

Wooncoöperaties, de toekomst van betaalbaar wonen in Nederland?

Een marktgericht perspectief op de wooncoöperatie.

Company Research Paper

Amsterdam School of Real Estate

Ir. R.C.T.G. (Rogier) Claassen

September 2022

Dit onderzoek betreft het Company Research Paper ter afronding van de postdoctorale Master of Real Estate (MRE) opleiding aan de Amsterdam School of Real Estate (ASRE) te Amsterdam.

Onderzoeksgegevens

Titel	Wooncoöperaties, de toekomst van betaalbaar wonen in Nederland?
Ondertitel	Een marktgericht perspectief op de wooncoöperatie.
Zoektermen	Wooncoöperatie coöperatie beheercoöperatie koperscoöperatie coöperatie als dochter zelfstandige wooncoöperatie woningmarkt participatie zelfbouw betaalbaar wonen 3 ^e woonweg 4 ^e woonsegment middenhuur vastgoedfinanciering vastgoedfonds projectontwikkeling
Versie	Publicatieversie

Auteur

Naam	ir. R.C.T.G. (Rogier) Claassen
Email	rctgclaassen@gmail.com
LinkedIn	http://nl.linkedin.com/in/rctgclaassen
Opleiding	Master of Real Estate (MRE)
Jaargang	2020 – 2022

Begeleider / beoordelaar

Eerste beoordelaar	W. van der Post
Tweede beoordelaar	A. Marquard

Opleidingsinstituut

Naam	Amsterdam School of Real Estate (ASRE)
Gebouw	Huys Azië
Adres	Jollemanhof 5
Postcode + plaats	1019 GW Amsterdam
Website	www.asre.nl
Email	info@asre.nl
Telefoon	+31 20 6681129

Disclaimer

Niets uit deze uitgave mag worden veelevoudigd en/of openbaar gemaakt worden door middel van druk, fotokopie, publicatie of op welke andere wijze dan ook zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de auteur. Voor het overnemen van gedeelten van deze publicatie voor studiedoeleinden verleent de auteur toestemming.

Figuur coverpagina

Tenderontwerp Sluisbuurt door Koschuch Architects (visualisatie door Beauty & The Bit) in opdracht van Peak Development en BUN Vastgoed.

Voorwoord

Voor u ligt mijn Company Research Paper ter afronding van de MRE opleiding aan de Amsterdam School of Real Estate met de titel: 'Wooncoöperaties, de toekomst van betaalbaar wonen in Nederland?'.

Een onderzoeksrapport waar ik sinds begin 2022 met veel enthousiasme aan heb gewerkt om het thema wooncoöperaties wetenschappelijk en praktijkgericht uit te diepen. Het gaat in op het marktperspectief op wooncoöperaties in Nederland. De huidige wooncoöperaties worden veelal bottom-up door leden ontwikkeld en lopen aan tegen diverse uitdagingen en dilemma's. Maar welke kansen en mogelijkheden zijn er voor marktpartijen om een bijdrage te leveren aan dit fenomeen dat tussen huur en koop in wordt geplaatst?

Het onderzoek beschrijft de veelzijdigheid van de wooncoöperatie en gaat in op de facetten die met dit fenomeen te maken hebben. Zo ook de werking van de businesscase en hoe deze in binnen- en buitenland in de praktijk functioneren en sluit af met welke kansen zich voordoen voor marktpartijen.

Ik hoop dat dit onderzoek u nieuwe inzichten geeft en wens u veel leesplezier.

Rogier Claassen

September 2022

Dankwoord

Dit Company Research Paper vormt ook de afronding van twee jaar studeren naast mijn werk in een wereld, die met de uitbraak van de covid-pandemie, volledig op zijn kop heeft gestaan. Het bracht nieuwe uitdagingen. Het maakte de opleiding soms makkelijker qua tijdsinzet door het vele thuiswerken en geen reistijd te hebben. Soms ook moeilijker met het digitale samenwerken maar het heeft bovenal geleid tot een leuke leerzame periode met fijne medestudenten.

Een eerste woord van dank wil ik richten aan de organisatie van de Amsterdam School of Real Estate en in het bijzonder aan Wim van der Post, Jantine Schrader, Wendy Bult en Herbert Fens die ons altijd welkom hebben geheten, goed voor ons hebben gezorgd en van wie ook het nodige aanpassingsvermogen is gevraagd gedurende covid en haar lockdowns.

In de tweede plaats wil ik Wim van der Post als begeleider van mijn Company Research Paper bedanken voor zijn scherpe analyse, kritische blik en vooral enthousiaste gesprekken die mede met zijn inbreng hebben geleid tot dit resultaat.

In de derde plaats wil ik mijn werkgever bedanken voor de mogelijkheid om deze MRE-opleiding te volgen. Hun support, de ingebrachte kennis en de vruchtbare gesprekken over dit thema.

In de vierde plaats dank aan mijn gezin, familie, vrienden en collega's voor hun steun, begrip en bemoedigende woorden. Het was een mooie uitdaging met nu ook weer meer tijd voor jullie allen!

Het was een waardevolle reis, de MRE opleiding, een verrijking voor mij als persoon en professional.

