Rapport

Marktconsultatie Nationaal Fonds wooncoöperaties

Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties

Marktconsultatie Nationaal Fonds wooncoöperaties

Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties

Datum	23 mei 2024
Opdrachtgever:	Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties
Contactpersoon:	Matthijs de Jong
Nadere inlichtingen:	Kees Dol; Kees.Dol@rigo.nl
Mede auteur:	Isabelle Geven
Projectnummer:	P48010

RIGO is lid van de Vereniging voor Beleidsonderzoek (VBO) en gecertificeerd volgens ISO 9001:2015

WWW.RIGO.NL | INFO@RIGO.NL | DE RUIJTERKADE 112-C AMSTERDAM | POSTBUS 2805 1000 CV AMSTERDAM | IBAN NL 14 INGB 0002903851 | BTW NR NL 0092.84.461.B.01 | T 020 522 11 11 | KVK 33227618

Inhoud

1 Inleiding 1

2 Onderzoeksopzet 2

3 Bevindingen 4

3.1 Algemeen 4

3.2 Stimuleringsfonds Volkshuisvesting Nederland 4

3.3 Rijksdienst voor Ondernemend Nederland 7

3.4 DNGB 9

3.5 Kanttekeningen uit gesprekken met Cooplink en gemeente Amsterdam 11

3.6 Eindoordeel 12

1 Inleiding

Minister De Jonge heeft op 11 oktober 2023 een brief aan de Tweede Kamer gestuurd over het vervolg van de aanpak van wooncoöperaties. De brief stelt dat er nog diverse hordes zijn te nemen bij het oprichten van wooncoöperaties, waaronder gebrek aan schaal, gebrek aan uniformiteit, gebrek aan professionaliteit, gebrek aan locaties en gebrek aan financiering.

Desondanks ziet de Minister dat wooncoöperaties kansen bieden aan mensen die zich willen inspannen om samen met andere bewoners hun eigen woonwens in een gemeenschappelijke woonvorm te realiseren. En de interesse daarin groeit de laatste jaren. Vanwege het huidige tekort aan betaalbare woningen neemt een groeiend aantal mensen het heft in eigen hand en organiseert zichzelf in een collectief om zelf woningen te realiseren.

Een grote barrière is echter de **financiering**: banken financieren veelal maximaal 60 tot 70% van de marktwaarde, omdat zij anders het risico te hoog vinden. De oprichters van een wooncoöperatie hebben normaal gesproken onvoldoende eigen geld om het restant te financieren. Wooncoöperaties struikelen momenteel over het laatste stuk financiering, het fonds zou hier een gat kunnen dichten.

BZK heeft nu in totaal een budget van €40 miljoen voor het vormen van een Fonds waarmee deze barrière kan worden weggenomen voor een aantal initiatieven. Het Fonds verstrekt een lening waarmee de financieringsbehoefte volledig wordt afgedekt. Gedacht wordt ook aan een eventuele eigen bijdrage van de bewoners van de wooncoöperatie, maar er zijn geen concrete ideeën over hoe hoog deze zou moeten zijn.

Doel consultatie

Het Ministerie van BZK wenst nu een markconsulatie om inzicht te krijgen in het speelveld van partijen die dit Fonds kunnen beheren en de businesscases kunnen beoordelen van wooncoöperaties die beroep doen op het fonds. BZK geeft een aantal randvoorwaarden om te bekijken welke partijen geschikt zijn als potentiële uitvoerder van fonds. De randvoorwaarden zijn in de box op de volgende pagina weergeven.

De beleidsmatige en organisatorische eisen die BZK hieronder heeft geformuleerd gelden als uitgangspunt bij de selectie van eventuele uitvoerders voor het Fonds. Deze eisen zijn gecommuniceerd met de briefwisseling aan de Tweede Kamer.

Randvoorwaarden bij uitvoering van een Fonds voor wooncoöperaties:

1. Een uitvoerder moet financiering (leningen) kunnen leveren aan verenigingen die een coöperatie willen starten om hun eigen woonwens in een nieuw te bouwen gebouw, of bestaand gebouw te realiseren.
2. Financiering van gezamenlijke particuliere initiatieven in samenwerking met overheden. Dus niet: Zelf een product in de markt zetten en daarvoor financiering zoeken.
3. Externe expertise betrekken bij beslissing over het plan en bijdragen aan professionalisering van initiatiefnemers.
4. Business cases beoordelen en alles rondom 'know your customer' (screenen en toetsen van een particulier of zakelijke partij).
5. Het Rijk heeft €40 miljoen beschikbaar en wil daarmee maximaal 25-27,5% van projecten financieren. Ook initiatiefnemers zullen een eigen bijdrage moeten inbrengen. Daarom moet een uitvoerder funding aantrekken van andere financiers en dit combineren om een project 100% te financieren.
6. Het fonds zodanig structureren dat de hefboom voor rijksmiddelen maximaal is en rente zo laag mogelijk voor verenigingen.
7. Financiering van verschillende fases leveren: afzonderlijk voor de voorfase en realisatiefase, met besluitvorming voor elke fase afzonderlijk.
8. Mogelijkheid om ook een solidariteitsbijdrage te innen van verschillende coöperaties om andere coöperaties verder te helpen en risico te beperken.
9. Flexibele omgang met Rijksmiddelen (bijvoorbeeld daadwerkelijke storting pas na goedkeuring projecten, of eenmalige of jaarlijkse bijdrage).
10. Jaarlijks verantwoorden van financiering.

