



Hoe krijg ik als wooncoöperatie financiering voor ons initiatief?

—PLATFORM31—

Stappenplan bij de collectieve overname van corporatiebezit

Inhoud

Inleiding 4

1. Naar een businesscase 5

Stap 1: Het initiatief 6

Stap 2: De organisatie 6

Stap 3: De woningen 7

Stap 4: De kosten 8

Stap 5: Baten en lasten 9

2. Naar financiering door de bank 10

Stap 6: Wat is de bank bereid om aan de wooncoöperatie te lenen? 11

Stap 7: Verkoopprijs van het vastgoed 12

Stap 8: Financiering 14

3. Voorbeelden 15

Verkoop in kwalitatief goede staat 16

Verkoop met renovatie 17

Colofon 18



Inleiding

Een wooncoöperatie is een collectief van bewoners die vergaand zeggenschap en zelfbeheer voeren over hun (huur)woningen. Daartoe richten ze een organisatie op, de (coöperatieve) vereniging, waarin zelfbestuur, zelfbeschikking en wonen als maatschappelijke taak centraal staan.

Wat er allemaal komt kijken bij het oprichten van een wooncoöperatie, vind je in de [handreiking voor initiatiefnemers](#) die Platform31 heeft opgesteld. Een belangrijk onderdeel is het regelen van de financiën. Als wooncoöperatie ben je een maatschappelijke onderneming die woningen beheert, verhuurt en dikwijls ook bezit. Daarbij komt veel geld kijken en in de meeste gevallen zal je om vastgoed over te nemen, een lening moeten afsluiten.

Financiering is voor veel initiatiefnemers een ingewikkeld thema waarmee ze een onbekende wereld betreden. Deze notitie is bedoeld om je op weg te helpen in het proces. Het beschrijft de verschillende stappen die de wooncoöperatie in oprichting moet doorlopen om uiteindelijk een lening te krijgen van een bank of belegger. Daarbij krijg je de uitgelegd hoe financiers naar een wooncoöperatie kijken en onder welke condities zij geld verstrekken. De basis hiervan vormt een aantrekkelijk plan met een sluitende onderbouwing van inkomsten en uitgaven, oftewel de businesscase. Dit maakt duidelijk wat het initiatief beoogt, hoe ze dit wil bereiken en wat het kost.

Deze notitie gaat over aankoop en beheer van vastgoed voor en door de wooncoöperatie als organisatie. De rechtspersoon, in principe een (coöperatieve) vereniging, wordt de eigenaar van de woningen, niet de individuele bewoners. Zij blijven huurder en worden lid. Bewoners van een wooncoöperatie kunnen wel eigenaar worden, maar financiering loopt dan via de route van de particuliere hypotheek.

De financieringsconstructie die deze notitie beschrijft, heeft betrekking op overname van bestaande woningen uit het bezit van een woningcorporatie. Hiervoor zijn verschillende regels opgenomen in de Woningwet, die niet van toepassing zijn als een gemeente of belegger de woningen verkoopt of de wooncoöperaties zelf bouwen. De algemene uitgangspunten van de businesscase en benaderingswijze bij een lening door een bank gelden echter altijd voor wooncoöperaties die collectief vastgoed willen verwerven.





1 Naar een businesscase

Stap 1: Het initiatief

Om financiering te kunnen krijgen is een gedegen businesscase cruciaal. De bank kan zo bepalen of de wooncoöperatie in staat is rente en aflossing op de lening te betalen, nu en in de toekomst. Een businesscase is echter meer dan een paar spreadsheets met de exploitatieopzet en een investeringsbegroting. Het gaat om een gedegen ondernemingsplan dat vertrouwen geeft in de organisatie van de wooncoöperatie en haar bestuur.

Wat is het plan?

Voordat je kan gaan nadenken over financiering en naar een bank of belegger stapt, is het belangrijk dat er een concrete opzet bestaat van het initiatief. Denk goed na over wat je als collectief nastreeft en hoe je wilt gaan wonen. Wat onderscheid je daarin van andere opties op de koop- en huurmarkt, zowel nu en straks? Voor initiatiefnemers is de toegevoegde waarde en bestaansrecht wellicht glashelder, maar andere partijen moet je nog overtuigen. Praat hier met elkaar over en zet het vervolgens kort en bondig op papier. Dit noemen we de propositie van de wooncoöperatie.

