

Vergaderjaar 2023–2024

29 453

Woningcorporaties

Nr. 566

**BRIEF VAN DE MINISTER VAN BINNENLANDSE ZAKEN EN
KONINKRIJKSRELATIES**

Aan de Voorzitter van de Tweede Kamer der Staten-Generaal

Den Haag, 12 oktober 2023

Wooncoöperaties bieden kansen voor mensen die zich willen inspannen om samen met andere bewoners hun eigen woonwens in een gemeenschappelijke woonvorm te realiseren. En de interesse daarin groeit. Het huidige tekort aan betaalbare woningen zet een groeiend aantal mensen aan om het heft in eigen hand te nemen en zichzelf te organiseren om collectief en blijvend betaalbaar te kunnen wonen.

Het ideaalbeeld van de wooncoöperatie draag ik een warm hart toe. We moeten niet alleen woningen bouwen, we moeten ook gemeenschappen bouwen. Er zijn maar weinig manieren waarop dat ideaal zo nadrukkelijk naar voren komt als in de breed gedeelde wens om meer wooncoöperaties te realiseren. Tegelijkertijd heb ik de afgelopen maanden opnieuw ervaren hoe weerbarstig de praktijk is om een initiatief van droom tot realiteit te maken. Ik heb de afgelopen maanden met vele partijen gesproken over de mogelijkheden om initiatieven voor wooncoöperaties effectief te stimuleren, daarbij aangemoedigd door de middelen die hiervoor in 2023 door uw Kamer vrij zijn gemaakt. Al deze partijen delen de ambitie om meer wooncoöperaties van de grond te krijgen, maar hebben andere beelden bij de manieren om dit te doen en zien veel belemmeringen die het op grote schaal realiseren van wooncoöperaties in de weg staan: gebrek aan schaal, gebrek aan uniformiteit, gebrek aan professionaliteit, gebrek aan locaties en gebrek aan financiering. En mijn slotsom is dat ze helaas allemaal gelijk hebben, zoals ik in deze brief beschrijf. Een alomvattende aanpak die al deze beperkingen met de nu beschikbare middelen kan oplossen is dan ook niet voorhanden.

Dat neemt niet weg dat ik wel degelijk kansen zie om op bescheiden schaal meer wooncoöperaties mogelijk te maken. Ik zie daarbij vooral kansen om te zorgen dat een aantal kansrijke initiatieven van de grond kan komen door de opstartfase te financieren, waarmee de initiatieven waar nodig professionele hulp kunnen inschakelen. Dat is de voornaamste inzet die ik voorzie voor de € 10 mln. die de Kamer heeft vrijgemaakt. Die

middelen zal ik in de loop van 2024 ter beschikking stellen aan kansrijke initiatieven. Daarnaast wil ik een beperkt deel van de middelen (ongeveer € 0,5 mln.) gebruiken, om het kennisplatform voor wooncoöperaties Cooplink tot en met 2024 te financieren, zodat deze organisatie meer tijd krijgt om op eigen benen te staan. Tevens zal ik het vraagstuk actief blijven agenderen in gesprekken met bancaire en financiële spelers, en met medeoverheden; zodat op die wijze ook bij deze spelers nadrukkelijker aandacht ontstaat voor hun mogelijkheden en bijdragen. Tot slot ga ik met woningcorporaties nader uitwerken hoe zij meer wooncoöperaties in hun bezit kunnen stimuleren.

Kleine successen, maar nog te veel obstakels

De afgelopen jaren is er op verschillende manieren ingezet om meer ruimte te bieden voor wooncoöperaties. Het beleid was gericht op het vergroten van de bekendheid bij huurders, gemeenten en corporaties en het ondersteunen van wooncoöperaties om (sociale) huurwoningen over te nemen van corporaties en soms van gemeenten. Maar de wens van bewoners om zichzelf te organiseren om een gezamenlijke woonwens te realiseren is breder dan alleen voor de sociale huur. Sterker nog, het zijn juist mensen met een middeninkomen die in de huidige markt soms tussen wal en schip vallen en de wooncoöperatie zien als derde weg in het stelsel. Daarom is de afgelopen jaren de focus van het beleid meer komen te liggen bij het ondersteunen van wooncoöperaties voor middeninkomens. Een andere reden hiervoor is dat ik hierbij graag wil leren van de ervaring uit andere landen. Het blijkt dat in landen waar wooncoöperaties een grote rol hebben, deze veelal worden bewoond door mensen met een middeninkomen.