Managementsamenvatting

De laatste jaren zijn in Nederland woningprijzen in de koopsector en vrije sector huur significant toegenomen. Meer en meer mensen ervaren problemen om aan betaalbare woonruimte te komen. Het zorgt voor een tweedeling tussen mensen die profiteren van de waardeverhoging van hun koopwoning en degenen voor wie de stap naar een betaalbare koop- of huurwoning financieel onmogelijk is. Het aanbod in de sociale sector als vrije sector midden huur blijft achter.

De wooncoöperatie wordt als mogelijke oplossing en vierde woonsegment gezien naast huur in de sociale- of vrije sector en de koopsector. Wooncoöperaties kennen in het buitenland vele succesverhalen en vormt daar veelal een belangrijk onderdeel van de woningmarkt. Sinds 2015 is de wooncoöperatie opgenomen in de Woningwet. De wooncoöperatie gaat over het algemeen uit van collectief bezit, zelfbeheer en -bestuur in een kostendekkende structuur zonder winstoogmerk. Deze initiatieven vinden veelal bottom-up, beperkt in aantal, vanuit bewoners plaats. Maar kunnen marktpartijen, zoals ontwikkelaars, beleggers en investeerders hier aan bijdragen om in betaalbare huisvesting en deze maatschappelijke behoefte te voorzien? Zo ja, onder welke condities en voorwaarden zou dat in Nederland kunnen plaatsvinden.

De wooncoöperatie is in 4 varianten in Nederland aanwezig, te weten een beheercoöperatie, een coöperatie als dochter, een zelfstandige wooncoöperatie en een koperscoöperatie. De wooncoöperatie kent geen eigen wet- en regelgeving in het vrije sectorsegment, landelijk beleid, visie of faciliteiten en regelingen vanuit de Rijksoverheid. Juridisch-planologisch kent het geen eigen bestemming, enkel in Amsterdam wel een eigen eeuwigdurende erfpachtregeling. Fiscaal is een wooncoöperatie een zakelijke entiteit die handelt als ondernemer. Dat maakt ook de financiering uitdagend, waar je als particulier 100% kan financieren is dat zakelijk maar tot circa 70% mogelijk. Hetgeen een eigen bijdrage vraagt, als ook een gat dat overbrugt moet worden.

Het zorgt ervoor dat initiatiefnemers voor wooncoöperaties samen met lokale overheden, banken het wiel vaak opnieuw uitvinden. Dit ondanks de aanwezigheid van kennis- en netwerkinstellingen als Cooplinc en Platform31.

Uit de Nederlandse praktijkcasussen als uit interviews met betrokken experts bij wooncoöperaties komt het verzoek naar voren om meer regie vanuit de overheid te verkrijgen die handvatten kan bieden aan de wooncoöperatie. Met helderheid wordt het voor alle betrokken stakeholders duidelijk welke verwachtingen zij kunnen hebben bij het opzetten van een wooncoöperatie. Het maakt het ook voor ontwikkelaars, (pensioen)beleggers, investeerders en financiers mogelijk interessant om een bijdrage hier aan te leveren. Dit is de grootste belemmering, maar de kans dat de Rijksoverheid deze regie gaat pakken wordt als zeer klein ingeschat door de praktijk.

Wel doen zich, binnen de huidige institutionele kaders, een aantal concrete kansen voor kijkend naar de wooncoöperatie vanuit een marktperspectief. Dit betreft allereerst de betrokkenheid van ontwikkelaars om ontwikkelprocessen te begeleiden in co-creatie met coöperatieleden. Ten tweede worden voor de financiering kansen gezien in het opzetten van een fonds voor wooncoöperaties. Te weten een niet-beursgenoteerd fonds dat zowel publiek of privaat geïnitieerd kan worden of een beursgenoteerd woningfonds waarbij financiering kan worden verkregen voor wooncoöperaties. De kans sluit het beste aan bij beheercoöperaties met het vastgoed als onderpand, maar kan ook functioneren bij zelfstandige wooncoöperaties.

De wooncoöperatie, een oud fenomeen dat aansluit bij een maatschappelijke behoefte en een kans verdiend anno 2022 en ook mogelijkheden biedt voor marktpartijen.

Begrippen- en afkortingenlijst

BNG	Bank voor Nederlandse Gemeenten
CPO	Collectief Particulier Opdrachtgeverschap
CPOH	Collectief Particulier Opdrachtgeverschap voor Huurders
EGW	Emissionzentrale für Gemeinnützige Wohnbauträger
FBI	Fiscale Beleggings Instelling
GBV	Gemeinnützige Bauvereinigungen.
TI	Toegelaten Instelling of ook wel genoemd een woningcorporatie
Wooncoöperatie	Een wooncoöperatie is een autonome organisatie van vrijwillig verenigde personen die gezamenlijk in haar woonbehoefte en -wensen wil voorzien door middel van een (coöperatieve) vereniging of stichting zonder winstoogmerk waarbij ze gezamenlijk eigenaar, beheerder en uitvoerder zijn en deze organisatie op democratische wijze samen besturen en controleren.
WFG	Wohnraumförderungsgesetz
WSW	Waarborgfonds Sociale Woningbouw
WWS	Woningwaarderingstelsel

