelden van de AFM;
- transparantie vanuit de coöperatie en het platform;
- deskundige en onafhankelijke beoordeling van de aanvragen.

Bijlage 4 De woningcorporatie als financier

Woningcorporaties zijn wettelijk verplicht hun diensten van algemeen economisch belang (DAEB) administratief of juridisch te scheiden van hun niet-DAEB-activiteiten. Dit om ervoor te zorgen dat maatschappelijk bestemd vermogen daadwerkelijk wordt ingezet voor de maatschappelijke taken die aan woningcorporaties zijn opgedragen. Deze vermogensscheiding is bovendien in lijn met het besluit van de Europese Commissie van december 2009, dat opdraagt de taken van woningcorporaties in overeenstemming te brengen met de Europese staatssteunregels. Voor hun diensten van algemeen economisch belang krijgen woningcorporaties staatssteun, vooral in de vorm van garantstelling via het WSW, waarvoor rijk en gemeenten vervolgens garant staan.

Woningcorporaties kunnen kiezen voor een *administratieve scheiding* of voor een *juridische splitsing* van DAEB- en niet-DAEB-activiteiten. Bij een administratieve scheiding ontstaat een DAEB- en een niet-DAEB-tak. Bij een juridische splitsing voert de woningcorporatie alleen DAEB-activiteiten uit en worden de niet-DAEB-activiteiten ondergebracht in een woningvennootschap. Op beide manieren wordt voorkomen dat te grote risico's bij niet-DAEB-activiteiten een gevaar opleveren voor de DAEB-activiteiten. Bovendien maakt de vermogensscheiding zichtbaar dat de staatssteun die woningcorporaties krijgen voor hun DAEB-werkzaamheden, niet wordt ingezet voor niet-DAEB-activiteiten. Bij zowel scheiden als splitsen moeten de nieuwe administratieve of juridische entiteiten financieel levensvatbaar zijn. Een voorstel tot administratieve scheiding of juridische splitsing moet vooraf instemming krijgen van de Autoriteit woningcorporaties (Aw). Het voorstel moet voor 1 januari 2017 bij de Aw zijn ingediend.

36

Kleine corporaties vrijgesteld van vermogensscheiding

Woningcorporaties die aan de volgende criteria voldoen zijn vrijgesteld van de verplichting tot (administratieve) vermogensscheiding:

- gedurende twee boekjaren een jaaromzet van minder dan dertig miljoen euro;
- de niet-DAEB-activiteiten bedragen maximaal vijf procent van de jaaromzet;
- de niet-DAEB-investeringen per boekjaar bedragen maximaal tien procent bedragen van de totale jaarinvesteringen.

Bij ministeriële regeling wordt de maximale omzet om voor vrijstelling in aanmerking te komen jaarlijks verhoogd met het basishuurverhogingspercentage.

Woningcorporaties die aan deze voorwaarden voldoen, moeten in hun boekhouding onderscheid maken tussen de kosten en opbrengsten (lasten en baten) van DAEB-activiteiten aan de ene kant en niet-DAEB-activiteiten aan de andere kant. Dit kan op basis van een kostenverdeelstaat. Voor indirecte kosten moeten verdeelsleutels worden gebruikt.

Regels voor interne financiering niet-DAEB-deel

Het DAEB-deel van de woningcorporatie mag onder voorwaarden leningen verstrekken aan het administratief gescheiden niet-DAEB-deel voor de ontwikkeling van niet-DAEB-activiteiten. Hierbij geldt:

- dat aangetoond moet zijn dat externe financiering niet mogelijk is;
- de lening alleen mag worden verstrekt uit een voorziening die is opgebouwd uit verkoopopbrengsten. Daarvan moeten eerst de WSW-leningen worden afgetrokken die aan de verkochte woningen zijn toe te rekenen. Om enige buffer te hebben bij de aanvang, mag de

- woningcorporatie de voorziening vormen uitgaande van de verkopen vanaf 1 januari 2012. De lening mag alleen worden gebruikt wanneer het gaat om een niet-DAEB-project in herstructurering;
- inzet van de voorziening alleen is toegestaan wanneer sprake is van zowel een batig saldo uit de verhuurexploitatie als van winst op verkoop (uitgaande van waardering tegen marktwaarde in verhuurde staat);
 - de interne lening minimaal een marktconforme rente dient te hebben. Deze minimale rente is bij ministeriële regeling vastgesteld op anderhalf procent.

Regeling kleine corporaties

Voor woningcorporaties die geen administratieve vermogensscheiding hoeven door te voeren is interne financiering niet aan de orde, omdat zij geen onderscheid hoeven te maken tussen middelen die tot de DAEB-tak en tot de niet-DAEB-tak behoren. Voor de kleine woningcorporaties zijn de financiële middelen in principe dus vrij inzetbaar (dus ook voor niet-DAEB-investeringen). Dit op voorwaarde dat kan worden aangetoond dat met staatssteun verkregen middelen, zoals door het WSW geborgde leningen, uitsluitend worden ingezet voor DAEB-activiteiten. Bij deze corporaties mogen de niet-DAEB-investeringen in per jaar nooit meer bedragen dan tien procent van de totale investeringen in dat jaar.

Mogelijkheid financiering van wooncoöperaties door de woningcorporatie

Financiering van wooncoöperaties komt aan de orde wanneer het de bedoeling is dat de coöperatie daadwerkelijk eigenaar is van het complex. Dit zal het geval zijn als:

1. de wooncoöperatie eigenaar is en de wooneenheden aan de leden verhuurt;
2. de wooncoöperatie eigenaar is en leden het gebruiksrecht op de woonruimten hebben op grond van het lidmaatschap zonder huurovereenkomst.

Is er sprake van een zelfbeheercoöperatie of een intermediaire coöperatie, dan is financiering door de corporatie niet aan de orde (zie ook de coöperatie-typologieën in hoofdstuk **Fout! Verwijzingsbron niet gevonden.**).

37

De (on)mogelijkheden om als woningcorporatie een coöperatie te financieren zijn uitsluitend relevant bij de hierboven onder 1 en 2 genoemde coöperaties die de wooneenheden in eigendom hebben. Het financieren van deze beide typen wooncoöperaties door woningcorporaties wordt beschouwd als een niet-DAEB-activiteit. Financiering van zo'n activiteit door de toegelaten instelling is dan alleen mogelijk als:

- de omvang (per jaar) beperkt is (de vraag is dan: is tien procent-regeling van toepassing?);
- externe financiering niet mogelijk is (de vraag is: hoe toon je dat aan?);
- financiering plaatsvindt uit gerealiseerde verkoopopbrengsten (vanaf 1-1-2012);
- er een marktconforme rente (minimaal anderhalf procent) voor de lening wordt afgesproken;
- onduidelijk is nog of bij een dergelijk financieringsvraagstuk:
 - de herstructurerings eis (vrijstelling markttoets) van toepassing is;
 - de zienswijze van de gemeente (zoals prestatieafspraken) van belang is.



Postbus 30833, 2500 GV Den Haag

www.platform31.nl

twitter: @platform31

PLATFORM31