2 Onderzoeksopzet

Op basis van de hierboven genoemde eisen heeft RIGO een overzicht opgesteld van alle partijen die eventueel geschikt zouden zijn om het Fonds uit te voeren en de businesscases te beoordelen. Aan de hand van de meegegeven randvoorwaarden kan er zo gekeken worden welke partijen in aanmerking komen voor de uitvoering en welke niet.

In samenspraak met BZK heeft RIGO de onderstaande lijst opgesteld van partijen die ervaring hebben met het beheren van een fonds, en die mogelijk ook het beoordelen van de businesscases van startende wooncoöperaties op zich zou kunnen nemen.

Alle partijen waarvan we ook maar enigszins denken dat deze een rol zouden kunnen spelen in de uitvoering, zijn benaderd.

- **Stimuleringsfonds Volkshuisvesting Nederland** (SVn): heeft sinds 1996 de Starterslening en is daarmee dus bekend met management van een Fonds.
- **De Nationale Grondbank (DNGB)** : koopt namens investeerders grond en geeft dit in erfpacht uit, maar biedt ook twee koopinstrumenten die gericht zijn op de nieuwbouw door projectontwikkelaars.
- **Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO)**: het overheidsplatform voor verstrekken van Rijkssubsidies in de woningbouw en ander vastgoed.
- **Bank Nederlandse Gemeenten (BNG):** Als een partij die in elk geval veel ervaring heef met het verstrekken van leningen aan corporaties ten behoeve van de woningbouw
- **Cokopen:** Een initiatief dat nieuwbouwprojecten wil opzetten als een Betaalbaar Wonen Coöperatie.

BNG meldde dat zij de uitvoering van zo'n Fonds niet als een onderdeel van hun activiteiten beschouwen, maar dat zij eventueel wel benaderd kunnen worden voor aanvullende financiering van het Fonds.

Cokopen wordt in de juridische vorm van een coöperatie gegoten, maar het businessmodel betreft geen initiatief van de toekomstige bewoners zelf. Cokopen regelt inkoop-ontwikkeling van woningen en geïnteresseerden kunnen zich inschrijven voor een woning. In die zin past het niet bij de voorwaarden die BZK stelt aan het Fonds. Bovendien betreft het een speciaal model waarbij bewoners een maandelijkse afdracht doen aan een fonds en bij een verhuizing een bedrag ontvangen: een soort woonsparen dus. Het is bovendien een initiatief dat op dit moment nog geen project heeft gerealiseerd. Alleen al op basis van de eis van concrete ervaring valt Cokopen al af.

Daarnaast werden enkele partijen (Stuc, Cooplink, Gemeente Amsterdam, Platform31) gevraagd of zij nog mogelijke uitvoerders wisten. Dit zijn partijen met veel expertise rond wooncoöperaties, maar zij hadden geen nieuwe suggesties.

Met een contactpersoon van de Gemeente Amsterdam en een contactpersoon van Cooplink is nog een Teams-vergadering belegd. Het doel was hier vooral om mogelijke uitvoerders in beeld te krijgen, maar er werd ook gezocht naar andere relevante kennis. Met Gemeente Amsterdam, omdat zij momenteel al werken met een soortgelijk fonds (gemeentelijke stimuleringslening voor wooncoöperaties uitgevoerd door SVn) om zo de ervaringen te achterhalen en met Cooplink om de expertrol van dit contactpersoon m.b.t wooncoöperaties te benutten. In deze gesprekken zijn ook hun ideeën/overwegingen over het Fonds en het beoordelen van de businesscases besproken.

Als introductie van de gesprekken gaf RIGO een duidelijke omschrijving van de marktconsultatie alsmede de randvoorwaarden zoals meegegeven door BZK. Van alle gesprekken is een gespreksverslag gemaakt dat geaccordeerd is door de gesprekspartners.

Tijdens het gesprek vroeg RIGO naar de visie over de eventuele organisatie van het Fonds. Het betreft niet alleen de operationele uitvoering, maar ook de oprichting van het Fonds. Hoe wordt het fonds ingericht? Tot de operationele uitvoering behoort niet alleen het verstrekken van het krediet, maar natuurlijk ook het beoordelen van de businesscases. Wooncoöperaties worden opgericht door verenigingen die elk weer een uniek project nastreven, maar de leden hebben (doorgaans) geen professionele achtergrond in de projectontwikkeling. Hoe denkt men hiermee om te gaan?

3 Bevindingen

In dit hoofdstuk bieden we een korte omschrijving met het profiel van de gesprekspartner en de ervaringen en producten waar het bedrijf mee werkt.

Tijdens het gesprek gingen we verder in op de randvoorwaarden van BZK en probeerden we een beeld te krijgen of de partij een kandidaat kan zijn voor de uitvoering en het beheer van het fonds. Daarbij werden de randvoorwaarden doorgenomen. Verder werden zaken besproken over de concrete invulling of vorm van het fonds/ de verdeling van de inbreng vanuit het fonds en de inbreng van de banken. Zo kan er worden gekozen om het geld van het Rijk en de banken samen in een fonds te doen of om deze te scheiden. Ook zijn de eventuele fasering, de mogelijkheid tot het vormen van een solidariteitsbijdrage en het beoordelen van de businesscases onderdelen van gesprek. Uiteraard vroegen we ook of deze organisaties zo'n fonds zouden willen beheren en aan wat voor invulling/vorm zij de voorkeur hebben voor het fonds.