Inhoudsopgave

Voorwoord	2
Dankwoord	3
Managementsamenvatting	4
Begrippen- en afkortingenlijst	5
1. Inleiding	9
1.1 Introductie en aanleiding.....	9
1.2 Probleemstelling	10
1.3 Doelstelling	10
1.4 Onderzoeksvraag	11
Centrale vraag.....	11
Deelvragen	11
1.5 Onderzoeksmethodologie / -model.....	11
1.6 Relevantie	12
Wetenschappelijke relevantie	12
Maatschappelijke relevantie.....	12
Relatie met voorgaande onderzoeken.....	13
1.7 Leeswijzer.....	13
2. Het concept van de wooncoöperatie	14
2.1 Wat is een wooncoöperatie.....	14
Het ontstaan van de wooncoöperatie	14
De wooncoöperatie gedefinieerd	15
Woon coöperaties anno 2022.....	17
Sociaal-maatschappelijke waarden van een wooncoöperatie	19
Betrokken stakeholders	19
Bekendheid, uitdagingen en belemmeringen.....	20
Conclusie	20
2.2 Instituties met betrekking tot wooncoöperaties	20
Juridisch (wet- en regelgeving)	21
Juridisch-planologisch (bestemming)	21
Financieel-economisch (grondbeleid).....	21
Fiscaal.....	22
Overheids- / lokaal beleid	26
Conclusie	26
2.3 Positie van de wooncoöperatie in de woningmarkt	27

Segmentering.....	27
Huur / koop.....	28
Doelgroepen.....	28
Overheidsbeleid.....	29
Concurrerende initiatieven.....	29
Conclusie.....	29
2.4 Positie van de wooncoöperatie in de vastgoedmarkt.....	30
Ontwikkeling.....	30
Belegging.....	30
Investering.....	30
Financiering.....	30
Conclusie.....	31
2.5 Conclusie.....	31
3. Businessmodel van een wooncoöperatie.....	32
3.1 Oprichting van een wooncoöperatie.....	32
3.2 Juridische positie van de wooncoöperatie (rechtsvorm).....	33
3.3 Financiering van een wooncoöperatie.....	34
3.4 Exploitatie van een wooncoöperatie.....	37
3.5 Conclusie.....	38
4. De wooncoöperatie in de praktijk: Nederland en het buitenland.....	39
4.1 Wooncoöperaties in Nederland.....	39
Copekcabana, Amsterdam.....	39
WaalwijkWonen, Waalwijk.....	40
Roggeveenstraat, Den Haag.....	41
De Warren, Amsterdam.....	42
Villa van Vijven, Almere.....	44
Conclusie.....	44
4.2 Wooncoöperaties in buitenland.....	45
Duitsland.....	45
Zwitserland.....	46
Denemarken.....	48
Oostenrijk.....	49
Zweden.....	51
Spanje.....	52
4.3 Vergelijk wooncoöperaties in Nederland en buitenland.....	53
4.4 Conclusie.....	55

5. De wooncoöperatie in de praktijk: kansen en belemmeringen.....	56
5.1 Kansen.....	56
5.2 Belemmeringen.....	56
5.3 Omissies	57
5.4 Maatschappelijk.....	57
5.5 Politiek	57
5.6 Conclusie.....	58
6. De wooncoöperatie in de praktijk: een marktgericht perspectief.....	60
6.1 Bekendheid van wooncoöperaties in de markt.....	60
6.2 Kansen voor wooncoöperaties	61
6.3 Belemmeringen voor wooncoöperaties	62
6.4 Voorwaarden voor wooncoöperaties	63
6.5 Conditie voor wooncoöperaties	63
6.6 Mogelijke businessmodellen voor wooncoöperaties	64
6.7 Conclusie.....	65
7. Conclusie, reflectie en aanbevelingen	66
7.1 Conclusie.....	66
Wet- en regelgeving.....	66
Beleid	67
Financiering- en investeringsperspectief.....	67
Businessmodel	68
Maatschappelijke waarde.....	68
7.2 Toepassing op organisatie	68
7.3 Reflectie	69
Methodologische reflectie.....	69
Persoonlijke reflectie	69
7.4 Aanbevelingen vervolgonderzoek.....	70
7.5 Discussie.....	71
Bijlagen	72
A. Literatuurlijst.....	73
B. Overzicht geïnterviewde personen	78
C. Interview vragenlijst	79

1. Inleiding

1.1 Introductie en aanleiding

De laatste jaren hebben in het teken gestaan van enorme economische groei na de financiële crisis. Het heeft de huizenmarkt geen windeieren gelegd, waarbij de gemiddelde transactieprijs in het 4^e kwartaal van 2021 is gestegen naar € 438.000 (NVM, 2022). Deze waarde-sprong zorgde er in combinatie met een dalende rente voor dat een groep bestaande huizenbezitters stappen kon zetten in hun wooncarrière en soms zelfs hun oude woning kon aanhouden voor de verhuur. Voor niet-huizenbezitters werd de kans op een potentiële eigen woning door de significante woningprijsstijgingen juist kleiner. Dit terwijl ook de vrije sector huurprijzen de hoogte in gingen en het aanbod sociale of middenhuurwoningen ver achter is gebleven bij de vraag (Economisch Instituut voor de Bouw, 2020).