Hoe is de groep samengesteld en wat bindt jullie?

Een bank moet voldoende vertrouwen hebben in diegene aan wie ze een lening verstrekt. Het is daarom belangrijk een goed beeld te schetsen van de mensen achter de wooncoöperatie in oprichting. Geef duidelijk aan hoe groot de groep is, waar de leden vandaan komen, welke persoonlijke kenmerken ze hebben en wat hun belang is bij het initiatief. Verzamel daarnaast enige informatie over draagkracht, betrokkenheid, kennis en competenties binnen de groep.

De bewoners gaan geen persoonlijke leningen aan. Een individuele financiële toetsing door de bank is dus niet nodig. Als leden van de wooncoöperatie zijn de bewoners echter wel samen verantwoordelijk voor het voldoen aan alle financiële verplichtingen. Daartoe moet het initiatief vertrouwen afgeven dat de bewoners de huur kunnen betalen en in staat zijn de organisatie draaiende te houden. Zo heeft de bank de zekerheid dat de wooncoöperatie de lening aflost. Meer inspiratie: [Bouwstenen voor de wooncoöperatie](#)

Stap 2: De organisatie

Zijn er passende statuten en een huishoudelijk reglement voor de wooncoöperatie opgesteld?

Om de betrouwbaarheid van de wooncoöperatie als organisatie te beoordelen, kijkt een bank naar het bestuur van de wooncoöperatie en de interne regels. Statuten zijn daarvoor het belangrijkste instrument. Hierin wordt de garantie vastgelegd dat de wooncoöperatie als rechtspersoon haar verplichtingen zal voldoen én weergegeven hoe te handelen als het toch misgaat.

Door een formele rechtspersoon op te richten (in principe een vereniging of coöperatie) kun je als organisatie handelen en verplichtingen aangaan. De leden van de wooncoöperatie lopen dan geen (of in beperkte mate als ze zelf geld inleggen) direct persoonlijk risico meer mocht de organisatie omvallen. Afspraken en regels (onder andere over doel, lidmaatschap, besluitvorming en verhuur) worden vastgelegd in statuten en een huishoudelijk reglement om het goed functioneren van de organisatie te waarborgen. Platform31 heeft hiervoor sjablonen opgesteld die (binnenkort) te vinden zijn op de website.

Stap 3: De woningen

Waar bevinden de woningen zich?

Geef een korte beschrijving van de gemeente, wijk, buurt, straat en het aanwezige type woningen. Dit zegt iets over de kansen voor de wooncoöperatie als nieuwe optie op de lokale woningmarkt. Een bank zal beoordelen of de wooncoöperatie een aanbod heeft dat vandaag, maar ook in de toekomst voldoet aan de vraag en behoeften in het gebied.

Welke kenmerken hebben de woning?

Dit betreft bouwjaar, oppervlakte van de woningen, bouwvorm et cetera. Voor banken is dat belangrijke informatie, want de woningen vormen het onderpand van de lening.

Wie is eigenaar van de woningen: een corporatie, gemeente of particuliere belegger?

Afhankelijk van de type eigenaar zijn er verschillende regels en kaders voor verkoop van vastgoed, welke ook invloed kunnen hebben op de mogelijkheden voor financiering. De wooncoöperatie in oprichting moet zich daar rekenschap van geven.

Staan de woningen leeg of worden ze momenteel verhuurd?

Zittende bewoners zijn wettelijk beschermd en kunnen niet uit een woning gezet worden. Hun huurcontract gaat dus automatisch mee naar de wooncoöperatie, tenzij ze instemmen met aanpassingen. Dit is voor een bank belangrijk om te weten.

Wat is de kwaliteit en staat van onderhoud van de woningen?