3.1 Algemeen

Het ligt wat ons betreft voor de hand dat de uitvoerder van het Fonds ook een **jaarverslag** opstelt. Er is niet concreet gevraagd hiernaar. Dit geldt ook voor **flexibele omgang met Rijksmiddelen**. Alle gesproken drie de partijen moeten hiertoe in staat zijn, gezien hun financiële achtergrond. Een keuze tussen achteraf storten van gelden of in één keer een fonds financieren ligt voor de hand. Een **solidariteitsbijdrage** innen is volgens alle partijen technisch mogelijk, maar de vraag bij vooral RVO en SVn is of het in deze fase echt gewenst is. Kan dit net beter gedaan worden in een fase als er een aantal coöperaties zijn opgericht en een bewezen succes zijn. Het maakt alles nodeloos ingewikkeld. Op zich dus een goed idee, maar vooralsnog even in de ijskast zetten, was de algemene reactie.

Alle drie de partijen melden ook dat een coöperatie door de financiële sector wordt beschouwd als een bedrijfslening, die doorgaans een looptijd van zeven jaar hebben. Een opwaartse renteschok levert risico op voor de bewoners. Er is vooralsnog geen mogelijkheid voor een langlopende rentevaste financiering vanuit de private sector. Een langlopende financiering van het Rijk (20-25 jaar), kan dit risico al enigszins mitigeren. Met meer Rijksgeld wordt dit risico ook lager, maar het betekent dat de hefboom voor middelen van andere financiers kleiner wordt.

3.2 Stimuleringsfonds Volkshuisvesting Nederland

Achtergrond organisatie

SVn is een stichting die zich in dienst stelt van de volkshuisvesting. Zij probeert oplossingen te vinden bij marktfalen op het gebied van wonen. SVn heeft ruime ervaring met het beheer en uitvoering van financiën (fondsen), waaronder de Starterslening van de lagere overheden. Momenteel ondersteunt SVn ook de gemeente Amsterdam bij de verstrekking van de Stimuleringslening aan wooncoöperaties. Daarmee heeft SVn dus al wat ervaring met de financiering van wooncoöperaties. De verwachting was dat SVn daarom ook – het meest van de drie gesproken partijen- geschikt is voor het beoordelen van de businesscases en het beheer van het fonds. Ook noemt SVn als enige partij een eventuele samenwerking met kennisplatform Cooplink. (Ook Stut consultants noemde direct SVn.)

Over het Fonds en de randvoorwaarden

Beoordelen aanvraag wooncoöperaties en leveren financiering

SVn heeft ervaring met het verstrekken van leningen aan particulieren in het kader van de Starterslening, Verduurzaming en verzilveren (ouderen). Deze leningen worden veelal gefinancierd door lagere overheden. Zij beheert ook de Stimuleringslening voor wooncoöperatieven voor de gemeente Amsterdam. SVn heeft dus ervaring bij de samenwerking met lagere overheden.

Via o.a. de Starterslening heeft SVn lange ervaring met het screenen van particulieren. Daar zijn in de afgelopen jaren ook steeds meer zakelijke partijen bijgekomen, waaronder Vve's maar ook bedrijven die willen verduurzamen of herontwikkelen (know your customer).

SVn denkt dat CoopLink kan aansluiten omdat zij een platform biedt waarin initiatiefnemers duidelijkheid krijgen over de randvoorwaarden voor het indienen van een aanvraag uit het Fonds. Cooplink biedt op dit moment al veel begeleiding-advies aan wooncoöperaties. SVn waakt er dus voor een adviesplatform te worden over het opstellen van een businesscase voor wooncoöperaties. Zij zal zelf de businessclass beoordelen, maar dit moeten dan wel serieuze aanvragen zijn. SVn heeft goede contacten met kennisplatform Cooplink en Platform31 in het kader van een eerdere verkenning naar de uitbreiding van de Amsterdamse ervaring naar een landelijk werkend fonds.

SVn heeft ervaring met het beoordelen van de draagkracht van particulieren, de leden van de verenigingen, vooral vanuit de ervaring met de Starterslening en kan ook de businesscases van wooncoöperaties beoordelen.

Structuratie van het fonds en fasering

SVn heeft funding aangetrokken van andere financiers voor bijvoorbeeld het Warmtefonds. Via de leningen-financieringen die via SVn lopen zijn er contacten met financiers zoals Rabobank, ASN en Triodos. Naast het Duitse GLS, zijn dit banken die door kennisplatform Cooplink ook genoemd worden als de 'usual suspects' bij leningen voor wooncoöperaties. Zij hebben als missie om ook meer maatschappelijke impact te maken met hun leningen. Met de meer commerciële banken en/of institutionele beleggers is er minder ervaring.

SVn denkt dat de beoogde 25% a 27,5% als Rijksbijdrage aan de lage kant is . Er moet meer gedacht worden aan een percentage van 40%, hoewel dit dus een lagere hefboom voor Rijksmiddelen oplevert. Financiering van wooncoöperaties betreft op zich een zakelijke lening, maar het is een bijzondere vorm en daarmee zijn Nederlandse banken onbekend. Er is inmiddels wel een Duitse bank (GLS) die Nederlandse wooncoöperaties financiert. In Duitsland zijn wooncoöperaties immers een gangbare woonvorm. Als een van de eerste Nederlandse banken heeft de Rabobank onlangs meegefinancierd aan een wooncoöperatie (De Nieuwe Meent in Amsterdam). SVn denkt dat positieve ervaringen met wooncoöperaties, ofwel weinig betalingsproblemen, de 'koudwatervrees' bij Nederlandse banken kunnen wegnemen. In dat geval zouden de banken ook minder zekerheid (onderpand) eisen en waarschijnlijk meer dan 70% financieren. Hiermee wordt ook de hefboom voor de Rijksmiddelen groter.