Het is in een notendop de kern van de huidige wooncrisis in Nederland. Naast economische impact heeft de wooncrisis ook een belangrijke sociaaleconomische component. De wooncrisis heeft een tweedeling gecreëerd in de maatschappij. Een kloof tussen inkomens waar het ook bepalend is of je huurt of een koopwoning hebt (Economisch Instituut voor de Bouw, 2020) (Eerenberg, 2021). Met televisieprogramma's zoals *Sander en de kloof* door Sander Schimmelpenninck of *Scheefgroei* door Jeroen Pauw is hier recentelijk meer en meer maatschappelijke en politieke aandacht voor ontstaan. Ook de overheid is al langere tijd actief bezig met het verruimen van de voorraad in het middensegment van de woningmarkt door stevig in zetten op bouwen van zowel huur als koop, voor de verpleegster, de politieagent en de leraar. Er wordt veel specifieke regelgeving ingezet op lokaal niveau om dit voor elkaar te krijgen (van Wijk-Westdorp, 2021). Dit overigens met wisselend succes. Daarnaast vallen los van de ontstane vertraging in ontwikkelingen en het beperkte aanbod in het middensegment hierbij alsnog velen buiten de boot (Economisch Instituut voor de Bouw, 2020). Bijvoorbeeld inkomensgroepen die gezamenlijk net boven de sociale inkomensgrens zitten en niet aan de strenge inkomenseisen voldoen. Of twee sociaal maatschappelijke beroepen in een gezinssituatie als een verpleger en een docent die samen teveel verdienen voor het middensegment. Of een hoogopgeleide starter die is aangewezen op de vrije sector huurmarkt omdat het gat naar een eigen woning kopen te groot is geworden. Een oplossing die sinds 2017 in het regeerakkoord wordt genoemd maar vooralsnog beperkte aandacht heeft gekregen is de wooncoöperatie, een betaalbare vorm tussen huur en koop in.

De wooncoöperatie is een oud fenomeen dat al vanaf circa 1900 in Nederland heeft bestaan. Het vormt een coöperatieve manier om gezamenlijk het eigendom te hebben van woningen of een wooncomplex en ook gezamenlijk verantwoordelijk te zijn voor het aansturen en beheren ervan. Deze woonvorm is vanaf 2015 opgenomen in de Woningwet en heeft een plek gekregen in regeerakkoord van 2017-2021 (VVD, CDA, D66 en ChristenUnie, 2017). De wooncoöperatie wordt in de Woningwet als volgt gedefinieerd door de Rijksoverheid: *“een vereniging met volledige rechtsbevoegdheid die zich ten doel stelt om haar leden in staat te stellen zelfstandig te voorzien in het beheer en onderhoud van de door hen bewoonde woongelegenheden en de direct daaraan grenzende omgeving”* (Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, sd).

Het is echter vanaf 2017 relatief stil gebleven rondom het thema. Er zijn hoofdzakelijk kleinschalige lokale initiatieven van de grond gekomen. Enkel de stad Amsterdam heeft een Actieplan Wooncoöperaties opgesteld in mei 2020 (Gemeente Amsterdam, 2020) en 13 concrete locaties aangewezen die zij de komende jaren als collectief zelfbouwkavel op de markt wil brengen. Het concept krijgt echter weinig voet aan de grond en is binnen de (professionele) vastgoedsector een weinig gehoorde term.

In januari 2022 is er echter meer landelijke aandacht gekomen voor het thema middels de publicatie van het boek *Operatie Wooncoöperatie* (Kuenzli & Lengkeek, 2022). De ondertitel van het boek luidt: *Uit de wooncrisis door gemeenschappelijk bezit*. Met een presentatie aan de kersverse minister voor Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening, Hugo de Jonge, is het thema (weer) op de politieke agenda gezet. De vraag is echter wat er in de afgelopen vijf jaar is gebeurd, waarom dit fenomeen in Nederland zo onderbelicht is en waarom worden in omringende landen zoals Duitsland, Frankrijk, Spanje, Denemarken en Zwitserland hiermee wel successen geboekt (Ahedo, Hoekstra, & Extezarreta, 2021) (Kuenzli & Lengkeek, 2022) als een betaalbare woonoplossing in grote steden. Politiek en maatschappelijk lijkt het momentum er te zijn, hoe krijgen we wooncoöperaties in Nederland definitief van de grond in samenwerking tussen markt en overheid?

Ook maatschappelijke ondernemers lijken interesse te hebben om dit fenomeen beet te pakken en met praktische oplossingen te komen (Meershoek, 2022). Een intentie tot samenwerking tussen een ondernemer en woningcorporatie Rochdale uit Amsterdam waarin zij bij 100 betaalbare huurwoningen de 150 huurders kapitaal willen laten opbouwen dat ze meekrijgen bij vertrek. Zo ook ondernemer Bart Hartman die in samenwerking met ontwikkelaar Peak Development bezig is om zijn initiatief Cokopen op te zetten. Met een stichting wil hij een platform bieden voor op te richten wooncoöperaties waarbij zij tegen aantrekkelijke voorwaarden financiering verkrijgen en bewoners een aandeel kunnen kopen en meeprofiteren van de waardevermeerdering van het vastgoed.

1.2 Probleemstelling

Nederland bevindt zich in een wooncrisis, zoals in paragraaf 1.1 omschreven, waarbij vraag en aanbod zich ver uit elkaar begeven waarbij de bereikbaarheid van woningen voor bepaalde inkomensgroepen (€ 40.000 - €75.000) niet of nauwelijks aanwezig is. Het vraagt om alle mogelijkheden voor betaalbare woningbouw te onderzoeken deze vraag en aanbod in balans te brengen. Een wooncoöperatie is een van de aangedragen oplossingen voor betaalbare woningbouw die zich bevindt tussen huur en koop. Hoewel dit fenomeen in het buitenland als succesvolle toevoeging geldt op zowel huur- als koopproducten komt het in Nederland vooralsnog amper van de grond. Praktische handvatten lijken te ontbreken hoe dit segment een plek te geven op de Nederlandse woning- en vastgoedmarkt.

