



# Financiering van wooncoöperaties

Johan Conijn en Stan Wetzels

1 september 2020

finance  
ideas

# Inhoud

1.	Voorwoord	2
2.	Samenvatting	3
3.	Inleiding	5
4.	Problematiek van de wooncoöperatie	6
4.1	Inleiding	6
4.2	Verwerving via woningcorporatie	6
4.3	Verwerving via nieuwbouw of anderszins	7
4.4	Tot slot	8
5.	Perspectief van de bank	9
5.1	Inleiding	9
5.2	Wooncoöperatie als potentiële klant	9
5.3	Criteria voor omvang krediet	10
5.3.1	Waarde onderpand	10
5.3.2	Huurinkomsten	11
5.3.3	Twee invalshoeken samen	12
5.3.4	Onderpand	12
5.4	Tot slot	13
6.	Oplossingsrichtingen	14
6.1	Inleiding	14
6.2	De Amsterdamse oplossing	14
6.3	Stimuleringsregeling wonen en zorg	16
6.4	Federatie Collectieve Woonvormen	17
6.5	Een vergelijking	19

# 1. Voorwoord

Dit onderzoek naar de financiering van wooncoöperaties is uitgevoerd in opdracht van het ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties. Reden voor het onderzoek zijn de problemen waar wooncoöperaties mee te maken krijgen als ze een wooncomplex willen verwerven of realiseren. Centraal staat de financiering door banken waar wooncoöperaties op zijn aangewezen. Dit rapport heeft daarmee niet betrekking op andere typen coöperaties, zoals de beheercoöperatie. Evenmin gaat dit rapport in op andere vormen dan wooncoöperaties om collectief wonen vorm te geven.

Het onderzoek heeft plaats gevonden via een groot aantal gesprekken met initiatiefnemers van verschillende wooncoöperaties, met adviseurs en beleidsmakers die actief zijn op dit onderwerp, en met een aantal banken om inzicht te krijgen in de overweging om wel dan wel niet financiering aan wooncoöperaties te verstrekken. Een deel van de initiatiefnemers van wooncoöperaties participeert in een pilotproject van Platform31, en heeft op die basis aan de gesprekken deelgenomen. Daarnaast zijn documenten bestudeerd. Het gaat hierbij ook om veel informatie die door wooncoöperaties zijn verstrekt. Het is een kwalitatief onderzoek. De bevindingen op basis van deze gesprekken en de bestudeerde documenten zijn in dit rapport weergegeven.

Alle personen die we in het kader van dit onderzoek hebben gesproken, zijn we veel dank verschuldigd om de bereidwilligheid en openheid om ons te woord te staan. De verantwoordelijkheid voor dit rapport rust bij ons.

Johan Conijn  
Stan Wetzels

## 2. Samenvatting

Wooncoöperaties worden in de praktijk geconfronteerd met een financieringsproblematiek. Dit is geen onbekend probleem en al regelmatig gesignaleerd. Hierbij is van belang onderscheid te maken tussen wooncoöperaties die via een woningcorporatie een complex verwerven, en de wooncoöperaties die zelf een wooncomplex laten bouwen of een wooncomplex kopen van een andere partij dan een woningcorporatie.

In de eerste situatie kan de woningcorporatie financiële faciliteiten verstrekken aan de wooncoöperatie, waarmee er in principe geen dan wel in veel mindere mate een financieringsprobleem zou behoeven te zijn. Als de toegestane korting van 50% op de getaxeerde marktwaarde wordt verstrekt, zou het mogelijk moeten zijn een krediet voor de andere 50% te verkrijgen. Een wooncoöperatie die bij een woningcorporatie een complex wil verwerven, wordt er wel mee geconfronteerd dat de animo bij woningcorporaties zeer gering is, mede omdat het voor woningcorporaties financieel onaantrekkelijk is. Hierbij speelt een rol dat in de regelgeving sprake is van een 'korting' op de getaxeerde marktwaarde. Deze korting kan maximaal 50% zijn. Een andere invalshoek is om niet de getaxeerde marktwaarde maar de beleidswaarde als uitgangspunt te nemen. De beleidswaarde is de waarde die het wooncomplex voor de woningcorporatie heeft bij de verhuur aan de doelgroep. Aangezien de leden van de wooncoöperatie ook tot de doelgroep behoren, zou de beleidswaarde ook de prijs kunnen zijn waarvoor de overdracht van het wooncomplex aan de wooncoöperatie zou kunnen plaats vinden. Verder wordt bij de bepaling van de beleidswaarde al rekening gehouden met het toekomstige onderhoud. Als er meer onderhoud nodig is, zal de beleidswaarde lager zijn. Dat wooncoöperaties een budget meekrijgen van de onderhoudsreservering van vijf jaar is dan dubbelop.

Voor wooncoöperaties die via nieuwbouw of via aankoop van een marktpartij een wooncomplex willen verwerven ligt het anders. Deze laatste categorie wooncoöperaties wordt in de verschillende fases met andere problemen geconfronteerd:

- Tijdens de initiatief- en de planfase is bancaire financiering in principe niet mogelijk omdat er geen onderpand is.
- Tijdens de bouwfase is het lastig om een bank te vinden die krediet wil verlenen en de omvang van het krediet dekt niet de volledige ontwikkel- of aankoopkosten.

Deze wooncoöperaties worden genoodzaakt in de verschillende fases een substantieel deel van de benodigde middelen zelf als eigen geld in te brengen, via subsidies binnen te halen of met crowdfunding op te halen. Dat blijkt in de praktijk weerbarstig en zeer tijdrovend. In veel gevallen lukt het niet en deze problematiek is een groot afbreukrisico voor wooncoöperaties.

Financiering van wooncoöperaties door banken is lastig en daar zijn verschillende oorzaken voor aan te wijzen:

- Er zijn weinig banken die aan wooncoöperaties financiering verstrekken. Bij de andere banken past deze financiering niet in het kredietbeleid. Hierbij speelt ook een rol dat banken hoge administratieve lasten hebben vanwege de uitgebreide informatie die ze over hun klanten moeten beschikken.
- Voor de bank is de wooncoöperatie een zakelijke klant. Het krediet wordt verleend aan de wooncoöperatie. De wooncoöperatie is een verhuurder van woningen en de vergelijking met eigenaar-bewoners gaat dan ook niet op.
- De wooncoöperatie is voor de bank een niet-professionele klant. Dat impliceert dat er een extra zorgplicht is voor de bank. Bovendien loopt de bank een reputatierisico als het onverhoopt misgaat.

- De bank verleent in principe alleen krediet als er een onderpand is. Het onderpand vormt de zekerheid voor het onverhoopte geval dat de wooncoöperatie rente en aflossing niet (meer) kan betalen.
- Voor de hoogte van het krediet dat een bank verstrekt, zijn twee invalshoeken van belang, te weten de getaxeerde marktwaarde van het wooncomplex en de huurinkomsten van de wooncoöperatie. In de praktijk leidt dit ertoe dat het krediet 70, hooguit 80% van de getaxeerde marktwaarde bedraagt.

Deze schets vanuit het perspectief van de bank laat zien dat niet verwacht mag worden dat banken het financiële probleem van wooncoöperaties zullen oplossen. Dit is overigens geen nieuw inzicht: “tot nu toe is in de praktijk gebleken dat een wooncoöperatie een aanzienlijke korting nodig heeft om een sluitende businesscase mogelijk te maken.”<sup>1</sup>

Er zijn de afgelopen jaren wel oplossingen ontwikkeld voor de financieringsproblematiek van wooncoöperaties. Deze oplossingen zijn gebaseerd op ondersteuning van overheden, Rijk of gemeente. Deze regelingen zoals die welke is ontwikkeld door de gemeente Amsterdam, maken gebruik van overheidsleningen of overheidsgaranties die aan de bank worden verstrekt. Aantrekkelijk is de Stimuleringsregeling wonen en zorg van het ministerie van VWS. Deze regeling kent de volgende bouwstenen:

- Tijdens de initiatieffase wordt er een subsidie verstrekt.
- Tijdens de planfase verstrekt het Rijk een lening waarvan de rente kan worden bijgeschreven. Deze lening dekt maximaal tweederde van de kosten in deze fase.
- Tijdens de bouwfase verstrekt het Rijk een garantie op de ‘top’ van de bancaire lening. Van het totaal benodigde bedrag, verstrekt de bank een krediet van 85%, waarvan 12% geborgd door het de Rijk. De eigen inbreng van de wooncoöperatie is 15%.