In mijn brief van 8 februari (Kamerstuk 29 453, nr. 556) heb ik uitvoerig beschreven welke stappen de afgelopen jaren zijn gezet, waar die toe hebben geleid en wat hieruit is geleerd. De ervaring neemt toe, maar er zijn nog weinig goede voorbeelden van succesvolle wooncoöperaties en ieder project is maatwerk. Gemeenten en banken zijn terughoudend en weten nog onvoldoende hoe zij met initiatieven om moeten gaan, onder andere omdat wooncoöperaties als niet-professionele partijen meer inzet vergen. Deze factoren dragen op hun beurt niet bij aan het verkrijgen van financiering, wat voor wooncoöperaties een heel belangrijk knelpunt vormt. Voor banken is het niet goed mogelijk om de risico's in te schatten van deze initiatieven, waardoor initiatieven de financiering vaak niet rond krijgen en projecten niet uit de startblokken komen. In mijn brief van februari (Kamerstuk 29 453, nr. 556) heb ik daarom aangekondigd om een aanpak uit te werken voor de € 10 mln. om wooncoöperaties financieel te stimuleren.

Om die aanpak uit te werken heb ik de afgelopen maanden gesproken met ontwikkelaars, financiers, gemeenten, corporaties, wooncoöperaties en organisaties die bewoners helpen om een wooncoöperatie op te zetten. Die gesprekken heb ik gevoerd om te analyseren welke financiële drempels er zijn om gemeenschappelijke woonvormen te realiseren en te verkennen wat nodig is om een gelijk speelveld te creëren in vergelijking met andere segmenten, zoals gevraagd in de motie van het lid Grinwis c.s. (Kamerstuk 31 765, nr. 741). Met deze brief wil ik de Kamer informeren over de bevindingen.

De gesprekken bevestigen het beeld uit mijn brief van februari. Het opzetten van een wooncoöperatie vergt een lange adem en veel inzet met een kleine kans van slagen. Dit is niet geheel verwonderlijk. Het kost een ervaren projectontwikkelaar vaak al de nodige tijd en moeite om een project te realiseren, dus voor een groep onervaren initiatiefnemers is dit

helemaal een enorme uitdaging, zelfs wanneer zij beschikken over relevante kennis. Bovendien gaat het altijd om relatief kleinschalige projecten en hebben alle initiatieven hun eigen wensen en idealen, met als gevolg de behoefte aan maatwerk met specifieke eisen. Juist dat maakt het ook voor banken en gemeenten lastig om door te pakken. Ook van hen vraagt het ondersteunen van wooncoöperaties meer inzet dan reguliere projecten. Voor alle partijen speelt de vraag of de inzet gericht op wooncoöperaties doelmatig is. Vooral omdat we al voor een grote opgave staan om veel extra betaalbare woningen te realiseren.

De gesprekken bevestigen ook dat het bieden van betere financiering aan wooncoöperaties, bijvoorbeeld vanuit het Rijk, slechts één van de vele elementen is die nodig zijn om meer wooncoöperaties te realiseren. Alleen wanneer én de financiering, én de locatie en grond én alle (juridische) benodigdheden, zoals vergunningen en statuten, én de projectontwikkeling goed zijn geregeld, maakt een initiatief een goede kans om tot stand te komen.

Elementen voor een succesvolle aanpak

We moeten realistisch zijn in de mate waarin de Rijksoverheid het verschil kan maken om alle belemmeringen die wooncoöperaties tegenkomen weg te nemen. Dat neemt niet weg dat ik met alle andere partijen aan de slag ben om te zorgen dat we levensvatbare initiatieven een steun in de rug kunnen geven. Daarbij heb ik aandacht voor alle bovengenoemde knelpunten. Ik ga hieronder achtereenvolgens in op het belang van standaardisering, professionalisering, op het organiseren van de financiering van de voorfase van projecten en de financiering van de realisatiefase.