Het lijkt ook te ontbreken aan heldere initiatieven die de zelfbouwgedachte en individuele maatwerk overstijgen. Welke partijen zijn hiervoor nodig en wie vervult welke rol. Tot op heden werd veel naar zelfbouwgroepen, corporaties en gemeentes gekeken. Maar kan de markt daarin een rol vervullen? Kunnen wooncoöperaties ook worden opgezet waarbij de gemeenschap, met als primaire deler een bepaalde inkomensgroep, gedurende of na de ontwikkeling pas ontstaat?

Het vraagt om een nadere verkenning van het fenomeen wooncoöperaties en welke kansen er vanuit een marktperspectief liggen om een bijdrage kunnen leveren aan een betaalbare woonoplossing. Is het onbekend maakt onbemind bij investeerders, beleggers en ontwikkelaars of zijn er andere drempels vanuit wet- en regelgeving of de businesscase dat het niet of minder interessant maken om in deze nieuwe tak van sociaalwonenplus of spaarwonen te investeren.

1.3 Doelstelling

Het doel van dit verkennende onderzoek is om op basis van een literatuurstudie, caseonderzoek en expertinterviews inzicht te krijgen en te bieden in de voorwaarden en condities voor marktpartijen om wooncoöperaties (mede) op te zetten en/of te realiseren. Dit door ze (mede) te ontwikkelen, er in te investeren / te beleggen / te participeren in deze vorm van betaalbare woningbouw. Met de uitkomsten van dit verkennende kwalitatieve onderzoek zal antwoord gegeven op de hoofdvraag van het onderzoek.

1.4 Onderzoeksvraag

Het onderzoek bestaat uit een centrale vraag die middels het stellen en beantwoorden van een aantal deelvragen zal worden beantwoord in dit onderzoek.

Centrale vraag

Deze luidt: Onder welke voorwaarden en condities zouden marktpartijen wooncoöperaties willen ontwikkelen, in willen beleggen, investeren en/of participeren?

Deelvragen

De centrale vraag is onder te verdelen in verschillende deelvragen die hieronder zijn weergegeven:

1. *Wat zijn wooncoöperaties en hoe zijn zij gepositioneerd in de Nederlandse woning- en vastgoedmarkt?*
Een literatuurstudie naar het concept en de fundamenten van de wooncoöperatie, de wijze waarop wooncoöperaties in Nederland zijn geregeld en geborgd binnen de Nederlandse wet en regelgeving en hoe deze zich verhoudt in de Nederlandse woning- en vastgoedmarkt.
2. *Hoe ziet de businesscase van een wooncoöperatie eruit?*
Een literatuurstudie naar de wijze hoe de wooncoöperatie is georganiseerd en hoe de businesscase eruit kan zien en welke mogelijkheden en smaken zij daarin hebben.
3. *Onder welke condities en voorwaarden zijn de huidige wooncoöperaties in de praktijk in binnen- en buitenland georganiseerd en welke kansen en belemmeringen doen zich vanuit een marktperspectief voor?*
Een casestudy- en expertonderzoek naar een aantal wooncoöperaties in binnen- en buitenland en onder welke condities en voorwaarden deze zijn opgezet en welke kansen en belemmeringen zich voordoen bij het opzetten van een wooncoöperatie in de praktijk.
4. *Wat zijn de kansen voor marktpartijen (ontwikkelaars / beleggers / investeerders) om nieuwe wooncoöperaties op te zetten en welke condities en samenwerkingen zijn hierin benodigd?*
Een expertonderzoek naar de kansen en mogelijkheden die door stakeholders in de Nederlandse woning- en vastgoedmarkt voor marktpartijen worden gezien om wooncoöperaties op te zetten en onder welke condities.

1.5 Onderzoeksmethodologie / -model

Het onderzoek is kwalitatief en exploratief van aard over het thema van een marktperspectief op wooncoöperaties. De gehanteerde onderzoeksofzet is opgedeeld in drie fases en hieronder beschreven en afbeeld in figuur 1.

Fase 1 Theorievorming (beschrijvend)

Fase 2 Praktijkonderzoek (beschrijvend / beoordelend)

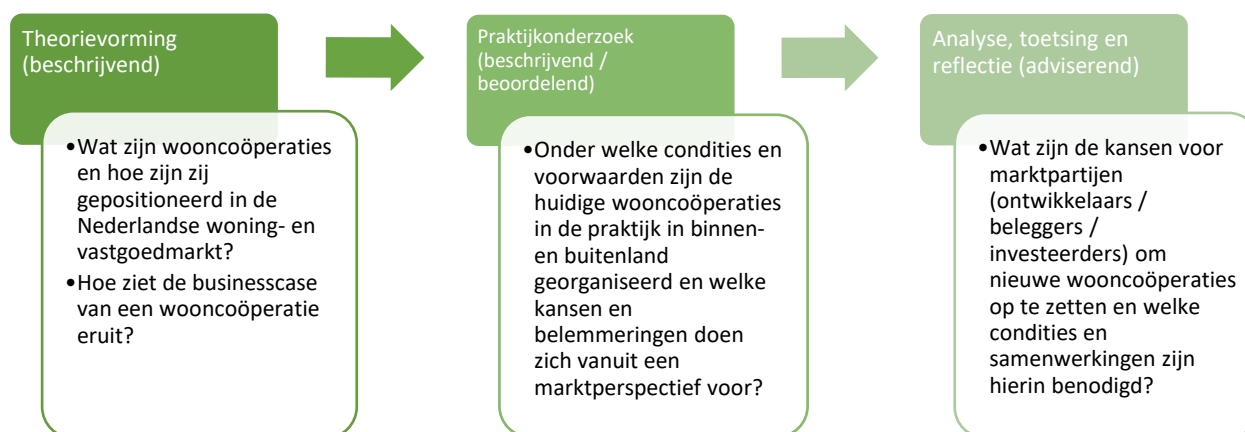
Fase 3 Analyse, toetsing en reflectie (adviserend)