Om te bepalen hoe courant het vastgoed is, zijn de ouderdom en technische staat van belang, met name als er noodzaak is tot ingrepen dan wel grondige vernieuwing. Geef aan hoe deze informatie is vastgesteld. Een

erkende methode is een zogenaamde [NEN 2767 keuring](#) die alleen door gecertificeerde bedrijven uitgevoerd mag worden. Het brengt de staat van het gebouw nauwgezet in beeld en beschrijft welke zaken de komende tien jaar onderhoud behoeven. Banken zien daarnaast graag iets terug over duurzaamheid of plannen voor verduurzaming van de woningen. Dit speelt in het bijzonder bij voorgenomen renovatie een rol in de beoordeling.

Wat is de WOZ-waarde van de woningen en wat is de door de corporatie gehanteerde marktwaarde?

Vanuit de Wet waardering onroerende zaken stellen gemeenten elk jaar de waarde vast van onroerend goed (WOZ-waarde). Dit geeft een eerste indicatie van de verkoopprijs van de woningen. Corporaties moeten daarnaast sinds enige tijd de marktwaarde van al hun vastgoed berekenen en kunnen dit verstrekken aan het initiatief. Dat is de theoretische prijs die de woningen bij vrije verkoop in lege staat zouden hebben. Hiervoor hanteren ze een specifieke methodiek, te vinden in het handboek Marktwaardering. Dit geeft ook kaders voor berekening van de waarde van woningen die in verhuur zijn en een specifieke bestemming hebben. De corporatie moet dit verstrekken. Je hoeft dit dus niet zelf te berekenen.

De echte waarde van de woning op de vrije markt, en daarmee de potentiële verkoopprijs, kan alleen vastgesteld worden door een erkende taxateur. Het opgestelde taxatierapport is voor de meeste banken maar drie maanden geldig, sommigen hanteren zes maanden als grens. Met name in gebieden waar de woningmarkt sterk in beweging is, is het dus slim pas een voor de bank acceptabele taxatie te laten doen als je het kooptraject definitief ingaat. Anderzijds worden de meeste van bovenstaande vragen (van stap 3) beantwoord in het rapport en kan het nuttig zijn al eerder een taxateur in te schakelen.

Stap 4: De kosten

Wat zijn de voorziene maandelijkse woonlasten voor de bewoners?

De aantrekkelijkheid van de wooncoöperatie voor huidige en toekomstige huurders, en daarmee de levensvatbaarheid van de organisatie, wordt voor een belangrijk deel bepaald door de woonlasten. Dit betreft niet alleen huur, maar ook energie en andere kosten. De woonlasten voor de bewoners moeten reëel zijn; dat wil zeggen betaalbaar en aanvaardbaar gezien het aanbod en prijzen in de omgeving. Bij sociale huurwoningen die overgaan naar de wooncoöperatie dienen de woonlasten voor de zittende bewoners min of meer gelijk te kunnen blijven.

Als een bewoner een te laag inkomen heeft in verhouding tot de huur, kan deze wellicht via de Belastingdienst huurtoeslag krijgen. Hiervoor moet de bewoner een regulier huurcontract hebben met de wooncoöperatie dat betrekking heeft op een zelfstandige woonruimte. Tevens mag de huur niet meer bedragen dan de zogenaamde liberalisatiegrens (in 2018 € 710,68 per maand).

Wat zijn de geschatte kosten voor onderhoud en bedrijfsvoering?

Op basis van een advies van deskundigen (zoals een taxateur) moet de wooncoöperatie zelf een inschatting van exploitatielasten maken. Dit zijn alle kosten voor het draaiend houden van de organisatie en beheer van de woningen zoals het innen van de huren, administratie en bestuur. Wooncoöperaties kunnen via zelfbeheer lagere kosten realiseren, mits er een garantie is van kwaliteit en professionaliteit. Banken nemen in principe voor regulier onderhoud de VEX-normen (Vastgoed Taxatie Wijzer) als uitgangspunt. Dat is een in de vastgoedbranche erkende methode om

kosten voor het exploiteren van woningen voor een periode van 25 jaar te berekenen. De bank toetst aan deze benchmark, initiatieven die goedkoper uit denken te zijn, moeten dit aannemelijk maken.