Zelf denkt SVn als volgt over de financiering van de verschillende fases: Met het Amsterdamse Stimuleringslening wordt de voorfase en een deel van de realisatiefase gefinancierd: d.w.z. het risicovolle deel, de laatste 30% à 40% van de investering. De andere 60% à 70% wordt opgehaald bij een bank. SVn schetst echter een eenvoudiger vorm, waarbij het Fonds fungeert als één loket waar een wooncoöperatie terecht kan voor de financiering van alle fasen. Door

het Rijksbudget te gebruiken en de financiering van (een aantal) banken in een gezamenlijk fonds te stoppen, ontstaat een fonds voor zowel planvorming en realisatiefase. Deze vorm zou wat SVn betreft de voorkeur hebben voor de invulling van het fonds. Zij melden dat het Amsterdamse model, met eerste financiering van de gemeente en pas daarna een bank, de zaak wat ingewikkeld maakt. Het kan voor een wooncoöperatie dus beter zijn om meteen zekerheid te hebben over de volledige lening. Het is de vraag of de banken hierin meegaan, omdat zij ook willen weten wat ze financieren en hun risico willen beperken.

Andere Randvoorwaarden
In een solidariteitsbijdrage ziet SVn mogelijkheden, maar niet in dit vroege stadium, het zou nu alleen huurverhogend werken. Het is beter om deze solidariteitsbijdrage pas toe te voegen in een later stadium, bij een volwassen markt. Of bijvoorbeeld invoeren zodra de lening is afgelost.

Het lijkt logisch dat SVn flexibel kan omgaan met de Rijksmiddelen. Zo stellen gemeenten hun eigen voorwaarden als zij middelen beschikbaar stellen bij o.a. de Starterslening en de Stimuleringslening. Hieronder valt een maximaal budget per jaar of een eenmalige storting.

Concrete ervaring

Doordat SVn de stimuleringslening voor Amsterdamse wooncoöperaties al 3 jaar uitvoert-ondersteunen, is er ook al een verkenning gedaan naar een uitbereiding naar een landelijk fonds. Voor deze verkenning, die werd uitgevoerd samen met Cooplink, Platform 31, Finance Ideas en potentiële funders, werd er ook al gesproken met banken voor de eventuele financiering. Er werd destijds gesproken met RABO, Triodos en Volksbank (ASN) en deze gaven volgens SVn alle drie aan interesse te hebben. Een voorwaarde was dat er wel rijksgeld moest komen.

Andere relevante zaken die aan de orde kwamen

SVn ziet overigens een wenkend perspectief. Als blijkt dat wooncoöperaties in de praktijk weinig betalingsproblemen ervaren, dan zullen banken ook steeds vaker bereid zijn om hoger te gaan dan 60%. Dit was bijvoorbeeld ook de ervaring met het Warmtefonds, waar bleek dat er weinig risico was en banken bereid zijn een steeds hoger deel van het benodigde krediet te financieren.

Oordeel: SVn voldoet aan de belangrijkste randvoorwaarden die BZK stelt. Zij heeft ervaring met het beheren van financiële middelen (Startersleningen) van andere overheden, levering van financiering aan wooncoöperaties (Amsterdam) en businesscases beoordelen. SVn heeft inmiddels ook een netwerk met andere relevante financiers, waaronder banken met een non-profit (of limited profit) doelstelling, die maatschappelijke impact willen maken. Deze kunnen benaderd worden om het fonds aan te vullen. Verder denkt SVn aan samenwerking met een organisatie zoals kennisplatform Cooplink. Deze kan initiatieven ondersteunen bij het doen van een serieuze aanvraag richting SVn.

3.3 Rijksdienst voor Ondernemend Nederland

Achtergrond organisatie

De **RVO** is vooral een platform dat subsidieaanvragen beoordeelt. Zij behandelt (complexe) aanvraagprocedures rond bijvoorbeeld de Woningbouwimpuls en het Volkshuisvestingsfonds. De RvO heeft interesse en stelt dat gezien het maatschappelijke doel een fonds voor wooncoöperaties ook zeker wel bij de RVO past.

RVO heeft wat wel ervaring met leningen aan particulieren, maar dit is geen *core business*. RVO is vooral gericht op ondernemers en organisaties zoals gemeenten, (decentrale) overheden en niet op individuele particulieren. Bij coöperaties is er sprake van een zakelijke lening. Wooncoöperaties vallen dan onder dezelfde categorie als een MKB onderneming.

RVO laat nog weten dat ze bij een uitnodiging tot aanbesteding eerst een opdrachttoets doet. Er is vanuit de organisatie zeker interesse, maar de directie van RVO zal eerst op basis van een formeel verzoek moeten nagaan of zij ook daadwerkelijk een bod wil doen.