Onder zekere voorwaarden kunnen wooncoöperaties nu ook al van deze regeling gebruik maken. Het is een optie om de reikwijdte van deze regeling te verruimen zodat de regeling voor alle wooncoöperaties toegankelijk is. Verder is de omvang van de eigen inbreng een aandachtspunt. Dat er een eigen inbreng is, is wenselijk. Daarmee hebben de leden van de wooncoöperaties ook ‘skin in the game’. Ze hebben er direct eigenbelang bij dat de wooncoöperatie goed functioneert. De omvang van de eigen inbreng dient wel aan te sluiten bij financiële mogelijkheden van de leden van de wooncoöperatie.

Het beleidsmatige dilemma is duidelijk. Als een wooncoöperatie zonder steun van een woningcorporatie een woningcomplex wil verwerven, vormt in de praktijk de omvang de benodigde eigen middelen een lastig te nemen barrière. De hiervoor ontwikkelde oplossingen leunen op overheidssteun, in de vorm van subsidie, geldlening of garantie. Dit is op zich niet anders dan in de koopsector en de corporatiesector waar de bewoner ook (indirect) wordt gesubsidieerd. Een wooncoöperatie kan in de praktijk, uitzonderingen daargelaten, ook niet zonder een vorm van overheidssteun. De beleidsmatige afweging is of het maatschappelijke belang dat wooncoöperaties verder tot ontwikkeling komen, een toereikende vorm van overheidssteun rechtvaardigen. Het antwoord kan ‘neen’ zijn, en dan kan bijvoorbeeld de beheercoöperatie worden gestimuleerd waarbij geen eigendom vereist is. Het antwoord kan ook ‘ja’ zijn. In dat geval is het nodig een regeling te ontwikkelen waarmee die overheidssteun wordt vorm gegeven. De verschillende wooncoöperaties hebben wel behoefte aan deze duidelijkheid.

---

<sup>1</sup> Beleidsregel experiment verkoopregels wooncoöperaties, Staatcourant 2019 nr. 36707, 15 juli 2019, p. 3

### 3. Inleiding

Collectief wonen is van alle tijden en wooncoöperatie is daar een vorm voor. Met de Woningwet 2015 hebben wooncoöperaties ook in het rijksbeleid een duidelijke plek gekregen. Via de Woningwet en de daarop gebaseerde regelgeving, bevordert het Rijk de totstandkoming van wooncoöperaties. De ondersteuning via de Woningwet vindt plaats via faciliteiten die woningcorporaties kunnen verlenen aan initiatieven om een wooncoöperatie op te richten. Hiervoor is de medewerking van woningcorporaties nodig. En zonder een woningcorporatie zijn deze faciliteiten niet beschikbaar.

Er zijn steeds meer initiatieven om een wooncoöperatie via nieuwbouw te realiseren, of om een bestaand wooncomplex van een andere eigenaar dan een woningcorporatie te kopen. In deze situatie komt er geen woningcorporatie bij te pas, waardoor erg geen specifieke faciliteiten beschikbaar zijn. De financiering van deze initiatieven blijkt dan een groot probleem te zijn.

Het doel van dit onderzoek is om beter inzicht te krijgen in de financieringsproblematiek waarmee wooncoöperaties in de praktijk worden geconfronteerd. Dit is gedaan vanuit twee invalshoeken:

- In de eerste plaats is de financieringsproblematiek van wooncoöperaties in kaart gebracht. Hierbij is onderscheid gemaakt tussen initiatieven waarbij woningcorporaties betrokken zijn, en initiatieven waarbij dat niet het geval is. In het laatste geval gaat het vooral over nieuwbouw door wooncoöperaties. Het gaat hierbij om de problemen waarmee wooncoöperaties zich geconfronteerd zien.
- In de tweede plaats staat het perspectief van banken centraal. Het gaat hier om de voorwaarden waaronder banken bereid zijn om financiering aan wooncoöperaties te verstrekken. En ook om inzicht te krijgen in de criteria op basis waarvan de hoogte van het krediet wordt bepaald.

Het aldus verkregen inzicht in de financieringsproblematiek vormt vervolgens de basis voor een vervolg naar mogelijke oplossingen. Drie mogelijke oplossingen voor de financieringsproblematiek zullen worden geanalyseerd. Deze analyse leidt vervolgens tot een aanbevelingen.

## 4. Problematiek van de wooncoöperatie

### 4.1 Inleiding

De reden voor dit onderzoek naar de financiering van wooncoöperaties is de moeilijkheden die wooncoöperaties in de praktijk ervaren om de financiering rond te krijgen. Daarom is het goed een eerst beeld van deze problematiek te schetsen vanuit het perspectief van de wooncoöperatie. Dit kan in zekere zin als context fungeren voor de analyse onder welke voorwaarden banken bereid zijn wooncoöperaties te financieren. Hiervoor zijn gesprekken gevoerd met verschillende initiatiefnemers van wooncoöperaties.<sup>2</sup> Deze initiatieven bevonden zich in verschillende stadia van het proces om tot de realisatie, respectievelijk aankoop van een wooncomplex te komen. Sommigen stonden nog aan het prille begin; anderen hadden de financiering al rond. De ervaringen die deze groepen hebben opgedaan, komen in dit hoofdstuk aan de orde.

Voor de beschrijving van de problematiek is het van belang te onderkennen dat verschillende factoren een rol spelen. Eén daarvan is de rechtsvorm waarin de wooncoöperatie haar activiteiten wil ondernemen. Verschillende rechtsvormen komen in de praktijk voor, zoals vereniging, stichting of coöperatieve vereniging. Zonder de andere rechtsvormen als mogelijkheid uit te sluiten, zal verondersteld worden dat er sprake is van een vereniging, waarbij de huurders van het wooncomplex ook lid zijn van de vereniging. Deze keus hangt mede met samen met het feit dat veel wooncoöperaties zonder winstoogmerk werken en kiezen voor een democratisch bestuur. Ook de Woningwet stelt deze uitwerking als voorwaarde voor de faciliteiten die een woningcorporatie mag bieden.

De financieringsproblematiek is sterk afhankelijk van de wijze waarop de wooncoöperatie het wooncomplex wil verwerven. Hierbij kan een driedeling worden gemaakt:

- De wooncoöperatie is voornemens een wooncomplex van een woningcorporatie te kopen
- De wooncoöperatie is voornemens via nieuwbouw een wooncomplex te realiseren
- De wooncoöperatie is voornemens om een bestaand wooncomplex te kopen, bijvoorbeeld van de gemeente of een marktpartij

Van deze drie mogelijkheden zal de problematiek worden geschetst.

### 4.2 Verwerving via woningcorporatie

In de Woningwet 2015 en de daarop gebaseerde regelgeving zijn mogelijkheden gecreëerd voor wooncoöperaties om een wooncomplex in eigendom over te nemen van een woningcorporatie. In hoofdlijnen komen de daarbij beschikbare faciliteiten op het volgende neer:

- De woningcorporatie kan een korting geven van maximaal 50% van de getaxeerde marktwaarde van het wooncomplex.
- De bewonersgroep ontvangt minimaal € 5.000 van de woningcorporatie ter bekostiging van het opstellen van een bedrijfsplan.
- Bij de eigendomsoverdracht ontvangt de bewonersgroep een onderhoudsbudget ter grootte van de onderhoudsreserveringen over een periode van vijf jaar

Aan deze tegemoetkomingen zijn wel voorwaarden verbonden. Deze voorwaarden zijn onder meer:

- De wooncoöperatie dient een vereniging te zijn met volledige rechtsbevoegdheid

---

<sup>2</sup> Een deel hiervan neemt op dit moment deel aan een pilotproject van Platform31

- In de statuten dient vastgelegd te zijn dat de woongelegenheden uitsluitend bewoond mogen worden door de leden van de wooncoöperatie. Bovendien is vereist dat de meerderheid van de bewonersgroep tot de doelgroep van de corporatiesector behoort.
- In het toewijzingsbeleid dient te zijn geborgd dat de woongelegenheden toegankelijk zijn voor nieuwe leden van buiten.
- Wanneer het wooncomplex wordt verkocht, is er een terugbetalingsplicht van de ontvangen korting; de omvang van de terugbetaling is afhankelijk van de hoogte van de ontvangen korting.

Verder is van belang dat bij verkoop van een bestaand complex aan een wooncoöperatie ook overdrachtsbelasting verschuldigd is. Als het kabinetsvoorstel doorgaat zal vanaf 2021 de overdrachtsbelasting van 2% naar 8% gaan. Dit leidt tot een extra financiële last voor wooncoöperaties.