Hoe kan je als wooncoöperatie (eventueel) achterstallig onderhoud meenemen in de exploitatie en financiering?

In sommige gevallen hebben de woningen die de wooncoöperatie wil overnemen een grondige renovatie nodig. Bij het vaststellen van de waarde wordt hier maar beperkt rekening mee gehouden. Bovendien moet de renovatie ook gefinancierd worden, terwijl de wooncoöperatie nog niet of nauwelijks een onderhoudspot heeft kunnen opbouwen.

Corporaties kunnen vanuit de wettelijke kaders rondom onderhoudslasten wooncoöperaties in de verkoopprijs tegemoet treden. Hiervoor moeten de kosten voor de renovatie eerst onafhankelijk worden vastgesteld. Concrete offertes van aannemers en installateurs zijn niet nodig, wel een onderbouwde inschatting door experts. Belangrijk is dat de woningcorporatie als verkoper en de wooncoöperatie als koper hier onderling overeenstemming over hebben.

Vervolgens kan de corporatie het bedrag dat nodig is voor de renovatie in een apart bouwdepot storten, dat beheerd wordt door de bank. De wooncoöperatie declareert hier – net als bij een bouwdepot voor particulieren – de daadwerkelijke kosten voor de renovatie. Als er na het afronden van de werkzaamheden geld overblijft in het bouwdepot wordt dat teruggestort aan de corporatie. Blijkt er achteraf te weinig geld te zijn gereserveerd voor de renovatie, dan draait de wooncoöperatie daarvoor op. Op moment van verkoop wordt immers ook de verantwoordelijkheid voor de renovatie aan de nieuwe eigenaar overgedragen.

Een andere manier om noodzakelijk groot onderhoud mee te nemen in de verkoopprijs is de geschatte kosten voor de renovatie direct in mindering te brengen, de zogenaamde residuele methode. Dit betekent dat de wooncoöperatie aanvullend op de lagere aankoopsom zelf de financiering voor de renovatie moet regelen, door het op te nemen in de lening of elders middelen aan te trekken. Uitgangspunt is dat de woningen na het te plegen van groot onderhoud een hogere waarde zullen krijgen, waardoor de bank extra zekerheid krijgt.



Stap 5: Baten en lasten

De wooncoöperatie zal de lening uit de bank moeten afbetalen uit wat ze onder normale omstandigheden maandelijks binnen krijgt. Om te beoordelen of er voldoende ruimte is, kijkt een bank naar de exploitatieopzet. De begroting van inkomsten en de te verwachte uitgaven horen daarbij.

Wat zijn maandelijks en jaarlijks de totale inkomsten van de wooncoöperatie?

In principe zijn dit de huuropbrengsten, maar wooncoöperaties kunnen ook apart lidmaatschaps- of servicekosten in rekening brengen. Tevens zijn er inkomsten mogelijk uit het exploiteren van andere diensten naast wonen. Hou er rekening mee dat woningen bij verhuizing soms even leegstaan en de wooncoöperatie dus niet altijd haar maximale inkomsten zal hebben. Dit noemen we huurderving.

Wat zijn de totale maandelijkse exploitatielasten?

Denk hierbij ook aan verzekeringen en verplichte belastingen. Laat je hierover adviseren door een expert. Wooncoöperaties die meer dan vijftig woningen onder de sociale huurgrens in bezit hebben, moeten verhuurderheffing afdragen aan de fiscus.

Wat is de netto huurstroom, oftewel de cashflow?

Dit is het bedrag dat de wooncoöperatie jaarlijks overhoudt nadat alle kosten, zowel de exploitatielasten als reserveringen voor dagelijks en groot onderhoud, uit de huuropbrengsten betaald zijn. Let hierbij op dat de servicekosten dienen te worden afgerekend met de huurder.



Stap 6: Wat is de bank bereid om aan de wooncoöperatie te lenen?