Over het Fonds en de randvoorwaarden

Beoordelen aanvraag wooncoöperaties en leveren financiering

De Stimuleringsregeling Wonen en Zorg (SWZ) heeft sterke raakvlakken met wooncoöperaties. De SWZ richt zich op het realiseren van een kleinschalige innovatieve woonvorm voor 55-plussers, waar ook ondersteuning en zorg verleend kan worden**.** Het zijn initiatieven van een groep ouderen voor de realisatie van o.a. de zogeheten Knarrenhoven .

Er is sprake van aantoonbare ervaring met financiering van vastgoed aan derden en met ervaring in gezamenlijke particuliere initiatieven in samenwerking met overheden. RVO verstrekt zelf leningen, zo doen ze dat bijvoorbeeld voor de stimuleringsregeling wonen en zorg, het innovatiekrediet (IK) en Vroege fase financiering (VFF).

RVO onderhoudt geen banden met organisaties zoals Cooplink, maar er is wel een expertteam woningbouw binnen de RVO, dat veel ervaring heeft met bijzondere woonvormen, zelfbouw, CPO's en flexwonen. Er is daarom wat ons betreft weinig twijfel dat RVO ook expertise kan inschakelen bij het professionaliseren van initiatiefnemers. Hier sprak RVO ook al over.

Voor veel regelingen voert RVO zelf de kredietbeoordeling uit. Bij de SWZ wordt er o.a. gekeken of er een haalbaarheidsonderzoek is gedaan, er een ontwerp is, er nog een bestemmingsplanwijziging moet komen etc. (know your customer). Voor de SWZ toetsen ze de business case, maar gebruiken voor de kredietbeoordeling (behoudens de planfase) de toets van banken. Ze varen dus voor de kredietbeoordeling SWZ grotendeels op wat banken hebben gedaan.

Structuratie van het fonds en fasering

Er is bij de RVO twijfel of de beoogde 25% tot 27,5% inleg van het Rijk voldoende is. Ze denken zelf dat een bank tot niet veel meer dan 60% zal gaan. Het betekent dus dat het Fonds met haar budget minder kan financieren dan gedacht. Ze raden daarom aan om nog wel het gesprek aan te gaan met enkele banken. Vooral een model waarin de banken geld in een gezamenlijk fonds storten roept twijfel op. Ze denken eerder aan een model waarin de Rijkslening en bancaire lening worden losgekoppeld. De bank kan dan zelf ook de businesscase van de

wooncoöperaties beoordelen. *Ze waarschuwen ervoor dat als banken niet meegaan in het door het Rijk voorgestelde model, er een kans is dat dit resulteert in een niet werkend fonds.*

RVO heeft niet direct een achtergrond als Fondsbeheerder, maar verstrekt subsidies aan ondernemend Nederland. RVO onderhoudt wel goede contacten met de financiële sector in het algemeen (banken, beleggers). Zo verstrekt ze garanties voor financieringen en zij verstrekt bijvoorbeeld extra leningen bij het oprichten van fondsen voor start-ups door investeerders, business angels. Dit netwerk in de financiële sector zou de RVO in staat moeten stellen om ook geld van externe financiers binnen te halen. Het beheren van een integraal fonds is dus niet iets waar RVO ervaring mee heeft.

Bij de Stimuleringsregeling Wonen en Zorg (SWZ) worden er ook per fase leningen verstrekt (RV6):

- Planontwikkeling
- Borgstelling bouw- en nafinanciering

In principe kan RVO de financiering wel opsplitsen in fases, getuige de ervaringen met de SWZ. Als alle middelen in een keer in een Fonds worden gestort, dan moet dit uitvoerbaar zijn, maar RVO vraagt zich dus wel af of de banken hierin meegaan.

Andere Randvoorwaarden

Het toevoegen van een solidariteitsbijdrage maakt het product wel erg ingewikkeld vindt de RVO. Het is misschien beter om te wachten totdat de nieuwe wooncoöperaties meer volwassen zijn. Bijvoorbeeld pas over 15 jaar geld innen voor deze solidariteitsbijdrage. RVO zou de solidariteitsbijdrage dus niet gelijk verplicht maken, dat maakt de systematiek wel heel erg ingewikkeld.

Gegeven de doelstelling van de wooncoöperaties, betaalbare woningen voor middeninkomens, denkt RVO dat een eigen bijdrage moet uitkomen tussen de €3.000 en €5.000.

Concrete ervaring

RVO heeft geen concrete ervaring met een fonds voor wooncoöperaties of financiering van wooncoöperaties, maar ze hebben wel ervaring met vergelijkbare constructies. De stimuleringsregeling Wonen en Zorg (SWZ) is een typische regeling die parallellen heeft met een wooncoöperatie. De RvO hanteert dus al een soortgelijke infrastructuur bij de SWZ die worden ingezet bij o.a. Knarrenhoven. Er zit bij Knarrenhoven een leeftijdscriteria, maar dit zou ook voor wooncoöperaties in te richten zijn. Knarrenhof is op veel manier hetzelfde als de insteek die een coöperatie heeft – dit draait ook om betaalbaarheid. Maar de zorgcomponent is hier wel erg belangrijk, maar dat zou je bij een coöperatie ook in kunnen passen. Aanvragen kunnen worden gedaan door de zogenaamde WZ-ondernemer: dit is een vereniging (CPO), stichting of besloten vennootschap. RVO financiert momenteel ook CPO's.