De wooncoöperatie en de plek binnen het stelsel

Er zijn veel verschillende wensen om collectief te wonen en daarmee zijn ook verschillende coöperatieve woonvormen mogelijk. Juist dat zorgt ervoor dat initiatiefnemers veel zelf moeten uitzoeken, er weinig kant-en-klare voorbeelden en modellen bestaan en veel loketten gesloten blijven voor afwijkende woonvormen. Er is behoefte aan meer standaardisatie, zodat concepten beter schaalbaar en financierbaar worden en daarbij aan te sluiten bij de plek die wooncoöperaties binnen het huidige stelsel kunnen innemen.

Sinds 2015 zijn een tweetal vormen van wooncoöperaties verankerd in de Woningwet. Maar die bieden alleen duidelijkheid voor bewoners van een sociale huurwoning. Het gaat hierbij om een groep bewoners die een corporatiewoning wil kopen, of alleen het beheer en onderhoud wil overnemen, waarbij het pand in eigendom blijft van de woningcorporatie. We spreken in het laatste geval van een beheercoöperatie. De Woningwet biedt daarbij ook ondersteuning voor bewoners die een wooncoöperatie willen starten. Corporaties moeten bewoners financieren met minimaal € 5.000,- voor onafhankelijk advies. Volgens Platform31 zijn er sindsdien maar een beperkt aantal coöperaties opgericht die bezit hebben gekocht. Wel zijn meerdere wooncoöperaties opgericht die het beheer hebben overgenomen van de corporaties.

Als bewoners zelf eigenaar worden, spreken we van een vastgoedcoöperatie. Ook dan zijn er meerdere mogelijkheden. Zo kan er sprake zijn van een kopercoöperatie waarbij bewoners samen of individueel kopen en collectief opdrachtgever zijn voor de bouw en het onderhoud. Deze vorm wordt veelal gebruikt door mensen die al een koopwoning hebben en op zoek zijn naar een collectieve woonvorm, waaronder ouderen die graag

geclusterd willen wonen en naar elkaar om willen kijken. Omdat de bewoners individueel eigenaar zijn, zijn de verschillen met het kopen van een eigen woning beperkt.

Dit is anders voor de vastgoedcoöperatie waarbij de leden huren van de wooncoöperatie die eigenaar is van het gebouw. Deze vorm is een echt coöperatief model, al wordt als rechtsvorm vaak een vereniging gekozen. Deze vorm wordt in veel andere landen ingezet voor mensen met een middeninkomen. Ook in Nederland heeft dat zin, omdat zowel de toegang tot de koopsector als de sociale huursector beperkingen kent, waardoor mensen soms buiten het schip vallen. Met name deze vorm kent knelpunten om projecten te financieren, zowel in de voorfase als in de realisatiefase. Juist voor deze vorm is behoefte aan een schaalbaar en financieerbaar concept dat een duidelijke plek heeft binnen het stelsel van de volkshuisvesting.

Momenteel breng ik met banken en gemeenten en andere partijen in kaart wat daarvoor nodig is. Zo kan het gaan om duidelijkheid over rechtsvorm, standaardisering van statuten zodat deze door verschillende partijen worden geaccepteerd. Daarbij wil ik gebruik maken van de ervaring die op verschillende plekken is opgedaan. Er zijn een aantal succesvolle voorbeelden, waaronder De Warren en de Nieuwe meent in Amsterdam, Ecodorp in Boekel, Boschgaard in Den Bosch die kunnen dienen als goed voorbeeld. Er zijn inmiddels handreikingen ontwikkeld voor het opzetten van een wooncoöperatie, onder andere door Platform31 en Cooplink. Ook heeft Platform31 een taxatierichtlijn opgesteld, die moet helpen om de marktwaarde vast te stellen van een wooncoöperatie. Verder werkt Cooplink aan een keurmerk voor wooncoöperaties, dat moet bijdragen aan de herkenbaarheid van het concept. Cooplink helpt bovendien om die kennis te verspreiden en zo bij te dragen aan professionalisering. Met Cooplink is afgesproken dat zij zichzelf financieren onder andere vanuit de leden en andere activiteiten. Omdat zij belangrijk zijn voor de aanpak en de verspreiding en ontwikkeling van kennis wil ik hen ook in 2024 financieren. Zo krijgen zij langer de tijd om op eigen benen te staan.