In stap 1 t/m 5 is de wooncoöperatie als betrouwbare organisatie met een kansrijk product in beeld gebracht. Omdat het een zakelijk krediet betreft, is de financiering van de wooncoöperatie gebaseerd op de inkomsten en uitgaven van de organisatie én de waarde van het onderpand. Regel is dat de lening altijd afgelost moet worden. Daarvoor dient er voldoende financiële ruimte en zekerheid te bestaan.

Wat is het maximaal te lenen bedrag voor de wooncoöperatie op basis van de netto cashflow en de geldende ratio van rente en aflossing in het woningmarktgebied?

Middels de ratio kan uitgerekend worden wat de wooncoöperatie maximaal kan lenen. Ten eerste kijkt een bank daarvoor naar de netto cashflow, het bedrag dat op jaarbasis beschikbaar is om de rente en de aflossing van de lening te betalen. Globaal geldt dat een lening 14 á 15 keer de netto cashflow mag bedragen. Hiermee heeft de wooncoöperatie altijd betalingsruimte, ook als de kosten (zoals belastingen, verzekeringen en onderhoud) stijgen. Daarnaast zal de bank dikwijls eisen dat de wooncoöperatie een buffer aanlegt om onverwachte tegenvallers in de exploitatie op te kunnen vangen.

Vervolgens kijkt de bank naar het woningmarktgebied waarin de wooncoöperatie zich bevindt. Voor woningmarkten met een (zeer) hoge druk, zoals die in grote delen van de Randstad, zal men uitgaan van een relatief laag percentage van de cashflow dat beschikbaar moet zijn. In Amsterdam wordt bijvoorbeeld gerekend met 6 procent (dat is 16,7 keer de netto cashflow), en in Den Haag met 7 procent (14,3 keer de netto cashflow) voor rente en aflossing. De kans dat woningen in waarde dalen en moeilijk verkocht kunnen worden als het mis gaat met de wooncoöperatie, en

daarmee het risico op niet afbetalen van de schuld, is voor de bank hier relatief beperkt. In gebieden met een lage druk op de woningmarkt, zoals krimpregio's, ligt de ratio op minimaal 8 procent (dat is maximaal 12,5 keer de netto cashflow). De keerzijde is dat de vastgoedprijzen hier aanzienlijk lager liggen dan in overspannen woningmarktgebieden.

Rekenvoorbeeld: Gebaseerd op een netto cashflow van 60.000 euro op jaarbasis, kan een wooncoöperatie in Amsterdam maximaal 1 miljoen euro lenen. In Delfzijl is de maximale lening 800.000 euro. De percentage die hier vermeldt zijn, kunnen in de praktijk wijzigen.

Wat kan gereserveerd worden als startkapitaal?

Wooncoöperaties beginnen over het algemeen zonder reserves. De corporatie moet vanuit de Woningwet nog wel garant staan voor het onderhoud in de eerste vijf jaar, maar dit bedrag staat niet op de balans. Om toch niet helemaal vanaf nul te starten, kan een bank in de lening voor de aankoop van vastgoed een bedrag opnemen om een buffer op te bouwen, afhankelijk van de draagkracht binnen de exploitatie.

Hoe hoog is het bedrag dat de bank op basis van de marktwaarde van de woningen aan de wooncoöperatie wil lenen?

Een belangrijke voorwaarde van de bank is dat de hoogte van de lening in verhouding staat tot de waarde van de woningen, immers het onderpand. Dit is de zogenaamde Loan to Value (LTV) en drukt uit in hoeverre de woningen belast zijn met een schuld. Iemand die een huis koopt met een individuele hypotheek mag 100 procent van de waarde lenen, maar dit geldt niet voor wooncoöperaties die collectief vastgoed aankopen. Bij een zakelijke financiering kijkt de bank naar het buffervermogen in het plan, de zogenaamde solvabiliteit van de organisatie. Afhankelijk van de risico's ligt

de LTV gemiddeld op 70 tot 80 procent. De resterende 20 tot 30 procent moet de klant als eigen vermogen meebrengen. Achterliggende gedachte is dat een bank niet het volledige risico loopt mocht de waarde van het onderpand, dus de woningen, dalen.