Fase 1 In de eerste fase is het theoretisch kader opgezet middels een literatuurstudie naar het thema wooncoöperaties. Dit is in eerste instantie vanuit de beperkte wetenschappelijke (inter)nationale literatuur, in tweede instantie vanuit een ruimere hoeveelheid (inter)nationale vakliteratuur. Gezien het wetenschappelijke karakter van dit onderzoek is getracht zoveel mogelijk aansluiting te vinden vanuit de wetenschap, achtereenvolgens vanuit vakliteratuur en de praktijk. De theorie achter het concept van de wooncoöperatie is hierin bekeken op vijf aspecten. Allereerst wat houdt een wooncoöperatie in, ten tweede hoe de instituties zijn geregeld rondom de wooncoöperatie. Daaropvolgend als derde aspect wat de businessmodellen achter bestaande wooncoöperaties zijn. Als

vierde en vijfde aspect hoe de wooncoöperatie zich verhoudt in de Nederlandse woning-respectievelijk vastgoedmarkt. Hiermee is een theoretisch kader gesteld rondom de wooncoöperatie.

Fase 2 In de tweede fase is het theoretisch kader getoetst via een praktijkonderzoek. Het onderzoek bestaat uit een caseonderzoek en bestudering van de buitenlandse praktijk. De cases zijn geselecteerd uit een uitgebreidere lijst op basis van representativiteit en mogelijk repetitief karakter. De cases zijn onderzocht op basis van een literatuurstudie per case. Daarnaast zijn een aantal experts geraadpleegd over het thema wooncoöperatie als de afzonderlijke cases.

Fase 3 In de derde fase is met een aantal expertinterviews een verdere kwalitatieve verdieping gedaan op het thema wooncoöperaties en welke kansen en belemmeringen zich voordoen vanuit een marktperspectief. Een analyse van en reflectie op de interviews is hoofdonderdeel van fase 3.



Figuur 1 Schema onderzoeksopzet

1.6 Relevantie

De relevantie van het onderzoek is onder te verdelen in een wetenschappelijke en maatschappelijke relevantie. In de volgende twee paragrafen zijn deze uiteengezet als ook hoe dit onderzoek zich verhoudt tegenover andere uitgevoerde onderzoeken aanverwant aan dit thema.

Wetenschappelijke relevantie

De wooncoöperatie is een recent veelbesproken thema maar dat niet of nauwelijks wetenschappelijk in Nederland is onderzocht. Het wordt als een mogelijke tussenvorm van huur en koop gezien als een betaalbare woonoplossing. In het buitenland heeft er meer onderzoek plaatsgevonden naar de wooncoöperaties gezien ze daar ook al een langere geschiedenis hebben met dit fenomeen.

Vanaf 2015 is de wooncoöperatie ook weer in Nederland toegestaan en geborgd in de Woningwet. Het ontbreekt echter aan onafhankelijk wetenschappelijk onderzoek die de potentie, kansen en belemmeringen van de wooncoöperatie in de 21^e eeuw beschrijft. Dit vanuit de vastgoedkunde bezien vanuit zowel strategisch, organisatorisch, ruimtelijk, juridisch, financieel als een financieel-economisch perspectief.

Maatschappelijke relevantie

In paragraaf 1.1 is al uitgebreid beschreven wat voor kansen de wooncoöperatie in de huidige wooncrisis worden toegedicht. Dat zijn onder andere de volgende zaken. Het kan een mogelijke betaalbare woonoplossing bieden tussen huur en koop in. Het kan een kloof tussen sociaal, midden en vrije sector als ook inkomensgroepen mogelijk verkleinen. Het biedt een mogelijke oplossing voor het doorstromen op de woningmarkt. Van sociaal naar coöperatief wonen in het middensegment en mogelijk vanuit daar naar de vrije sector.

Tevens kan het wonen binnen een coöperatief initiatief bijdragen aan een gevoel van collectiviteit, aan nabuurschap en gaat het in tegen het 'individualisme' in de huidige maatschappij. Zeker wanneer er binnen een wooncoöperatie ook wordt gekozen voor gedeelde ruimtes of voorzieningen. Eveneens vanuit (sociale) duurzaamheid kan het een meerwaarde om zaken als collectief te regelen of in behoefte te voorzien of het nu gaat om energieopwekking, gebruik en uitwisseling, of om bijvoorbeeld een wasvoorziening te delen en uitgaat van duurzaam collectief en efficiënt gebruik. Bijkomstigheden van waarden die vandaag de dag in de maatschappij in toenemende mate belangrijker worden gevonden.