Verdere ideeën

RVO vraagt zich verder af of er geen subsidie moet worden verstrekt voor een haalbaarheidsonderzoek bij elke wooncoöperaties. Initiatiefnemers voor een nieuwe wooncoop moeten hier behoorlijk wat tijd instoppen. Vervolgens komt pas de echte planfase en de realisatiefase.

Oordeel: Het fonds past grotendeels binnen de algemene missie van RVO: ondersteunen van ondernemend Nederland. Een wooncoöperatie blijft echter bijzonder, want het is een zakelijke onderneming, maar wel op initiatief van een groep particulieren die geen professionele

projectontwikkelaars-bouwers zijn. RVO is in staat de aanvragen, businesscases te beoordelen en verwacht mag worden dat zij het Fonds kunnen beheren. De core business van de RVO ligt niet bij Fondsbeheer, maar dit zal binnen de organisatie geen groot probleem hoeven te zijn. Wel gebruikt de RVO hiervoor een groot deel de beoordeling van banken, zoals bijvoorbeeld bij initiatieven voor ouderenwoningen via de SWZ. Wat betreft 'know your costumer' is RVO al bekend met CPO's , eveneens een collectieve vorm van woningbouw. Bovendien is er binnen de RVO een expertteam woningbouw, dat veel deskundigheid heeft over bijzondere woonvormen (CPO, flexwonen, wonen en zorg). Verder moet het binnenhalen van externe financiering mogelijk zijn vanwege het uitgebreide netwerk van de RVO in de financiële wereld.

3.4 DNGB

Achtergrond organisatie

DNGB is een BV die investeert namens (buitenlandse) institutionele beleggers, pensioenfondsen en verzekeraars. Met het door DNGB ontwikkelde erfpachtproduct Duokoop, het belangrijkste product van DNGB, wordt de grond onder woningen of woningbouwprojecten aangekocht en uitgegeven tegen een erfpachtcanon. Daarmee wordt de woning betaalbaarder gemaakt. DNGB is geen non-profit, maar zij beschouwt zichzelf ook niet als een 'harde' commerciële investeerder, opdrachtgevers zijn immers institutionele beleggers, die eisen dat er verantwoord wordt gewerkt. Er is bij DNGB veel kennis aanwezig over juridische en financiële zaken rond fondsbeheer. DNGB heeft reeds fondsen beheerd in de honderden miljoenen euro's.

Bij nieuwbouwprojecten (Duokoop) beoordeelt DNGB het object en de klant. Dit is relevante expertise voor het nationale fonds voor wooncoöperaties.

Over het Fonds en de randvoorwaarden

Beoordelen aanvraag wooncoöperaties en leveren financiering

Tegenwoordig financiert DNGB alleen de grond onder nieuwbouwprojecten. Hierin is er ook afstemming nodig met gemeenten. DNGB ziet ook mogelijkheden om externe financiering aan te trekken ten behoeve van Wooncoöperaties . Ervaring heeft zij echter niet met wooncoöperaties, ook niet met andere speciale woonvormen zoals bijvoorbeeld CPO en ouderencomplexen (RV1 zie ook RVO en SVn). Er is ook geen ervaring met financiering van gezamenlijke particuliere initiatieven in samenwerking samen met overheden.

DNGB geeft vooralsnog geen helder beeld over mogelijke externe expertise die bijdragen aan professionalisering van de initiatiefnemers voor wooncoöperaties. Ze geven aan dat samenwerking met gemeenten relevant is en dat er goede aanvragen moeten worden ingediend. Er wordt echter niet verwezen naar andere partijen (zoals Cooplink of Platform31) die hierbij in de praktijk zouden kunnen ondersteunen.

DNGB kan businesscases van nieuwbouwprojecten beoordelen omdat dit hoort bij de financiering van nieuwbouw via Duokoop. Voor wooncoöperaties wordt bij de projectbeoordeling gedacht aan een invulformat (online) waarmee de wooncoöperatie de bouwkundige en kostenparameters van het project kan invullen. DNGB kan daarmee het project beoordelen. Ze vinden dat er dus een hoge mate van standaardisatie moet zijn. Het zorgt voor realistische plannen. DNGB denkt dat er dus alleen aanvragen moeten binnenkomen van concrete verenigingen met concrete plannen. De wooncoöperaties zijn zelf

verantwoordelijk voor het opstellen van een plan. Hierbij zou een speciale adviesdesk een rol kunne spelen, maar dit ligt niet bij DNGB.

DNGB denkt wel aan het eerst verzamelen van goede aanvragen en dan pas toekennen. Daarbij kan je nader selecteren op kwaliteit of misschien juist loten. Bijvoorbeeld na drie maanden de aanmelding sluiten en dan nog een selectie. In samenspraak met BZK kan deze selectie verder worden uitgewerkt. Beter eerst alle aanvragen verzamelen en dan toekennen, want anders loop je de kans dat je budget is uitgeput en heb je misschien toch nog aanvragen gehonoreerd die je niet meer kan financieren.

Structuratie van het fonds en fasering

DNGB waarschuwt over de beoogde 25% a 27,5% inleg van het Rijk in het Fonds, zoals in de randvoorwaarden staat. De hefboom is natuurlijk groot bij dit percentage, maar de vraag is of het realistisch is. Bij dit type (zakelijke) lening is het lastig voor banken om meer dan 70% bij te dragen. Een maximum van 60% lijkt realistischer.

DNGB heeft ruime ervaring in het aantrekken van financiering voor particulieren en voor nieuwbouw. Aantrekken van funding is immers de kern van het bedrijfsmodel: ze trekken nu geld aan van institutionele beleggers. Met zo'n Fonds wooncoöperaties zouden ook banken kunnen worden benaderd.