Rekenvoorbeeld: Voor woningen ter waarde van 1 miljoen euro, zal de bank maximaal een lening van 700.000 tot 800.000 euro verstrekken.

Stap 7: Verkoopprijs van het vastgoed

Wooncoöperaties binnen de kaders van de Woningwet zijn bedoeld voor groepen die minimaal voor de helft uit mensen met lagere inkomens bestaan. Een aantrekkelijke en haalbare businesscase is daarom gebaseerd op gematigde huren. Op veel plekken staan deze sociale huurprijzen niet in verhouding tot de marktwaarde van de woningen. Of anders gezegd, de netto cashflow van de wooncoöperatie is lager dan bij zogenaamde marktconforme huren. Daardoor zijn initiatieven op veel plekken niet in staat een marktconforme prijs voor vastgoed te betalen. De haalbare cashflow laat een beperkt leenbedrag toe.

Voor welke prijs mag de woningcorporatie woningen aan een 'derde partij' verkopen?

Voor woningcorporaties gelden verschillende regels bij verkoop aan individuele zittende huurders en bij verkoop aan een 'derde partij'. Een 'derde partij' is in de regel een belegger die doorgaans een heel pakket aan woningen koopt om te gaan verhuren. Een wooncoöperatie wordt daarom in principe ook als 'derde partij' beschouwt. In de prijsbepaling is de marktconforme leegwaarde het uitgangspunt. Dit is hetgeen de woningen zonder huurders waard zijn op de vrije markt, ongeacht of ze nu ook echt leeg staan. Vaak zal deze waarde boven de prijs liggen die de wooncoöperatie op basis van de businesscase kan betalen.

Voor welke prijs is de woningcorporatie bereid de woningen aan de wooncoöperatie te verkopen?

De wetgever heeft enkele maatregelen ingesteld om wooncoöperaties in het overnemen van vastgoed tegemoet te treden. De eerste betreft een experiment waarin woningcorporaties mogen verkopen beneden de marktprijs. Dit is gebaseerd op de verkoopregels voor vervreemding aan natuurlijke personen. Binnen het experiment kunnen wooncoöperaties die als een collectief van huurders de woningen voor eigen gebruik kopen hier ook gebruik van maken. De bijbehorend beleidsregel geeft corporaties het recht om woningen, onder voorwaarden, tot maximaal 50 procent van de marktconforme leegwaarde te vervreemden aan wooncoöperaties.

Concreet betekent dit dat een verkoopprijs tot de helft van de waarde mogelijk is, onder voorwaarde dat de leden van de vereniging ook de bewoners zijn. Dit maakt een gezonde, sluitende businesscase voor de wooncoöperatie mogelijk. Kortom, de woningcorporatie heeft in de bepaling van de verkoopprijs van de woningen hét instrument voor financiering van de wooncoöperatie in handen.

Welke voorwaarden verbindt de corporatie aan de verkoop?

Met het verkopen van woningen onder de marktwaarde blijft er maatschappelijk kapitaal van de corporatie belegd in de woningen die gekocht zijn

door de wooncoöperatie. Dit is geen schenking, maar een achtergestelde vordering op de wooncoöperatie. Conform het experiment met de verkoopregels moet bij doorverkoop van de woningen binnen tien jaar de verleende korting plus een deel van de mogelijke winst terugbetaald worden aan de corporatie. Desgewenst kan deze termijn verlengd worden, zelf oneindig gelden, en zijn er aanvullende afspraken te maken. Zo scheidt de overdracht van maatschappelijk kapitaal de morele verplichting aan het initiatief om de woningen sociaal te blijven verhuren, zonder zelf een toegelaten instelling te worden.

De voorwaarden die corporatie en initiatief afspreken rond de omgang met het belegde maatschappelijk kapitaal moeten worden vastgelegd in het koopcontract. Bij verkoop van corporatiebezit dient vooraf de gemeente en huurdersorganisatie een zienswijze te geven. De Autoriteit Woningcorporaties neemt dit mee in de beoordeling van de transactie. Het verkopen onder voorwaarden in het kader van het experiment geldt alleen voor woningen, bij maatschappelijk en commercieel vastgoed moeten corporaties de volledige marktwaarde doorberekenen.