Met al deze mogelijke kansen is het van belang dat deze ook wetenschappelijk worden onderzocht in hoeverre zij werkelijk een oplossing bieden voor dit sociaaleconomische en maatschappelijke probleem achter de wooncrisis.

Relatie met voorgaande onderzoeken

Over de wooncoöperatie wordt de laatste jaren meer geschreven vanuit de hoek van de volkshuisvesting, planologie, architectuur in vakliteratuur. Echter is er zeer beperkt wetenschappelijk onderzoek gedaan in Nederland. Wel zijn er in opdracht van het ministerie van Binnenlandse Zaken een aantal publicaties geweest. Dit gaat om onder andere het *'Europees onderzoek naar wooncoöperaties'* (Briene & al, 2021) waarin gekeken is naar de condities waaronder wooncoöperaties in het buitenland worden gerealiseerd.

Daarnaast heeft Platform31 na invoering van de herziene Woningwet in 2015 diverse programma's uitgevoerd waar verschillende publicaties voor zijn gedaan en/of waarvoor onderzoeken extern bij adviseurs zijn uitgezet. Dit gaat om het *'Experimentenprogramma 2015-2016'*, *'Actieprogramma 2017-2018'* en *'Het hernieuwde actieprogramma 2020-2021'*. Zij hebben diverse verkenningen en analyses gedaan van wooncoöperatie in oprichting of afgelopen jaren zijn opgericht.

Raakvlakken zijn er met co-housing waarover verschillende wetenschappelijke publicaties zijn gedaan. Daarbij wordt uitgegaan van een collectief waarin iedereen een kleinere of grotere eigen woning met meer of minder eigen voorzieningen heeft waarbij deze zijn opgenomen als gedeelde ruimtes en/of voorzieningen (Tummers, 2016). Veel van de co-housing projecten zijn als coöperatief opgezet, maar het betekent niet dat dit wanneer het een coöperatie is dit een co-housing project is. In dit onderzoek is deze literatuur wel meegenomen in de beschouwing waarbij de gemeenschappelijk voorzieningen buiten beschouwing zijn gelaten.

Een recente publicatie van het boek *'Operatie wooncoöperatie'* geeft het meest volledige overzicht en een actuele status aan waar Nederland staat qua wooncoöperaties aan de woningmarkt (Kuenzli & Lengkeek, 2022). Een meer wetenschappelijk praktijkgericht onderzoek naar de wooncoöperatie ontbreekt echter voor de Nederlandse context vanuit het marktperspectief daar waar dit onderzoek invulling aan probeert te geven.

1.7 Leeswijzer

In hoofdstuk 2 is een beschrijving te vinden van het concept wooncoöperatie. Wat houdt de wooncoöperatie in, hoe is deze geborgd in de instituties en wat voor rol bekleed zijn in de Nederlandse woning- en vastgoedmarkt. Hoofdstuk 3 gaat in op de businesscase en exploitatie van de wooncoöperatie. Vervolgens worden in hoofdstuk 4 verschillende praktijkcasussen bekeken en een beschrijving hoe de wooncoöperatie in het buitenland functioneert. Dit hoofdstuk eindigt met een analyse van de wooncoöperatie in de praktijk en welke kansen en belemmeringen zich voordoen. Deze zijn middels interviews met experts getoetst aan hun praktijkervaring hetgeen beschreven is in hoofdstuk 5. Het rapport wordt afgesloten met de conclusies, aanbevelingen en reflectie in hoofdstuk 6.

2. Het concept van de wooncoöperatie

In dit hoofdstuk wordt de wooncoöperatie beschouwd aan de hand van wetenschappelijke (inter)nationale literatuur als ook de (inter)nationale vakliteratuur. Hiermee wordt in de eerste paragraaf (2.1) een beeld gegeven wat een wooncoöperatie omhelst, hoe deze zich anno 2022 in Nederland presenteert. Daarbij wordt ook een definitie aangenomen voor de wooncoöperatie zoals deze in dit onderzoek zal worden gebruikt. In de tweede paragraaf (2.2) wordt de sociaal-maatschappelijke waarde van de wooncoöperatie besproken waarna in paragraaf 2.3 wordt stil gestaan bij de instituties rondom deze woonvorm. De positie die de wooncoöperatie in de woningmarkt respectievelijk vastgoedmarkt inneemt komt terug in paragraaf 2.4 en 2.5. Afsluitend met in paragraaf 2.6 de te trekken conclusies die het theoretisch kader vormen van dit onderzoek.

2.1 Wat is een wooncoöperatie

Het ontstaan van de wooncoöperatie

De coöperatieve gedachte in het wonen is al een geruime tijd geleden ontstaan en gaat terug naar het ontstaan van de eerste woningbouwverenigingen halverwege de 19^e eeuw. Deze werden door verlichte liberalen, ondernemers en gegoede burgers opgezet in Amsterdam vanuit ‘filantropisch kapitalisme’ (Beekers, 2012). Immers een gezonde arbeider is een productieve arbeider (Kuenzli & Lengkeek, 2022). Het mes sneed aan twee kanten ten gunste van de ondernemer als ook de arbeider. De arbeiders verenigden zich vervolgens in arbeiderscoöperaties die zorgdroegen voor de bouw van hun eigen woningen. Door gezamenlijk op te trekken in inkoop, productie en beheer konden ze een gemeenschappelijk voordeel behalen. In Amsterdam werd in 1868 zodoende de Bouwmaatschappij tot Verkrijging van Eigen Woningen (BVEW) opgericht. Het resulteerde in de ‘Dubbeltjespanden’ die vandaag de dag nog door woningcorporatie De Key worden verhuurd. In navolging werden er vele wooncoöperaties opgezet tot omstreeks 1900 (Van der Woud, 2010). Deze coöperaties gingen uit van betaalbaar wonen, onder (relatief) goede omstandigheden, waarbij met behulp van middelen van de ondernemer de arbeider een eigen woning tegen kostprijs kon huren met een kleine surplus voor opbouw van eigen vermogen.