Hulp om projecten sneller uit de startblokken te krijgen

Samen met een groep bewoners een gezamenlijke woonwens realiseren is voor velen een reden om een wooncoöperatie te starten. Standardisering van concepten helpt om te voorkomen dat bewoners iedere keer het wiel moeten uitvinden, maar ook dan komt er veel bij kijken. Professionele ondersteuning kan daarbij helpen en kan niet alleen bewoners ontlasten, maar ook andere partijen waar bewoners bij aankloppen voor informatie, bijvoorbeeld over vergunningen en het verkrijgen van grond. Het inschakelen van een professionele partij kan ervoor zorgen dat projecten sneller en beter van de grond komen. Die professionele ondersteuning kan bestaan uit hulp op specifieke onderdelen, zoals het inschakelen van een architect, of het overnemen van het gehele ontwikkelwerk, bijvoorbeeld door maatschappelijk ondernemers met ervaring met projectontwikkeling. Beide vormen brengen extra kosten met zich mee in de voorfase van het project, waarvoor financiering veelal een knelpunt is. De financiering van de voorfase is daarom een cruciaal onderdeel van de aanpak.

Financiering van de voorfase

De voorfase is belangrijk om uit de startblokken te komen, maar de financiering daarvan is vaak lastig. Dat komt omdat er dan nog geen onderpand is en banken daarom geen financiering kunnen verzorgen. Dit geldt voor zowel de kopercoöperatie en de vastgoedcoöperatie. Voor de

beheercoöperatie is voorfase financiering al grotendeels geregeld via de Woningwet. Zonder voorfase financiering is het alleen mogelijk een architect, jurist of aannemer in te schakelen als de bewoners over eigen geld beschikken en dat ook willen inzetten. Dat is niet altijd het geval. Er zijn ook nog maar weinig gemeenten die helpen met voorfase financiering. Amsterdam, Rotterdam en Utrecht bieden in meer of mindere mate financiering, ook voor de voorfase. Maar veel gemeenten hebben nog geen aanpak en daardoor komen nog te weinig projecten van de grond.

Daarom is de financiering van de voorfase een belangrijk element voor de inzet van de € 10 mln. Ik wil de inzet van voorfase financiering koppelen aan voorwaarden die moeten helpen om kansrijke projecten te onderscheiden. Op die manier wil ik met de voorfase financiering ook zorgen voor een professionaliseringslag en standaardisering. Met de voorfase financiering kunnen initiatieven voldoende expertise inhuren om te zorgen dat de voorwaarden in huis zijn om succesvol te zijn. Daarnaast wil ik met de voorfase financiering zorgen dat er een loket is om de verschillende initiatieven in beeld te brengen en alleen financiering verlenen aan initiatieven waarvan een onafhankelijke beoordelingscommissie vast stelt dat deze kansrijk zijn. Ik ben met Cooplink in gesprek over de rol die zij met hun expertise kunnen vervullen. Zij vervullen al een rol om projecten te verzamelen die in aanmerking kunnen komen voor startkapitaal.

Daarmee krijgt een initiatief vanuit de voorfase financiering een stempel mee als kansrijk project. Steun vanuit het Rijk kan helpen om anderen over de streep te trekken en realisatie zo dichterbij te brengen. Ik denk hierbij niet alleen aan banken en andere financiers, maar ook aan gemeenten die een belangrijke rol hebben om te zorgen voor de benodigde vergunningen, ondersteuning en ook bij het verzorgen van locaties. Hier kom ik later in de brief nog op terug. Een duidelijk loket waarin kansrijke projecten naar voren komen, waarvan de verwachting is dat deze financierbaar zijn, kan daarbij helpen.

Voor initiatieven die voldoen aan een aantal van deze voorwaarden en dus kansrijk zijn, wil ik startkapitaal ter beschikking stellen. Uitgaande van € 9,5 mln. en een startkapitaal van ongeveer € 200.000 tot € 500.000 kunnen we circa 19 tot 45 projecten van de grond helpen. Daarmee kunnen coöperatieve initiatieven benodigde expertise inhuren, of projectbegeleiding regelen om het project verder te ontwikkelen. Zo zijn er diverse maatschappelijk ondernemers die ondersteuning bieden, of concepten gericht op collectieve woonvormen aanbieden. Het startkapitaal moet bewoners in staat stellen om ook deze partijen te benaderen om hen te ontzorgen. De precieze vorm waarin ik dit beschikbaar wil stellen ben ik nog aan het uitwerken. Ook de voorwaarden ben ik nog aan het uitwerken. Belangrijke voorwaarden die van invloed zijn op de kans van slagen van projecten zijn de expertise van bewoners, danwel van de partij die zij inhuren, maar ik denk ook aan voorwaarden ten aanzien van het eigen vermogen. Eigen vermogen is een belangrijk element om de financiering rond te krijgen en het inbrengen van eigen vermogen is in andere landen ook gebruikelijk. Een andere belangrijke voorwaarde is de steun die een project heeft van een gemeente en het uitzicht dat een project heeft op een locatie.