Stap 8: Financiering

Wat wordt de hoogte van de lening bij de bank?

Op basis van enerzijds de uitgangspunten van de bank, zoals de netto cash-flow, ratio voor rente en aflossing en de de Loan to Value (LTV) en anderzijds de verkoopprijs die met de corporatie overeengekomen wordt, kan je inschatten wat de wooncoöperatie mag lenen.

Wat is de looptijd van de lening?

Uitgangspunt bij de meeste banken is tien jaar, daarna volgt herfinanciering. Dit betekent niet dat de wooncoöperatie de lening in die periode moet aflossen. In feite wordt enkel het contract verlengd. Ook heeft de wooncoöperatie de mogelijkheid naar een andere financier over te stappen. In principe kan de looptijd van de lening uiteindelijk tientallen jaren zijn.

Wat is het bijbehorende rentepercentage?

De wooncoöperatie is voor een bank vergelijkbaar met een particuliere belegger die vastgoed verwerft. Het gaat derhalve om een zakelijke financiering via de wooncoöperatie, geen reguliere hypotheek zoals bij individuele aankoop van woningen. De bank zal op basis van de risico's van de lening een rentepercentage vaststellen. Dit is in de regel iets hoger dan bij eigenwoning financiering. Er is geen mogelijkheid tot hypotheekrenteaftrek of Nationale Hypotheekgarantie.

Hoe hoog wordt de aflossing?

Op basis van de verhouding tussen de waarde van de woningen en hoogte van de lening bij de start, bepaalt de bank wat moet worden afgelost. Als algemene indicatie kunnen wooncoöperaties uitgaan van 2 procent.

Hoe wil de corporatie de verkoopvoorwaarden vastleggen in de lening?

Als de verkoop plaatsvindt onder het experiment met de verkoopregels voor wooncoöperaties, heeft de corporatie recht op een deel van de winst als de woningen binnen tien jaar (of zover langer overeengekomen) weer worden doorverkocht. Voorwaarde van de bank bij het verstrekken van de lening aan de wooncoöperatie is echter dat zij de eerste schuldeiser zijn. Dit heet het eerste recht op hypotheek. De achtergestelde vordering van de corporatie (het maatschappelijk kapitaal) wordt bij verkoop voldaan, eventueel met betaling van een afgesproken winstdeling of opgebouwd rente vergoeding. De corporatie heeft zolang zij de vordering heeft mogelijk een tweede hypotheekrecht dan wel een kettingbeding dat bij verkoop aan een derde wordt overgedragen.



3 Voorbeelden

In deze notitie is veel informatie opgenomen over een complexe materie. Om het te verduidelijken wordt een concreet, maar fictief voorbeeld doorlopen: Een groep huurders van een complex met tien woningen, eigendom van een corporatie in Amsterdam, besluit een wooncoöperatie op te richten. Hun doel is de woningen als vereniging te kopen en als lid en huurder het beheer uit te voeren.

Verkoop in kwalitatief goede staat

De tien appartementen staan voor een marktwaarde (in lege staat) van gemiddeld 150.000 euro in de boeken van de corporatie. De gemiddelde huurprijs bedraagt thans 600 euro per maand en de wooncoöperatie wil dit niveau handhaven. Op jaarbasis kunnen ze daarmee rekenen op 72.000 euro aan inkomsten. De exploitatielasten zijn berekend op 12.000 euro op jaarbasis. Daarnaast moet de wooncoöperatie jaarlijks 6.000 euro reserveren voor groot onderhoud.

Huuropbrengsten	72.000
Exploitielasten	12.000
Reservering groot onderhoud	6.000
Netto cash-flow	54.000

Volgens bovenstaande berekening bedraagt netto cash-flow 54.000 euro op jaarbasis. Daarmee is een maximale lening van 900.000 euro mogelijk. Het is verstandig om bij de start van de wooncoöperatie een buffer van drie maanduren apart te houden. Dit is een bedrag van 18.000 euro. De maximale aankoopprijs kan daarmee bepaald worden op 882.000 euro.