DNGB heeft in een ander verband al eens met een bank gesproken om na te gaan welk risico ze willen nemen bij vergelijkbare leningen. Deze bank zou circa 50 procent willen inbrengen. Je zou ook kunnen denken aan een Fonds waarin een aantal (maatschappelijk betrokken) banken in gelijke delen deelnemen, naast natuurlijk het Rijk. Bij €40 miljoen inbreng vanuit het Rijk, doet de bank er circa €40 miljoen bij. Dus 50/50%. Ze weten niet zeker of banken hoger zouden gaan. Je zou ook kunnen denken aan institutionele beleggers en/of banken met speciale Environmental Social & Governance (ESG investeringen) waarmee ze maatschappelijke impact willen maken. Die gaan mogelijk wat hoger!

DNGB denkt echter dat juist de Rijksbijdrage voor een risicodemping kan zorgen en voor een lagere rente. Een Rijkslening heeft normaal gesproken al een lagere rente. Bovendien kan een constructie worden bedacht waarin het Rijk een langlopende financiering verstrekt. Dat kan een lange lening zijn tegen een lage rente. Dit dempt het effect van eventuele stijging van de rente van een bancaire lening bij doorrollen. Voor wooncoöperaties betreft het immers zakelijke financieringen die na 7 jaar eindigen en opnieuw moeten worden gefinancierd (doorrollen).

Over de financiering van de verschillende fasen deed DNGB ons nog de volgende schriftelijke mededeling: *"De financiering van een project kan in verschillende fases worden verdeeld, maar die fases kunnen voor wat betreft de financiering daarvan niet los van elkaar worden gezien. Daarom zou het goed zijn om een financieringsmodel na te streven waarbij met één financier (of consortium van financiers) een totaalfinanciering wordt aangeboden. Bij de beoordeling van een aanvraag kan dan een eerste financiële toetsing worden gedaan. Daarmee moet duidelijk worden of het gehele project financierbaar is. Een geaccepteerd project waarvan de financiering van de realisatie niet tot stand komt blokkeert onnodig gelden van het fonds, wat de realisering van andere projecten in de weg zal staan. DNGB spreekt regelmatig met financiers en kan een rol spelen bij het tot stand brengen van een totaalfinanciering. DNGB denkt dat het splitsen van de financiering in grondaankoop-voorfase en realisatiefase niet zal bijdragen aan het gewenste succes van een fonds……"*

Met betrekking tot de solidariteitsbijdrage denkt DNGB dat dit mogelijk is, maar er zijn geen concrete suggesties gedaan over de wijze waarop dit kan worden vormgegeven.

Concrete ervaring

Niet met een fonds voor wooncoöperaties, maar met fondsbeheer in het algemeen, beoordeling van particuliere klant (draagkracht) en een beoordeling project heeft DNGB zeker ervaring. In de afgelopen tijd heeft DNGB een bijdrage geleverd aan betaalbare koop (via Duokoop) voor 25 woningbouwprojecten.

Verdere ideeën

In dit kader noemt DNGB ook een mogelijke erfpachtconstructie. Je zou met Rijksmiddelen grond kunnen kopen. Als dit in erfpacht wordt uitgegeven tegen een lage eeuwige canon (2%) met alleen indexatie op basis van inflatie, dan heb je ook al een dempend effect. Je zou zelfs kunnen denken aan institutionele beleggers: die hebben hier mogelijk wel oren naar. Zo'n erfpachtconstructie is in dit kader nog toekomstmuziek. Maar het is iets waarover nagedacht zou kunnen worden.

Tijdens het gesprek werd ook een duidelijk organisatieschema gepresenteerd (opgenomen in gespreksverslag).

Oordeel: DNGB ziet de uitvoering van het Fonds als een kans om haar eigen missie uit te breiden. Zij denkt dit te kunnen uitvoeren en wil dit ook graag. DNGB heeft evenwel geen concrete ervaring met de financiering van particuliere initiatieven zoals wooncoöperaties of andere speciale woonvormen zoals CPO en ouderencomplexen. DNGB is ook bekend met de financiering van de grond onder nieuwbouwprojecten (Duokoop). Hiervoor moet én de businesscase én de consument (woningkoper) worden getoetst. DNGB stelt wel dat zij alleen serieuze projectaanvragen krijgt, met een uitgewerkte businesscase. DNGB geeft niet concreet aan hoe een externe partij het kennisniveau van de veelal niet professionele initiatiefnemers zou kunnen versterken. Wat betreft het beoordelen van de klant (know your customer) hebben ze geen ervaring met wooncoöperaties.

Qua aantrekken van de extern kapitaal kan DNGB beschouwd worden als een kandidaat: zij heeft immers al eerder financiering van pensioenfondsen binnengehaald. Qua fasering is DNGB bekend met de nieuwbouw. Zelf geeft DNGB een sterke voorkeur (bijna een eis vooraf) dat er een fonds wordt opgericht waaruit het gehele project wordt gefinancierd. In stukken knippen heeft inhoudelijk gezien nadelen.