Financiering van de realisatie

Voor de financiering van de realisatie wil ik met banken de barrières om een groter deel te financieren in kaart brengen en uitwerken of en hoe we deze kunnen verminderen. Die barrières zijn vooral relevant voor het realiseren van vastgoed coöperaties. Voor een koperscoöperatie speelt dit

probleem minder een rol, omdat het gaat om private financiering die vergelijkbaar is met het aankopen van een reguliere koopwoning. Veelal kunnen zij projecten wel volledig financieren.

Dat is niet het geval voor een vastgoed coöperatie waarbij de coöperatie eigenaar is van het gebouw en de leden huren van de wooncoöperatie. De wooncoöperatie vraagt dus de financiering aan, maar is voor de kredietwaardigheid afhankelijk is van de leden. Dat maakt het risico voor de banken groter. Het gaat in dit geval om zakelijke financiering en dat vergt extra inzet van banken, onder andere in het kader van de witwasaanpak en integriteitstoetsing. Banken kunnen veelal maximaal 60 tot 70% van de marktwaarde financieren. Dat komt vooral omdat de kasstroom uit de huurinkomsten met name in de beginperiode te beperkt is. Daarnaast is de marktwaarde van het pand gebaseerd op de waarde in verhuurde staat. De leden huren van die coöperatie en genieten immers huurbescherming, net als reguliere huurders. Daardoor is de waarde in verhuurde staat vaak lager dan de aankoopwaarde. Extra complicatie voor banken is dat er geen toetsing is op de kredietwaardigheid van de bewoners, waardoor het niet goed mogelijk is om de risico's goed af te dekken wanneer de coöperatie, of individuele bewoners in gebreke blijven. Vanwege de hogere risico's rekenen banken een hogere opslag waardoor projecten lastiger rond rekenen. Dit blijkt ook uit onderzoek van Finance Ideas (Kamerstuk 29 453, nr. 556) dat ik eerder naar uw Kamer heb gestuurd.

Dat betekent dat veel projecten zelf op zoek moeten naar de resterende 30% financiering. Dat is nog een uitdaging. Zelfs in Amsterdam waar de gemeente € 50 mln. heeft uitgetrokken voor het financieren van wooncoöperaties is het voor veel coöperaties nog lastig om een project rond te krijgen. Amsterdam financiert een groot deel van het restant met een maximum van € 50.000 per woning, maar vraagt om een eigen inzet van 5%. Deze eigen inbreng kan ook opgehaald worden uit andere subsidieregelingen, of via crowdfunding. Daarnaast heeft Amsterdam grond die de gemeente in erfpacht uitgeeft. Met de gestegen rente is het in de huidige marktomstandigheden bovendien al lastig genoeg om bouwprojecten te financieren. Met de beschikbare middelen zie ik daarom geen mogelijkheid om ook de realisatie te financieren. Daarmee zou ik slechts een enkel project kunnen financieren.

Een rekenvoorbeeld ter verduidelijking: Bij gemiddelde stichtingskosten van een woning van € 250.000 tot € 300.000 financiert een bank in het gunstigste geval 70%. Als het Rijk de overige 30% financiert betekent dat een bijdrage van € 75.000 tot € 90.000 per woning. Als de € 9,5 miljoen volledig wordt ingezet voor de financiering van de realisatie kunnen ongeveer 105 tot 125 woningen en dus een zeer beperkt aantal projecten gefinancierd worden. Bij een eigen inleg van 5% is de bijdrage van het Rijk € 62.500 tot € 75.000 per woning en kunnen 125 tot 150 woningen gefinancierd worden.

Toch vindt een aantal banken de coöperatieve woonvorm interessant en staan zij welwillend tegenover deze initiatieven en zien ook de toegenomen interesse bij bewoners voor deze initiatieven. Ik ben met deze banken in gesprek om te zorgen dat het concept beter financierbaar wordt en of we belemmeringen weg kunnen nemen zodat zij een groter aandeel kunnen financieren, danwel de risico's kunnen verkleinen, zodat een kleinere opslag mogelijk is. Daarbij neem ik ook bovenstaande knelpunten mee. Naarmate meer aangesloten kan worden bij de systematiek die geldt voor eigenaar-bewoners, nemen de mogelijkheden voor financiering toe.