Tot op heden heeft slechts een enkele wooncoöperatie een wooncomplex van een woningcorporatie in eigendom verworven, dan wel is daarover in vergevorderd overleg. Woningcorporaties zijn, een uitzondering daargelaten, veelal terughoudend om mee te werken aan de overdracht van een wooncomplex aan een wooncoöperatie. Aannemelijk is dat woningcorporaties bij voorkeur prioriteit geven aan de 'reguliere' woningzoekenden voor een huurwoning. Ook zal een rol spelen dat de regeling, zeker bij 50% korting op de getaxeerde marktwaarde, voor woningcorporaties financieel niet aantrekkelijk is

Er is dus weinig praktijkervaring met de financiering van wooncoöperaties bij de verwerving van een complex van een woningcorporatie. Als er een korting van 50% op de getaxeerde marktwaarde wordt verstrekt, zouden de financieringsproblemen naar verwachting oplosbaar moeten kunnen zijn, omdat zoals verderop zal blijken, banken bereid zijn om in principe 80 tot 70% van de getaxeerde marktwaarde te financieren. Een aandachtspunt is wel dat de regeling voor terugbetaling van de korting een negatief effect heeft op de getaxeerde marktwaarde. Er zijn geen gegevens beschikbaar om de omvang van dit effect te kunnen bepalen. Verder kunnen er ook andere factoren een rol spelen die financiering bemoeilijken.

Dat woningcorporaties de huidige regeling voor wooncoöperaties financieel onaantrekkelijk vinden wordt wellicht mede in de hand gewerkt door het woord 'korting' in de regeling. Dat woord kan het beeld oproepen dat de woningcorporatie er financieel op achteruit gaat als het wooncomplex wordt verkocht aan een wooncoöperatie. Dat is wel het geval als de verkoop van het wooncomplex aan een wooncoöperatie wordt vergeleken met de verkoop aan een marktpartij. Maar het is niet het geval als vergeleken wordt met de situatie dat de woningcorporatie het wooncomplex zelf doorexploiteert aan de doelgroep. In dat geval realiseert de woningcorporatie de marktwaarde ook niet. De beleidswaarde geeft de waarde weer die het wooncomplex bij doorexploiteren voor de woningcorporatie heeft. Omdat de leden/huurders van de wooncoöperatie ook tot de doelgroep behoren, valt het te overwegen de regeling aan te passen dat woningcorporaties een wooncomplex tegen de beleidswaarde kunnen overdragen aan een wooncoöperatie. Het woord 'korting' dat tot misverstand kan leiden, kan dan achterwege blijven. Verder is het zo dat bij de beleidswaarde het in de toekomst benodigde onderhoud al is ingerekend. Het ingerekende onderhoud heeft daarmee tot een verlaging van de beleidswaarde geleid. Het is dan wellicht dubbelop om bij een overdracht op basis van de beleidswaarde ook nog een onderhoudsbudget ter grootte van vijf jaar onderhoudsreservering mee te geven. Met deze aanpassingen neemt de bereidheid van woningcorporaties om wooncomplexen over te dragen aan wooncoöperaties mogelijk toe.

### 4.3 Verwerving via nieuwbouw of anderszins

De financieringsproblemen van wooncoöperaties doen zich in de praktijk vooral voor bij nieuwbouw door een wooncoöperatie en ook, zij het in mindere mate, bij de verwerving van een bestaand wooncomplex via een andere



partij dan een woningcorporatie. De aard van deze problemen is mede afhankelijk van de fase van het proces. Hierbij is de volgende indeling van belang:

- *Initiatiefase.* Dit is een oriënterende fase waarin onder de wooncoöperatie zichzelf opricht en statuten moet laten opstellen. Verder vindt er een verkenning plaats naar de mogelijkheden om een wooncomplex te verwerven en een locatie beschikbaar te krijgen als het om nieuwbouw gaat.
- *Planfase.* Deze fase is met name aan de orde bij nieuwbouw. Het plan dient te worden ontwikkeld. De bouwgrond moet beschikbaar komen, al dan niet via een erfpachtovereenkomst. Het is nodig de benodigde vergunningen te verkrijgen. Bij nieuwbouw is er een aannemingsovereenkomst nodig.
- *Bouw- resp. verwervingsfase.* In deze fase wordt het complex daadwerkelijk gebouwd als het om nieuwbouw gaat. Bij een bestaand complex is dit de fase dat de aankoop plaats vindt
- *Exploitatiefase.* Deze laatste fase heeft betrekking op de verhuur en exploitatie van de woongelegenheden aan de leden van de wooncoöperatie.

In elk van deze fases wordt de wooncoöperatie met andere financieringsproblemen geconfronteerd. In de initiatiefase moeten al kosten worden gemaakt. Tevens is dit een fase waarin nog veel onduidelijk is en moet het draagvlak bij de (potentiële) leden om in de kosten bij te dragen, zich nog ontwikkelen. De kosten nemen toe in de planfase en kunnen zeer uiteenlopend zijn, mede afhankelijk van de voortgang van het planproces. Daarna komt de bouw-, resp. de verwervingsfase waarin (geleidelijk) de stichtingskosten, dan wel de aankoopprijs van het wooncomplex betaald moeten worden. Tijdens de exploitatiefase is de financiering in principe geregeld. Dan dienen de huurinkomsten voldoende te zijn voor rente, aflossing, onderhoud en beheer

Als er geen regelingen of subsidies zijn, vormt het verkrijgen van de benodigde financiën middelen een grote, in veel gevallen, een niet te nemen hindernis. In de initiatief- en planfase is er geen bancaire financiering beschikbaar, omdat er in deze fases, zoals verderop zal blijken, banken voor de financiering geen onderpand hebben dat als zekerheid kan dienen. In de bouw- of verwervingsfase worden wooncoöperaties geconfronteerd met het feit dat er slechts een beperkt aantal banken bereid zijn krediet te verlenen aan wooncoöperaties. Daarbovenop dekt de lening, als die wordt verstrekt, niet alle kosten. Er is een substantieel 'financieringsgat', waarvan de omvang varieert van 20 tot 30% van de stichtingskosten, resp. verwervingsprijs.

Via verschillende kanalen worden in de verschillende fases de benodigde middelen gezocht:

- *Inbreng van eigen middelen.* De mate waarin dit mogelijk is, is beperkt. Over het algemeen hebben de initiatiefnemers een bescheiden inkomen en weinig tot geen vermogen
- *Subsidies.* Er zijn soms subsidies van provincies of gemeenten beschikbaar voor zelfbouw, of verduurzaming, waarvan wooncoöperaties ook gebruik kunnen maken. Deze subsidies zijn veelal niet voldoende om het 'financieringsgat' te dekken
- *Crowdfunding.* Een derde mogelijkheid is om op basis van crowdfunding bij familie, kennissen of anderen geld bij elkaar te krijgen. Dit verloopt vaak moeizaam.

In de praktijk blijkt het zeer lastig voor wooncoöperaties om via deze kanalen de benodigde middelen bij elkaar te 'schrappen'. Er is veel tijd mee gemoeid, waardoor er ook een afbreukrisico is dat er leden afhaken. Een enthousiast begin strandt zo door deze moeilijkheden.

#### 4.4 Tot slot

Het financieringsprobleem waarmee wooncoöperaties worden geconfronteerd heeft derhalve verschillende gezichten. Het is ook afhankelijk van de wijze waarop de wooncoöperatie een wooncomplex wil verwerven. Als een wooncomplex van een woningcorporatie wordt overgenomen, is het financieringsprobleem beperkt, maar er is

weinig animo bij woningcorporaties om daaraan mee te werken. Als daarentegen de wooncoöperatie het wooncomplex zelf via nieuwbouw wil realiseren, is er sprake van een groot financieringsprobleem. Soms lukt het desondanks om de financiering rond te krijgen. In veel gevallen blijkt het echter niet te lukken. Dat het niet lukt is veelal pas duidelijk na een meerjarig traject waarin pas aan het eind geconcludeerd moet worden dat de financiering niet mogelijk.

## 5. Perspectief van de bank

### 5.1 Inleiding

Wooncoöperaties zijn voor de financiering aangewezen op krediet van een bank. Zoals in het vorige hoofdstuk is uiteengezet, blijkt dat in de praktijk niet gemakkelijk. Om een beeld te krijgen welke factoren hierbij een rol spelen, zijn met vijf banken gesprekken gevoerd. Deze banken zijn geselecteerd op basis van informatie dat ze al betrokken zijn bij de financiering van wooncoöperaties, dan wel daartoe mogelijk de bereidheid hebben.