Maximale lening	900.000
Buffer 3 maanduren	18.000
Maximale aankoopprijs	882.000

Op basis hiervan kan inzichtelijke worden gemaakt hoeveel maatschappelijk kapitaal in de vorm van een korting verhuurd van de corporatie naar de wooncoöperatie.

Marktwaarde totaal (leeg)	1.500.000
Verkoopprijs	882.000
Maatschappelijk kapitaal	618.000 (= 41,2%)
Bedrag dat de bank maximaal bereid is te lenen (70% marktwaarde)	1.050.000
Bedrag dat de wooncoöperatie maximaal kan lenen	900.000

Zonder inbreng van maatschappelijk kapitaal zal de huur omhoog getrokken moeten worden naar (minimaal) 900 euro per maand. Dergelijke woonlasten zullen niet op te brengen zijn voor de zittende sociale huurders. Tevens zal de wooncoöperatie niet meer toegankelijk zijn voor nieuwe bewoners met lagere inkomens.

Verkoop met renovatie

Stel nu dat de woningen nog flink opgeknapt moeten worden wegens achterstallig onderhoud. Deze kosten bedragen 20.000 euro per woning. Als gevolg van het achterstallig onderhoud, worden de woningen niet op 150.000 euro marktwaarde in lege staat getaxeerd, maar op 130.000 euro. De corporatie zal de renovatiekosten van 200.000 euro storten in een bouwdepot. Het financiële overzicht ziet er dan als volgt uit:

Marktwaarde totaal (leeg)	1.300.000	
Verkoopprijs	882.000	
Maatschappelijk kapitaal	418.000	(= 32,1%)
Storting door corporatie in bouwdepot t.b.v. renovatie	200.000	
Bedrag dat de bank maximaal bereid is te lenen (70% marktwaarde)	910.000	
Bedrag dat de wooncoöperatie maximaal kan lenen	900.000	

Wanneer de renovatiekosten direct verrekend worden met verkoopprijs ontstaat er een ander financieel overzicht. De marktwaarde in lege staat blijft dan op 1.5 miljoen staan. De renovatielasten worden hiervan afgetrokken. De verkoopprijs die wooncoöperatie kan betalen zakt nu naar 682.000 euro. De wooncoöperatie moet immers ook de kosten (200.000 euro) voor de renovatie zelf lenen. Het financiële overzicht ziet er dan als volgt uit:

Marktwaarde totaal (leeg)	1.500.000	
Marktwaarde na aftrek renovatiekosten	1.300.000	
Renovatiekosten voor rekening wooncoöperatie	200.000	
Verkoopprijs	682.000	
Maatschappelijk kapitaal	618.000	(= 47,5%)
Bedrag dat de bank maximaal bereid is te lenen (70% marktwaarde)	1.050.000	
Bedrag dat de wooncoöperatie maximaal kan lenen	900.000	

Colofon

Uitgave

Platform31

Den Haag, april 2018

Auteur: Tineke Lupi (Platform31)

Redactie: Platform31

Beeld: Alex Schröder

Opmaak: Gé grafische vormgeving

Platform31

Kennis- en netwerkorganisatie Platform31 ziet de **trends** in stad en regio. We **verbinden** beleid, praktijk en wetenschap rondom actuele vraagstukken en komen tot een **aanpak** waarmee bestuurders, beleidsmakers en uitvoerders direct aan de slag kunnen. De oplossingen houden we niet voor onszelf: **iedereen profiteert mee** van de resultaten.

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

Hoewel grote zorgvuldigheid is betracht bij het samenstellen van deze uitgave, aanvaarden Platform31 en de betrokkenen geen enkele aansprakelijkheid uit welke hoofde dan ook voor het gebruik van de in deze publicatie vermelde gegevens. Alles uit deze uitgave mag worden vermenigvuldigd en/of openbaar worden gemaakt mits de bron wordt vermeld.