Met banken en andere partijen kijk ik welke mogelijkheden er zijn om te zorgen dat het concept beter financierbaar wordt.

Door Cooplink, Platform31 en Stimuleringsfonds Volkshuisvesting (SVn) **is ook gewerkt** aan de opzet van een revolverend fonds. Het fonds is bedoeld om projecten in zowel de voorfase, als de realisatiefase te financieren. Maar ook dit fonds kent de nodige barrières naast de al benoemde knelpunten uit deze brief. Zo is de beperkte schaal nog een beperkende factor en is er bij partijen die het fonds moeten vullen nog onvoldoende duidelijk of het fonds daadwerkelijk voldoende projecten kan financieren. Immers, ook voor dit fonds geldt dat de € 10 mln. ontoereikend is om de schaal, die banken nodig hebben om in te stappen, te realiseren. Verder is de Rekenkamer nog kritisch over revolverende fondsen, omdat de verantwoording vaak summier is, waardoor de Tweede Kamer maar beperkt zicht heeft op de uitgaven en de resultaten die ermee worden bereikt.

Gemeenten en locaties

De inzet van financiering kan niet los staan van de inzet van gemeenten. Zo kunnen zij ondersteuning leveren bij de benodigheden om projecten te realiseren, waaronder vergunningen. Een aantal gemeenten heeft inmiddels beleid gemaakt om wooncoöperaties te ondersteunen. De gemeente Amsterdam loopt voorop. Zij hebben een fonds van € 50 mln. beschikbaar voor zowel de financiering van de plannen en de realisatie. Bovendien heeft Amsterdam grond die zij in erfpacht uitgeeft. Utrecht werkt ook aan een aanpak en heeft hiervoor ongeveer € 3 mln. beschikbaar. Utrecht heeft een beperkt aantal locaties waarvoor zij een tender uitschrijft. Rotterdam ondersteunt wooncoöperaties in de voorfase. Voor veel gemeenten is het nog zoeken en sommige gemeenten zijn nog terughoudend omdat zij al staan voor een grote opgave. Gemeenten kijken naar het Rijk om hen hierbij te ontlasten.

Een belangrijke randvoorwaarde is het hebben van een locatie en die zijn lastig te bemachtigen. Gemeenten hebben niet altijd grondposities voorhanden en daarom moeten initiatieven zelf aan de slag om een locatie te verwerven. Ik wil met gemeenten kijken naar de mogelijkheden die er zijn om in hun woningbouwplannen ruimte te houden voor wooncoöperaties. Zo wil ik de inzet van financiering koppelen aan de inzet van gemeenten. Die steun is immers belangrijk om de kans van slagen te vergroten.

Beheercoöperaties

Als huurders van een woningcorporatie een wooncoöperatie willen starten kunnen zij het beheer en onderhoud van de corporatie overnemen. Dit is een zogenaamde beheercoöperatie. Ook kunnen bewoners zelf hun eigen woning kopen en vervolgens in coöperatief verband het beheer organiseren in de vorm van een kopercoöperatie. De coöperatie kan bijdragen aan de leefbaarheid in de wijk en dat is voor woningcorporaties een reden om bij te dragen aan deze vorm. Corporaties zijn echter soms terughoudend omdat het extra inzet vergt bovenop de grote opgave die ook zij al hebben. Ik wil corporaties echter wel stimuleren om meer gebruik te maken van de mogelijkheden in de Woningwet en hiervoor met hen een leidraad ontwikkelen.

Tot slot

Op hoofdlijnen is dit de aanpak die ik voor me zie. Dat betekent in ieder geval dat de middelen niet dit jaar kunnen worden uitgegeven. Ik heb de

€ 10 mln. daarom doorgeschoven naar volgend jaar. Los van de precieze regeling is mijn inzet duidelijk. Ik wil wooncoöperaties een grotere plek geven in het bestaande stelsel. In het eerste kwartaal van volgend jaar verwacht ik u te informeren over de aanpak.

De Minister van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties,
H.M. de Jonge