Bij de gesprekken hebben de volgende hoofdthema's centraal gestaan:

- Hoe kijkt de bank naar de wooncoöperatie als potentiële klant?
- Welke financiële criteria hanteert de bank bij de bepaling van de omvang van het krediet?

Het is goed om vooraf te benadrukken dat in de gesprekken, en daarmee dit verslag daarvan, in algemene termen over de financiering van wooncoöperaties is gesproken. Ieder specifieke situatie is anders. De afweging van een bank om wel of niet een krediet te verstrekken blijft altijd mede afhankelijk van de specifieke omstandigheden.

### 5.2 Wooncoöperatie als potentiële klant

Uitgaande van de veel voorkomende situatie dat de wooncoöperatie de rechtsvorm van een vereniging heeft, is de vereniging de rechtspersoon waarmee de bank een kredietovereenkomst aangaat. Daarmee is de wooncoöperatie voor de bank een zakelijke klant. Als gevolg daarvan verschilt de wooncoöperatie van bijvoorbeeld een eigenaar-bewoner die een hypothecair krediet bij de bank aanvraagt. Een eigenaar-bewoner kan een lening krijgen tot 100% van de getaxeerde waarde van de woning. Bij een wooncoöperatie is dat in de praktijk niet mogelijk. Voor de bank is de wooncoöperatie een verhuurder van woonruimten, waarbij er huurovereenkomsten zijn met de leden. Hierdoor liggen de risico's anders dan bij de situatie met een eigenaar-bewoner. Het risico bij een wooncoöperatie kan zijn dat de wooncoöperatie rente en aflossing niet kan betalen. Als dan in laatste instantie uitwinning nodig is, is het voor de bank lastig zo niet onmogelijk om het complex waarvoor de lening is verstrekt, te verkopen. Hierbij speelt ook een rol dat de leden, huurders zijn met een huurovereenkomst. Deze huurovereenkomst blijft in stand als het complex zou worden verkocht. Bij een eigenaar-bewoner ligt de situatie anders. Bij wanbetaling kan de bank in het uiterste geval de eigenaar-bewoner uit de woning laten zetten. Verder komen de meeste koopstarters in aanmerking voor een NHG-garantie, waardoor een mogelijk verlies voor de bank bij gedwongen verkoop, is afgedekt. Een vergelijkbare garantieregeling is er (nog) niet voor wooncoöperaties. Het grotere risico dat de bank loopt bij een wooncoöperatie in vergelijking met een eigenaar-bewoner vertaalt zich in lening die circa 80 tot 70% van de getaxeerde waarde van het complex. Het verschil tussen de getaxeerde waarde van het complex en de omvang van de lening, is een buffer voor de bank om het risico af te dekken.

Een belangrijk vervolgvraag voor de bank is of er sprake is van een professionele klant, dan wel een niet-professionele klant. Wellicht is het bij uitzondering anders, maar de bank zal de wooncoöperatie als een niet-professionele klant beschouwen. De leden van de wooncoöperatie zijn soms deskundig of laten zich adviseren door deskundigen. Toch blijft er een relevant verschil met bijvoorbeeld een projectontwikkelaar die beroepshalve complexen realiseert, of een vastgoedbelegger die beroepshalve woningen verhuurt. Dat de wooncoöperatie als een niet-professionele kant wordt gezien, heeft gevolgen voor de zorgplicht die de bank vervolgens ten opzichte van de wooncoöperatie heeft. Als de bank deze zorgplicht niet goed uitoefent loopt de bank het risico dat de bank

bij financiële problemen zelf daar (mede) de verantwoordelijkheid voor draagt. Behalve de financiële gevolgen die daaruit kunnen voortvloeien, loopt de bank in dergelijke situaties ook het risico van reputatieschade.

De afgelopen jaren zijn de eisen die aan banken worden gesteld over kennis die de bank geacht wordt te hebben over de klant aanmerkelijk uitgebreid. Het gaat hierbij om het CDD-beleid: *customer due diligence*. De bank is verplicht voor nieuwe zakelijke klanten en ook regelmatig voor bestaande klanten een uitgebreide set aan informatie te verzamelen, resp. bij te houden. “Ken uw klant” heeft een hoge prioriteit voor de bank. Dat hangt ook samen met het “anti-witwasbeleid” waar banken een grote rol en verantwoordelijkheid hebben gekregen. Verder is deze informatie ook nodig voor de jaarlijkse kredietbeoordeling die de bank uitvoert. Bij de wooncoöperatie is daarbij nog een bijkomend punt van belang. De vraag kan worden gesteld: wie is de klant? Is dat de wooncoöperatie, of zijn dat toch eigenlijk de leden van de wooncoöperatie? In het laatste geval zal de bank ook actuele informatie willen hebben over de leden van de wooncoöperatie. Tot slot is van belang dat banken geconfronteerd worden met toezichthouders die erop toezien dat banken, zonder uitzondering, voor 100% compliant zijn aan deze regelgeving.

Deze consequenties voor de bank bij het aangaan van een kredietrelatie met een wooncoöperatie zijn niet onoverkomelijk. Ze gelden immers voor alle klanten. Wel kan het voor de ene bank, ook in samenhang met de prioriteiten in het kredietbeleid, reden zijn om geen krediet aan een wooncoöperatie te willen verstrekken, terwijl de andere bank dat in principe wel bereid is te doen. Uit de gevoerde gesprekken met de banken is naar voren gekomen dat voor een aantal banken de afweging negatief uitvalt. Vanwege keuzes in het kredietbeleid, onduidelijkheden over wooncoöperaties en de administratieve lasten die nieuwe klanten met zich meebrengen, zien ze ervan af om krediet aan wooncoöperaties te verlenen. Bij andere banken, deels omdat er al ervaring is met vergelijkbare kredietverlening, is de bereidheid er wel. Relatieve onbekendheid met wooncoöperaties speelt hierbij een rol. Dit wordt mede in hand gewerkt doordat onder de paraplu ‘wooncoöperatie’ verschillende uitwerkingen schuil gaan. Een zekere uniformering met betrekking tot de rechtsvorm, de rol en verantwoordelijkheden van de leden maakt het voor de banken gemakkelijker om tot een positief oordeel te komen.

### 5.3 Criteria voor omvang krediet

De omvang van het krediet dat de bank wil verstrekken is zowel op enkele algemene uitgangspunten gebaseerd, als ook op specifieke factoren, die onder meer met betrekking hebben op de wooncoöperatie in kwestie en op het betreffende complex. In dit verband ligt de focus op de algemene uitgangspunten die banken hanteren bij de bepaling van de omvang van het krediet. De specifieke factoren kunnen tot een gunstiger, ongunstiger en in een uiterste geval tot een afwijzing van de kredietaanvraag leiden.

Bij de bepaling van de kredietaanvraag spelen twee factoren een grote rol, te weten de marktwaarde van het onderpand en de huurinkomsten van de wooncoöperatie. Beide invalshoeken zullen achtereenvolgens toegelicht worden.

#### 5.3.1 Waarde onderpand

Bij een kredietverlening is voor de bank de waarde van het onderpand van groot belang. Het onderpand vormt een zekerheid voor het geval de betaling van rente en aflossing achterwege blijft. Door de aanwezigheid van een onderpand is het verlies voor de bank bij wanbetaling minder groot, of mogelijk afwezig. Daarom zal de waarde van het onderpand bij aanvraag van het krediet, maar ook daarna, steeds worden vergeleken met de hoogte van de (nog) uitstaande lening. Deze benadering geldt voor alle kredieten. Per krediet wordt de kans op wanbetaling ingeschat, ook als die erg laag is, en vervolgens wordt het mogelijke verlies dat bij wanbetaling zou kunnen optreden, bepaald. Voor alle kredieten tezamen leidt dit tot het vereist kapitaal dat de bank moet aanhouden als risicobuffer. Naarmate het vereist kapitaal dat op deze wijze is bepaald groter is, zal de bank minder krediet

kunnen verstrekken. Een bank heeft er dus belang bij om bij ieder krediet en daarmee gemoeide bedrag aan vereist kapitaal te beperken. Een manier om het vereist kapitaal te beperken is ervoor te zorgen dat er een (ruime) verschil wordt aangehouden tussen waarde van het onderpand en de omvang van het krediet.