3.5 Kanttekeningen uit gesprekken met Cooplink en gemeente Amsterdam

- Het beheer van het fonds is niet het moeilijke deel, de beoordeling lijkt meer het lastige deel. Wooncoöperaties hebben veelal geen ervaring met projectontwikkeling en moeten in korte tijd veel leren, onder andere om samen snel de juiste beslissingen te nemen tijdens de ontwikkelfase. Er wordt nogal wat van hen verwacht, namelijk dat zij risicodragend en in rap tempo een miljoenenproject ontwikkelen, met relatief veel eigen geld erin, dat is niet niks. Gemeenten willen zeker niet dat projecten halverwege stranden, omdat gemeenten er met veel tijd en (risicovol) geld inzitten. Bovendien hebben maar een klein aantal gemeenten nu beleid, instrumentarium, en een organisatie om hier goed en snel invulling aan te geven.

- Voor de leden van de wooncoöperaties is het volgen van trainingen erg handig, wil gesproken expert partij Cooplink meegeven. Het is in een Fonds niet formeel georganiseerd natuurlijk, maar het is goed om na te denken hoe je een wooncoöperatie kan ondersteunen en adviseren opdat ze een goed businesscase indienen bij het Fonds. Een standaardstatuut met de rechten en plichten is ook nuttig (bijv. hoe om te gaan met wanbetaling leden etc.)
- Het is een kansrijke methode om de zogeheten *kaartenbak*, zoals in Amsterdam gehanteerd op te schalen naar nationaal niveau om de aanvraag van wooncoöperaties te standaardiseren en een kader te bieden tijdens het ontwikkelen van de plannen. Een nieuw initiatief voor een wooncoöperatie wordt in de kaartenbak opgenomen ars deze aan een aantal vereisten voldoet.[1]
- Volgens de Gemeente Amsterdam is er veel inzet nodig vanuit de gemeentelijke projectorganisatie om wooncoöperaties te begeleiden om deze projecten te laten slagen. De inzet in de uitvoering door een partij als SVn is vergeleken met wat de gemeente moet doen relatief bescheiden.

3.6 Eindoordeel

We denken dat alle drie gesproken de partijen in staat zijn het fonds te beheren en ook in staat zijn funding van andere financiers aan te trekken. Bij SVn en DNGB ligt het zwaartepunt in de expertise wat meer bij het fondsbeheer, terwijl juist de RVO traditioneel een organisatie is die (talloze) subsidieaanvragen voor projecten beoordeelt. Alle drie de partijen hebben een goed netwerk in de financiële sector. Bij DNGB ligt het zwaartepunt wat meer bij de pensioenfondsen, terwijl dit bij SVn en RVO meer bij de banken ligt. Ook heeft DNGB minder ervaring met samenwerking met (lagere) overheden, maar heeft hier natuurlijk wel mee te maken tijdens de financiering van nieuwbouwprojecten.

Alle drie de partijen kunnen de financiële haalbaarheid van nieuwbouwprojecten beoordelen aan de hand van businesscases. Wel blijkt dat SVn is zich momenteel meer bewust van het belang van een organisatie zoals Cooplink als partner bij het ondersteunen en adviseren van wooncoöperaties in de vroegste fase. Wooncoöperaties zijn namelijk geen professionele ontwikkelaars. Met goed advies kunnen startende wooncoöperaties dan ook een goede-volledige businesscase indienen. Het versoepelt het proces. DNGB is zich hiervan ook bewust, heeft niet gedacht over partijen die hierin kunnen ondersteunen. We suggereert zij een adviesdesk. RVO heeft interne deskundigheid in huis in de vorm van het expertteam woningbouw en heeft al meer te maken gehad met speciale woonvormen (collectieve ouderenwoningen, CPO), maar hier laten ze zich ook leiden door de beoordeling van banken.

De hefboom wordt groter naarmate het aandeel financiering van het Rijk kleiner wordt. Alle partijen zien dat 25% ideaal zou zijn, maar ze twijfelen over de realiteit hiervan. Private partijen gaan hier waarschijnlijk niet in mee. DNGB gaf nog aan dat een speciale constructie met een lagere langlopende rente of zelfs erfpacht kan helpen om de risico's voor de bewoners te verlagen. In die zin denkt ook DNGB wel mee over speciale constructies.

Alle drie de partijen kunnen een serieuze rol spelen in de uitvoering van het Fonds, maar uiteindelijk voldoet SVn het meeste aan de gestelde randvoorwaarden. Dit baseren we vooral

[1] https://www.amsterdam.nl/wonen-leefomgeving/wooncooperatie/kaartenbak-wooncooperaties/

op het feit dat de SVn de Stimuleringsregeling voor wooncoöperaties voor de gemeente Amsterdam uitvoert. Bovendien geeft de SVn ook heel duidelijk aan, meer dan DNGB en RVO, dat een gespecialiseerde kennispartner zoals Cooplink ondersteuning moet bieden aan initiatiefnemers voor wooncoöperaties. Dit komt ook voort uit eerdere studies van SVn en andere kennispartners naar de mogelijkheden voor een vergelijkbaar Fonds.

De laatste opmerking is dat de gesproken partijen, ook Cooplink en de gemeente Amsterdam, het Fonds zeker niet als een eenmalige operatie van het Rijk zien, maar iets dat meer structureel zou moeten zijn. Nadat de €40.000.000 van het Rijk zou je er eigenlijk periodiek meer geld in willen stoppen. Als blijkt dat het succesvol is en er goed functionerende wooncoöperaties uit voortkomen, dan trekt dit mogelijk ook nieuwe financiers en/of lagere overheden die er geld in willen stoppen.

RĪGA