Er is overigens nog een andere mogelijkheid om het risico te beperken. Dat is een garantie. Een garantie van een derde partij, bijvoorbeeld de overheid, kan ertoe leiden dat het krediet dat de bank verstrekt hoger wordt. Als rente en aflossing van de lening door de overheid zouden worden gegarandeerd, is de bank bereid het benodigde bedrag volledig te verstrekken. De bank loopt dan geen risico en er is ook geen kapitaal vereist als risicobuffer. Garantieregelingen kunnen in zeer veel verschillende vormen voorkomen. Veelal is de garantie beperkt tot een deel van de betaling van rente en aflossing. In het volgende hoofdstuk waarin mogelijke oplossingen aan de orde komen, zal blijken dat die oplossingen gebruik maken van een vorm van garantie. In dit hoofdstuk bezien we de bereidheid van de bank om een wooncoöperatie te financieren zonder dat er sprake is van steun van een overheid of een andere partij.

Zoals aangeven zal de bank een complex van een wooncoöperatie niet voor 100% willen financieren omdat de bank een risicobuffer wil hebben tussen de omvang van de lening en de waarde van het te financieren complex. Hierbij zijn dan twee zaken van belang: de waardering van het betreffende complex en het percentage van de waarde van het complex dat de bank wil financieren.

- De waardering van het complex dient inzicht te bieden in de mogelijke opbrengst van het complex als het onverhoopt nodig is om bij wanbetaling tot uitwinning over te gaan. Die informatie is immers nodig om het verlies in te kunnen inschatten dat de bank in dat geval lijdt. Bij de waardering zal dan ook rekening gehouden met de 'bewoonde staat' van het complex. Er zijn immers huurovereenkomsten die bij verkoop van het complex niet ontbonden kunnen worden. Verder zal ook rekening gehouden worden met andere belemmingen of afspraken, die voorbeeld betrekking kunnen hebben op het niet mogen uitpanden van het complex door een nieuwe eigenaar, op terugbetaling van kortingen of op winstdeling met de vorige eigenaar. Voor de bank is het noodzakelijk dat vanuit deze invalshoeken een onafhankelijk taxateur de marktwaarde van het betreffende complex bepaalt. Hierbij is het goed om te realiseren dat die marktwaarde kan afwijken van de stichtingskosten bij nieuwbouw of de aankoopkosten bij een bestaande complex. Verder zal eventueel achterstallig onderhoud mede van invloed zijn op de hoogte van de waarde.
- Gegeven de getaxeerde marktwaarde van het betreffende complex hanteert de bank een percentage van deze marktwaarde om de omvang van de lening vast te stellen. De hoogte van het percentage ligt over het algemeen tussen 80 en 70%. Dit verschilt per bank en het verschilt ook per gefinancierd complex. Hieraan ligt mede een inschatting van het risico ten grondslag. Het ene complex zal meer potentie hebben op een waardestijging dan het andere. Bij een nieuwbouwcomplex zal er minder risico zijn op grote, onverwachte onderhoudsuitgaven dan bij een complex dat er al decennia staat. Ook is van belang in welke mate het complex verduurzaamd is omdat vroeg of laat alle woningen aardgasvrij en CO<sub>2</sub>-neutraal moeten zijn. Al deze factoren zullen mede van invloed zijn op de hoogte van het percentage dat een bank van de marktwaarde zal willen financieren.

### 5.3.2 Huurinkomsten

De tweede invalhoek die de bank zal betrekken bij de omvang van het krediet dat wordt verstrekt, zijn de huurinkomsten. Rente en aflossing moeten immers met de huurinkomsten worden betaald. Deze invalhoek is bij wooncoöperaties te meer van belang omdat de wooncoöperatie geen commercieel doel nastreeft, maar het complex bestemt voor de verhuur aan de eigen leden. De huurinkomsten dienen de exploitatiekosten en de rente en aflossing te dekken. Hiervoor hanteren de banken een kengetal: de LLD die staat voor 'Lasten Lening Dekking'. Ook via de LLD wordt de hoogte van het krediet bepaald. Op hoofdlijnen gebeurt dit als volgt.

- De bruto huurkasstroom per jaar wordt verminderd met een normatief bedrag voor de exploitatiekosten, exclusief financieringslasten. Het gaat dan met name om onderhoud en beheer van het complex. Dit normatieve bedrag kan verschillen tussen complexen. Bij nieuwbouw zal het lager liggen dan bij bestaande bouw. Eventuele andere (meerjarige) financiële verlichtingen worden ook in mindering gebracht op de bruto huurkasstroom. Als dus resulteert een netto kasstroom per jaar. Van de netto kasstroom wordt een prognose gemaakt over een periode van 10 tot 20 jaar.
- De bank hanteert een eigen percentage voor de hoogte van de LLD. Dit kan variëren tussen 4,5% en 6,0%. De hoogte van het percentage kan variëren, mede afhankelijk van:
  - het rentepercentage dat de bank voor de lening hanteert; bij hogere rentepercentage zal de LLD ook hoger zijn
  - het aflossingspatroon dat de bank wenst; bij een annuïtair aflossingspatroon zal de LLD lager kunnen zijn dan bij een lineair aflossingspatroon.
  - het risico op onverwachte uitgaven; als dit risico hoog wordt ingeschat zal dit tot een hogere LLD leiden en omgekeerd.
- Met de combinatie van de netto huurkasstroom en de hoogte van de LLD kan vervolgens de hoogte van de lening worden bepaald.

Onderstaand cijfervoorbeeld geeft nadere toelichting van de wijze waarop met de LLD de omvang van het krediet wordt bepaald. Bruto huurinkomsten van € 100.000 worden in het fictieve cijfervoorbeeld met 20% verminderd vanwege de exploitatiekosten, waarna de netto huurinkomsten resulteren. Bij LLD van 4,5% (variant 1) is de omvang van het krediet € 1,8 mln; bij een LLD van 6,0% (variant 2) is de omvang van het krediet € 1,3 mln. Bij de verdere uitwerking van deze op de kasstromen gebaseerde benadering, zal de bank bezien hoe de feitelijke LLD (netto huur gedeeld door de uitstaande schuld) zich in de loop der tijd ontwikkelt. De omvang van het krediet zal zodanig zijn dat tijdens de exploitatie de feitelijke LLD niet hoger is dan de normatieve LLD.

<b>Fictief voorbeeld bepaling maximaal krediet op basis van huurinkomsten</b>		
Huurinkomsten 1 <sup>e</sup> jaar	€ 100.000	
Normatief niveau exploitatiekosten	20%	
Netto huurinkomsten	$(100\% - 20\%) * € 100.000 =$	€ 80.000
<i>Variant 1: LLD</i>	4,5%	
Omvang krediet	$€ 80.000 / 0,045 =$	<b>€ 1,8 mln.</b>
<i>Variant 2: LLD</i>	6,0%	
Omvang krediet	$€ 80.000 / 0,060 =$	<b>€ 1,3 mln.</b>

### 5.3.3 Twee invalshoeken samen

In de vorige paragrafen zijn twee invalshoeken beschreven, waarmee banken de hoogte van het krediet bepalen. De ene op basis van de marktwaarde van het betreffende complex; de andere op basis van de netto huurinkomsten van het betreffende complex. Het is echter niet zo dat de ene bank alleen naar de marktwaarde kijkt, en de andere bank alleen naar de netto huurinkomsten. Banken bezien altijd beide invalshoeken. Dat is ook noodzakelijk vanwege de risicobeoordeling die banken maken. Elk van beide invalshoeken levert een omvang voor het krediet op. De laagste van de twee uitkomsten is uiteindelijk bepalend voor het krediet dat verstrekt zal worden. Als de bank ten opzichte van de marktwaarde van het complex een relatief lage norm hanteert voor de hoogte van de lening, zal de verhouding van de lening ten opzichte van de marktwaarde bepalend zijn voor de omvang van het krediet. Als de bank daarentegen een relatief hoog niveau van netto huurinkomsten (LDD) wenst, zal dat bepalend zijn voor de hoogte van het krediet.

### 5.3.4 Onderpand

Voor wooncoöperaties is verder nog van belang dat een bank in principe pas tot kredietverlening overgaat als er een onderpand is. Iets van 'waarde' waarop de bank bij onverhoopte betalingsproblemen beslag kan leggen. Vanuit de geschetste risicobenadering ligt dat ook voor de hand. Kosten die gemaakt worden in de initiatief- en de planfase, zullen dan ook in principe niet door de bank worden gefinancierd. Er bestaat in principe wel een mogelijkheid om (een deel van) deze kosten in de bouwfase alsnog mee te financieren omdat er dan een onderpand is. In de praktijk zal dat tegen kunnen vallen omdat de kosten in de bouwfase niet voor 100% gefinancierd kunnen worden, laat staan dat de eerder gemaakte kosten alsnog meegefinancierd kunnen worden.

## 5.4 Tot slot

Niet alle banken zijn bereid om een complex van een wooncoöperatie te financieren. Soms past het niet in het kredietbeleid van de bank. Soms vormt de onbekendheid met wooncoöperaties een beletsel. Soms vormen hoge administratieve lasten vanuit het 'ken-uw-klant- beleid' die gepaard gaan met (nieuwe) klanten, een probleem. Er zijn banken, momenteel een beperkt aantal, die wel bereid zijn om een lening te verstrekken aan een wooncoöperatie. Ook bij die banken worden wooncoöperaties geconfronteerd met belemmeringen:

- De kosten in de initiatief- en de planfase kunnen niet met een bancaire lening worden gedekt omdat er nog geen onderpand is.
- De verhouding van de lening tot de getaxeerde marktwaarde van het complex ligt tussen 80 en 70%, en zal lager zijn als de huurinkomsten relatief laag zijn. Dit kan het geval zijn als de woningen van een woningcorporatie worden gekocht met relatief lage huren voor de zittende huurders.

Het gevolg is dat op wooncoöperaties een groot beroep wordt gedaan om met eigen middelen het financieringsgat te overbruggen. Zoals in het voorafgaande al is geschetst is dat een moeizaam traject met een groot afbreukrisico.

## 6. Oplossingsrichtingen

### 6.1 Inleiding

In het voorafgaande is uiteengezet dat het knap lastig is voor een wooncoöperatie om de activiteiten te bekostigen, respectievelijk te financieren. Dit kan in mindere mate het geval zijn als de wooncoöperatie met 'korting' een complex kan verwerven bij een woningcorporatie. Door de 'korting' kan de verwervingsprijs in voorkomende situaties in voldoende mate onder de getaxeerde marktwaarde uitkomen, waardoor bancaire financiering mogelijk wordt. Het probleem hierbij is dat weinig woningcorporaties hiertoe bereid zijn. Als de wooncoöperatie via nieuwbouw op basis van de stichtingskosten of via aankoop op basis van de marktwaarde een complex wil realiseren, c.q. verwerven, zijn de aanloopkosten moeilijk te dekken en de uiteindelijke financiering vergt een substantiële eigen inbreng van 20 tot 30%. In deze paragraaf komen drie mogelijke oplossingen aan bod:

- De oplossing die de gemeente Amsterdam biedt voor wooncoöperaties die een nieuwbouwcomplex willen realiseren.
- De Stimuleringsregeling wonen en zorg van het ministerie van VWS, die benut zou kunnen worden, dan wel als voorbeeld kan dienen.
- Een recent gepubliceerd plan dat niet alleen is gericht op financiering van wooncoöperaties maar ook een structurele oplossing beoogt te realiseren.

### 6.2 De Amsterdamse oplossing

De gemeente Amsterdam is de laatste jaren actief geweest om wooncoöperaties mogelijk te maken. Er is een Actieplan wooncoöperaties 2019 om te stimuleren dat wooncoöperaties tot stand kunnen komen. Daarbij is ook geconstateerd dat de financieringsvraagstuk voor wooncoöperaties lastig op te lossen is. In de kern gaat het hierbij om twee vraagstukken. Ten eerste de voorfinanciering als er nog geen onderpand beschikbaar dat als zekerheid kan dienen voor de bank. Ten twee het feit dat banken niet bereid zijn 100% te financieren aan een zakelijke klant zoals een wooncoöperatie. Recent is in Amsterdam een financiële regeling ontwikkeld om aan die problemen tegemoet te komen. In het Eindrapport 'Aan de slag met wooncoöperaties' (2020) staan de uitgangspunten voor die regeling beschreven. Hierbij ligt de focus op de nieuwbouw, die in overwegende mate betrekking heeft op het middenhuur segment. De hoofdlijnen van deze Amsterdamse regeling zijn als volgt.

Het uitgangspunt bij de Amsterdamse regeling is dat de leden van de wooncoöperatie eigen geld inbrengen. Dat wordt als wenselijk gezien omdat daarmee het commitment concreet wordt gemaakt. Het laat zien dat de leden bereid zijn om risico te nemen. Aangenomen wordt dat een eigen inbreng van minimaal 5% over het algemeen haalbaar is en dat 10% voor de doorsnee huurders in het sociale en het middenhuur segment in de praktijk veelal niet mogelijk is. De inbreng kan op verschillende manieren worden gerealiseerd, zoals spaargeld van de leden, 'crowdfunding' bij familie en kennissen. In het rekenmodel van de Amsterdamse regeling is aangenomen dat de 5% eigen inbreng plaats vindt in de vorm van een aflossingsvrije lening met een rentepercentage van 2%. In de praktijk zijn uiteraard ook andere varianten mogelijk.

Verder kan in de Amsterdamse regeling gebruik gemaakt worden van de mogelijkheid om de grond in erfpacht uit te geven met jaarlijkse erfpachtcanon. De grondprijs waarop de erfpachtcanon is gebaseerd wordt residueel bepaald, op basis van huurinkomsten en (genormeerde) stichtingskosten en exploitatielasten. Het voordeel van een jaarlijkse erfpachtcanon is dat de grond niet gefinancierd hoeft te worden. Daar staat wel tegenover dat de betaling van de jaarlijkse erfpachtcanon ten koste gaat van de ruimte om rente en aflossing op de bancaire leningen te betalen. Verder zullen de erfpachtbepalingen ('bepalingen'), waaronder een huurstijging gekoppeld aan de inflatie en de onmogelijkheid om vermogen uit de vereniging te halen, veelal negatief effect hebben op de getaxeerde waarde van het complex waardoor de bank een lagere lening verstrekt. Met deze erfpachtbepalingen

borgt de gemeente dat de wooncoöperatie de beoogde maatschappelijke functie in de toekomst blijft vervullen. Verwacht mag worden dat per saldo het voordeel groter is dan het nadeel omdat bij een jaarlijkse erfpachtcanon niet afgelost hoeft te worden over het deel van de lening dat anders betrekking zou hebben op de waarde van de grond. Het is overigens ook mogelijk de erfpacht af te kopen, bijvoorbeeld wanneer de bancaire lening gunstiger condities biedt voor de exploitatie dan in het geval van jaarlijkse canonbetaling.

Vervolgens maakt de Amsterdamse regeling onderscheid in twee fases: de planfase en de bouwfase. Als een wooncoöperatie van start gaat met de planfase wordt ze geconfronteerd met aanloopkosten. Verschillende plannen moeten worden gemaakt en er zijn kosten van adviseurs. Tot aan het moment van de aanvraag van omgevingsvergunning en het verkrijgen van een erfpachtvereenkomst, worden deze kosten geraamd op 15% van de aanneemsom. Dit komt neer op circa € 20.000 per woning. Dit is een fors bedrag voor de leden van de wooncoöperaties en vormt ook een risico als het plan toch niet haalbaar blijkt te zijn. Deze kosten worden in deze planfase niet gefinancierd door banken. De Amsterdamse regeling voorziet in een oplossing voor de dekking van de plankosten in deze fase. De gemeente verstrekt een lening van maximaal € 15.000 per woning. Tezamen met een eigen inbreng van € 5.000 per woning, is daarmee het bedrag van € 20.000 gedekt. De aflossing van deze lening vindt in principe plaats bij de start van de bouwfase met de lening die dan wordt verstrekt, maar in de verdere uitwerking van de regeling zullen mogelijk andere modaliteiten mogelijk gemaakt worden zodat de lening doorloopt.

Aan het begin van de bouwfase dient in de financiering voor de realisatie- en de exploitatiefase van het complex te worden voorzien. Het gaat hierbij met name om de aanneemsom van het complex te financieren. Deze financiering dient tevens ter dekking van de kosten die in de planfase zijn gemaakt. Omdat in de Amsterdamse regeling banken naar verwachting circa 70% van de totale kosten zullen willen financieren en de eigen inbreng op 5% is gesteld, is er een 'gat' van 20% van de stichtingskosten dat zonder steun niet overbrugd kan worden. Ook voor deze fase stelt de gemeente een lening ter beschikking. De hoogte van deze lening is mede afgestemd op de omvang van het krediet dat banken willen verstrekken. De wooncoöperatie dient drie afwijzingen van banken te overleggen waaruit blijkt dat ze niet bereid zijn het gehele bedrag exclusief eigen inbreng van 5% te financieren. Op die basis is de gemeente vervolgens bereid om voor het deel dat de banken niet financieren, een gemeentelijke lening te verstrekken. Aangenomen wordt dat de gemeentelijke lening uit kan komen op gemiddeld € 40.000 per woning. Dit bedrag is sterk afhankelijk van de huurcategorie: sociale huur of middeldure huur, het eigen vermogen dat initiatiefnemers inleggen en het aandeel dat banken bereid zijn te financieren. Het bedrag van gemiddeld € 40.000 verstrekt de gemeente in de vorm van een ten opzichte van de bancaire lening, achtergestelde lening. Dit houdt in dat bij een mogelijk faillissement betaling van rente en aflossing van de bancaire lening voorrang heeft boven die van de gemeentelijke lening. De looptijd van de gemeentelijke lening is 15 jaar. Aan het einde van het 15<sup>e</sup> jaar dient 100% van de gemeentelijke lening afgelost te worden. Na 15 jaar, zo is de verwachting, zal door gedeeltelijke aflossing van de bancaire lening en eventuele extra eigen inleg het eigen vermogen van de wooncoöperatie toegenomen zijn tot minimaal 30% van de waarde van het complex. Op basis hiervan kan de gemeentelijke lening geherfinancierd en daarmee afgelost worden. De rentevergoeding van de gemeentelijke lening is marktconform.

De gemeente heeft voor deze regeling een budget beschikbaar gesteld van € 50 mln. en verwacht dat daarmee 15 tot 20 projecten gefinancierd kunnen worden. Het gaat dan om circa 1.250 woningen. Op dit moment wordt de regeling nog nader uitgewerkt, zodat de 'details' nog kunnen veranderen.

Voor wooncoöperaties biedt de Amsterdamse regeling een goede mogelijkheid om de kosten in de planfase te dekken en vervolgens om het financieringsgat tussen een realistische eigen inbreng en het deel van de stichtingskosten dat de banken niet financieren, te overbruggen. Er zijn welke enkele aandachtspunten:



- Het is onduidelijk waar het risico ligt als in de planfase blijkt dat het plan niet haalbaar is. De lening die voor de planfase is verstrekt, moet worden afgelost, maar er is geen vervolgfianciering vanuit de bouwfase. Ligt dit risico bij de wooncoöperatie, bij de leden van de wooncoöperatie of bij de gemeente? Dit onderdeel zal nog worden uitgewerkt.
- De noodzaak om na 15 jaar de gemeentelijke lening te herfinancieren vormt een risico voor de wooncoöperaties. Het is niet zeker of de bank dan de vervangende lening zal willen verstrekken. In de verdere uitwerking van de regeling zal dit risico nader in beeld worden gebracht. Dan zal ook worden bezien welke mitigerende maatregelen voor dit risico mogelijk zijn. Het is van belang hierover bij het begin met de bank al afspraken te maken, en niet te wachten totdat de 15 jaar zijn verstreken. Anders ligt hier een risico voor de wooncoöperatie of de gemeente.

### 6.3 Stimuleringsregeling wonen en zorg

Sinds 2019 bestaat vanuit ministerie van VWS een Stimuleringsregeling wonen en zorg. In april 2020 is de regeling aangepast om tegemoet te komen aan gebleken uitvoeringsproblemen. De regeling is gericht “op de stimulering van de totstandkoming van geclusterde woonvormen met levensloopbestendige of makkelijk aanpasbare woningen.” De reden om deze regeling hier als oplossingsmogelijkheid te beschrijven is tweërlei:

- Zoals verderop zal worden toegelicht kunnen wooncoöperaties als ze aan een aantal voorwaarden voldoen gebruik maken van deze regeling.
- De regeling kan als voorbeeld dienen voor het Rijk of gemeenten op welke wijze het financieringsprobleem van wooncoöperaties kan worden verlicht.

Om van de huidige regeling gebruik te kunnen maken moeten een aantal voorwaarden zijn vervuld. De belangrijkste hiervan, die relevant zijn voor wooncoöperaties, zijn de volgende:

- De wooncoöperatie (in het kader van de regeling WZ-ondernemer genaamd) dient een vereniging, stichting of besloten vennootschap te zijn
- Minimaal de helft van de wooneenheden zijn bestemd voor bewoning door mensen van 55 jaar of ouder
- De gemeente heeft verklaard dat er een locatie beschikbaar is, dan wel dat zij zich inspant een locatie beschikbaar te stellen.
- De eigenaar van de grond heeft de intentie de grond te verkopen of te verhuren (te verpachten)
- Minimaal 25% van de wooneenheden wordt onder de huurtoeslaggrens verhuurd. Als het koopwoningen betreft dient minimaal 25% van de koopwoningen onder de garantieline de Nationale Hypotheek Garantie te worden verkocht.

De verwachting is dat een aantal wooncoöperaties kunnen voldoen aan deze voorwaarden waarmee de regeling voor deze wooncoöperaties toegankelijk is.

De regeling zelf kent drie fasen met in elke fase een bij de betreffende fase passende tegemoetkoming:

- *De initiatiefase.* In deze fase is subsidie beschikbaar om een onderzoek te kunnen uitvoeren naar de haalbaarheid van het voorgenomen project. Hiervoor is € 1.000 per wooneenheid beschikbaar met een maximum van € 20.000 per project. Mocht onverhoopt het project stranden dan is er geen verplichting om de subsidie terug te betalen
- *De planontwikkelingsfase.* Deze fase heeft betrekking op de verdere planontwikkeling. Hiervoor is een geldlening beschikbaar van maximaal € 200.000 per project. Met deze geldlening mag ten hoogste 67% van de kosten in de planontwikkelingsfase worden gedekt. De overige 33% van de totale kosten dient eigen inbreng te zijn. Er dient een projectplan voor deze fase te zijn om de lening te mogen ontvangen. Verder is de lening rentedragend; het rentepercentage bedraagt 2,5% per jaar. De rente hoeft niet te worden betaald, maar wordt bijgeschreven bij de schuld. Verder dient de lening binnen drie jaar geheel te worden terugbetaald.

- *De bouw- en nafinancieringsfase.* In deze fase is de tegemoetkoming op basis van de regeling een borgstelling voor een deel van de lening die een bank verstrekt. Hierbij is het uitgangspunt dat er een eigen inbreng is van de WZ-ondernemer (in casu de wooncoöperatie) van 15% van de stichtings- of verwervingskosten. Normaliter zou de bank circa 70% van de stichtings- en verwervingskosten financieren. Het 'gat' van 15% (100% - 15% - 70%) wordt deels overbrugd door een borgstelling. Deze borgstelling is 80% van het 'gat' van 15%. Dit leidt ertoe dat de Staat een borgstelling verleent voor 12% (= 80% maal 15%) van de lening. Aangenomen wordt dat de bank vervolgens bereid is om de ongeborgde lening te verhogen van 70% naar 73%, zodat het totaal van de bancaire lening (geborgd en ongeborgd) uitkomt op 85%. Het geborgde deel van de lening is maximaal € 2 mln. per project. De borgstelling wordt in maximaal tien jaar afgebouwd, met de mogelijkheid van een verlenging van deze termijn met twee jaar. Hiervoor betaalt WZ-ondernemer (in casu de wooncoöperatie) een provisie aan de minister van 1,6% over het borgstellingskrediet, voor het risico dat de Staat loopt. Tot slot is van belang dat de kosten van de planontwikkelfase deel uitmaken van de stichtings- of verwervingskosten zodat de in die fase verstrekte lening afgelost kan worden met de lening in deze fase.

Over de vormgeving van deze regeling is intensief overleg geweest met banken. In principe sluit deze regeling aan bij de voorwaarden waaronder banken een lening zouden kunnen vertrekken. Een kanttekening is wel dat de bank de stichtings- of verwervingskosten zal toetsen aan de taxatie van het complex. De getaxeerde waarde is immers de grondslag voor de kredietverlening. Verder is van belang dat er naast de regeling ook andere voorwaarden zijn waar de bank de kredietaanvraag op beoordeelt.

Bij de Stimuleringsregeling wonen en zorg kunnen ook enkele kanttekeningen worden geplaatst.

- Als de planontwikkelfase onverhoopt niet wordt gevolgd door de realisatie van het complex heeft de WZ-ondernemer (in casu de wooncoöperatie) een lening van de planfase, die niet geherfinancierd kan worden met de volgende lening. Het project dient wel te worden verpand. De wooncoöperatie noch de leden behoeven echter harde zekerheden te verstrekken. Daarmee loopt de Staat een risico. De initiatiefnemers zijn dan maximaal de eigen inbreng van 1/3 van de plankosten kwijt.
- De stimuleringsregeling kent een relatief hoog percentage eigen inbreng van 15%. Dit kan in voorkomende gevallen onoverkomelijk blijken te zijn.
- Het moet in de praktijk nog blijken of banken daadwerkelijk bereid zijn onder deze regeling 85% van de stichtings- of verwervingskosten (geborgd en ongeborgd) te financieren. De getaxeerde waarde kan tegenvallen. Daarnaast kan de netto huursom lager zijn dan de norm die de bank hanteert.

## 6.4 Federatie Collectieve Woonvormen

Recent is een financieringsplan gepubliceerd dat betrekking heeft op collectieve woonvormen, waartoe ook wooncoöperaties worden gerekend.<sup>3</sup> Het plan is mede ontstaan vanuit de problematiek die ook centraal staat in dit rapport. Het plan beoogt twee doelen te realiseren:

- De benodigde aanvulling te bieden bij de financiering van collectieve woonvormen
- Het opzetten en uitbouwen van een overkoepelende structuur, een Federatie Collectieve Woonvormen

De in het plan voorgestelde overkoepelende structuur is geïnspireerd op voorbeelden in Duitsland en Zwitserland. De insteek van het plan is breder dan alleen wooncoöperaties die in dit rapport centraal staan. De beschrijving en beoordeling van het plan zal niettemin vanuit het perspectief van de wooncoöperaties plaats vinden.

De belangrijkste bouwstenen van het plan zijn de volgende:

- Er wordt een Federatie Collectieve Woonvormen opgericht, die twee rollen vervult, namelijk een intermediaire rol vervullen bij het verstrekken van gegarandeerde leningen en het verlenen van advies en ondersteuning aan de collectieve woonvormen, in casu de wooncoöperaties.

<sup>3</sup> Theo Stauttner: *Werk maken van collectief wonen. Structureel eigen vermogen*. Position paper, 5 juli 2020

- Ten behoeve van de gegarandeerde leningen is er een Garantiefonds waarin overheden (rijk, provincie of gemeenten) de garanties bundelen. Het Garantiefonds verstrekt zelf geen leningen.
- De financiering van een complex is gesplitst in drie delen
  - Een deel op basis van de eigen inleg van de leden van de wooncoöperatie, die vanaf de oprichting van de wooncoöperaties bijeen wordt gebracht.
  - Een deel via een de lening van een publieke bank. Deze lening wordt door het Garantiefonds gegarandeerd en wordt via de Federatie Collectieve Woonvormen verstrekt.
  - Een deel van via een commerciële lening van een bank, waarmee het resterende deel wordt gefinancierd.
- Voor de garantie betalen de woonvormen, in casu de wooncoöperaties, een risicopremie van 2 à 2,5% over de garandeerde lening. Dit bedrag komt ten goede aan de Federatie Collectieve Woonvormen. Deels voor het verlenen van advies en ondersteuning, en deels voor opbouw van eigen vermogen.
- Op termijn als de in de loop der jaren de ontvangen risicopremies hebben geleid tot een eigen vermogen van de Federatie Collectieve Woonvormen, kan dit vermogen dienen als risicobuffer waarmee de overheidsgarantie zou kunnen vervallen.

Dit plan beoogt de financieringsproblematiek van collectieve woonvormen, waaronder wooncoöperaties op te lossen. De publicatie bevat een schetsontwerp waarin de hoofdlijnen zijn beschreven en verschillende onderdelen nog nader moeten worden uitgewerkt. Op basis van hetgeen is beschreven, zijn enkele aandachtspunten van belang:

- De garantieconstructie oogt onnodig ingewikkeld. De garantie van overheden loopt via een Garantiefonds. Vervolgens verstrekt een publieke bank een afzonderlijke, door het Garantiefonds gegarandeerde lening. Daarnaast is er nog een commerciële lening zonder garantie van een andere bank. Hetzelfde resultaat kan eenvoudiger worden bereikt. Door rechtstreeks aan de bank die de volledige lening verstrekt een garantie te verstrekken voor de 'top' van de lening wordt hetzelfde bereikt. De bank loopt dan alleen risico voor het niet-gegarandeerde deel van de lening. Een Federatie Collectieve Woonvormen is dan niet nodig als tussenschakel voor de garantieverlening.
- Een Federatie Collectieve Woonvormen kan een zinvolle bijdrage leveren als kennisinstelling die aan wooncoöperaties advies en ondersteuning kan bieden, maar behoeft geen onderdeel uit te maken van de financieringsketen. De bekostiging van deze adviserende en ondersteunende rol kan bekostigd worden via bijdragen van de collectieve woonvormen en/of een (start)subsidie van Rijk of gemeente.<sup>4</sup>
- In het plan vindt er vermogensvorming bij de Federatie Collectieve Woonvormen plaats door naast de rentevergoeding een risicopremie van 2 à 2,5% over het geborgde deel van lening in rekening te brengen bij de wooncoöperaties. Deze hoge risicopremie werkt kostenverhogend voor de wooncoöperaties.
- Het plan biedt geen oplossing voor de dekking in de initiatief- en de planfase waarmee wooncoöperaties worden geconfronteerd.
- Tot slot is onduidelijk hoe hoog de eigen inbreng is van de leden van de wooncoöperaties. De noodzaak van een eigen inbreng wordt onderschreven; over de omvang is het plan onduidelijk.

---

<sup>4</sup> Momenteel wordt deze adviserende en ondersteunende rol al vervuld door Cooplink (<https://www.cooplink.nl>)

## 6.5 Een vergelijking

In dit hoofdstuk zijn drie oplossingen voor het financieringsprobleem van wooncoöperaties aan bod gekomen. Deze drie oplossingen zullen nu met elkaar worden vergeleken op vijf aspecten. Onderstaande tabel geeft de score van elke van de oplossingen op de vijf aspecten.

	<b>Amsterdamse regeling</b>	<b>Stimuleringsregeling</b>	<b>Federatie woonvormen</b>
Initiatieffase	-	++	--
Planfase	++	+	--
Bouwfase	++	+	+
Omvang eigen inbreng	++	-	?
Kosten overheid	--	+	++

De Amsterdamse regeling scoort goed op de financiering van de plan- en de bouwfase, waar ook de mogelijkheid dat de grond in erfpacht wordt uitgegeven, aan bijdraagt. Gunstig is ook dat de omvang van de eigen inbreng relatief laag is. De initiatieffase is in de Amsterdamse regeling niet expliciet onderscheiden en maakt onderdeel uit van de planfase. Een nadeel is dat deze regeling relatief duur is voor de gemeente Amsterdam.

De Stimuleringsregeling wonen en zorg is relatief gunstig in de initiatieffase met de subsidie die dan wordt verstrekt. Voor de daaropvolgende plan- en bouwfase biedt de Stimuleringsregeling een redelijke faciliteit. Daar staat tegenover dat de omvang van de eigen inbreng relatief hoog is. De kosten voor de overheid zijn minder dan bij de Amsterdamse regeling, maar wel van belang.

Het plan voorde Federatie collectieve woonvormen is in zekere zin het minst uitgewerkt. De focus ligt op de financiering van de bouwfase. De daaraan voorafgaande fases blijven buiten beschouwing. Het is ook onduidelijk hoe hoog de eigen inbreng in dit plan is. Mede in samenhang met deze punten zijn de kosten voor de overheid relatief laag.

De Amsterdamse regeling laat zich vanwege de relatief hoge kosten en het gebruik van erfpacht niet gemakkelijk overzetten naar andere gemeenten. De Stimuleringsregeling heeft daarentegen een bredere toepassingsmogelijkheid. Nu is deze regeling gericht op wonen en zorg, maar zou gemakkelijk verbreed kunnen worden tot wooncoöperaties in het algemeen. Bij een bredere toepassing ligt het voor de hand dat (ook) het ministerie van BZK deze regeling gebruikt. Aandachtspunten zijn de omvang van de eigen inbreng en in samenhang daarmee de omvang van het geborgde deel van de bancaire lening. Verder ligt het voor de hand dat, vanwege de verstrekte steun, er waarborgen worden ingebouwd dat de wooncoöperatie de beoogde maatschappelijke functie in de toekomst blijft vervullen. Verder blijkt in de praktijk dat met een eigen inbreng van 15% in veel gevallen de lat te hoog wordt gelegd. Een verlaging van de eigen inbreng naar zo'n 10% zou beter passen bij de doelgroep voor de wooncoöperaties. Dat impliceert dat het gegarandeerde deel van de bancaire lening met dat percentage verhoogd zou moeten worden. Met een dergelijke aangepaste stimuleringsregeling zou de kans van slagen van wooncoöperaties aanzienlijk verbeterd zijn.

finance  
ideas

**Finance Ideas B.V.**

Weg der Verenigde Naties 1

3527 KT Utrecht

Telefoon: 030 - 232 0480

[info@finance-ideas.nl](mailto:info@finance-ideas.nl)