In 1901 werd de Woningwet geïntroduceerd die orde en structuur moest brengen in de volkshuisvesting (Brekelmans & al., 2014). Het zorgdragen voor goede en betaalbare woningen werd een verantwoordelijkheid van de rijksoverheid. De uitvoering werd een taak van de gemeentes. In deze periode zijn de woningcorporaties ontstaan, destijds ook wel genoemd de Toegelaten Instelling (TI). Als stichting of vereniging (vaak gekoppeld aan een van de maatschappelijke zuilen) kon men zich laten registreren en zodoende aanspraak maken op subsidies, garanties of leningen van het Rijk voor het bouwen en exploiteren van sociale woningbouw (Kuenzli & Lengkeek, 2022).

Dit betekende ook een significante verandering voor de vele wooncoöperaties die reeds waren opgezet. Zij konden zich in eerste instantie namelijk niet laten registreren als Toegelaten Instelling en aanspraak maken op subsidies. Men vreesde dat op grond van de fiscale structuur van de coöperaties subsidies op de lange termijn niet ten goede zouden komen binnen de door de overheid gestelde doelstellingen van de Volkshuisvesting (Brekelmans & al., 2014). Binnen de coöperatie was men gezamenlijk eigenaar (men bezat aandelen) en zou men in principe een rendement kunnen behalen uit zowel de huurstream als bij verkoop van de woningen. Evenals dat de bewoners mogelijk op den duur de woning zelf zouden kunnen verwerven. Voor een Toegelaten Instelling werd geëist dat deze marktconforme huurprijzen hanteerde en dat de bewoners enkel huurden en er geen koopoptie bestond. Dit in tegenstelling tot de wooncoöperaties die veelal een kostprijshuur hadden met een eventuele koopmogelijkheid voor de bewoner. De mogelijkheid om subsidie te ontvangen leidde toch

tot het einde van de eerste golf van wooncoöperaties; velen zijn rond 1920 met statutenwijzigingen omgezet tot Toegelaten Instelling (Kuenzli & Lengkeek, 2022).

Een tweede golf van oprichtingen van nieuwe wooncoöperaties ontstond in de jaren van '80 van de 20^e eeuw. Waar de overheid in die periode een nieuwe visie op de verzorgingsstaat ontwikkelde vanuit een marktperspectief (Kuenzli & Lengkeek, 2022) en zich inzette om het eigenwoningbezit te stimuleren. Zo verenigden zich vanuit een ideële en alternatieve hoek diverse groepen om coöperatieve woonwerkgemeenschappen op te zetten (Brekelmans & al., 2014). Het was een kortdurende opkomst van de wooncoöperatie.

Daarna is het wederom een langere periode stil geweest en zijn slecht een beperkt aantal coöperaties blijven bestaan. Een opleving, een zogenaemde derde golf, ontstond vanaf 2013 onder aanvoering van Adri Duivesteijn. Hij schreef als afscheid nemend wethouder Duurzame Ruimtelijke Ontwikkeling van Almere een essay *“De wooncoöperatie: Op weg naar een zichzelf organiserende samenleving”*. Kern van zijn pleidooi was na 7 jaar wethouderschap dat hij pleitte voor een eigendomsneutraal woonstelsel met meer opties dan enkel huur of koop. Waarbij of je nu arm of rijk bent er meer opties zouden moeten bestaan. Mensen zouden zelf de verantwoordelijkheid moeten kunnen nemen (voor het behouden van) de eigen woon- en leefomgeving (Duivesteijn, 2013). Middels het opzetten van wooncoöperaties zou in zijn optiek een groot deel van de sociale woningbouw kunnen worden overgeheveld in een coöperatief eigendom van de bewoners. Dit ondersteund met leningen, garanties vanuit de overheid en kennisdeling plus advies vanuit de corporaties. Door zijn persoonlijke inzet is de wooncoöperatie weer opgenomen in de herziene Woningwet 2015 en ook onderdeel geworden van regeerakkoord tussen de VVD en de PvdA (2012-2017) (Kuenzli & Lengkeek, 2022).

Het heeft ervoor gezorgd dat waar we vandaag de dag staan de wooncoöperatie wordt gezien als een kansrijke betaalbare (vierde) woonvorm die zich tussen huur (sociaal, vrije sector) en koop in bevindt waarbij bewoners gezamenlijk eigenaar zijn van de coöperatie die de woningen in eigendom heeft en zij zelf zonder winstoogmerk verantwoordelijk zijn voor het beheer en de exploitatie.

De wooncoöperatie gedefinieerd

Een wooncoöperatie wordt gezien als een vorm van collectief wonen. Het wordt echter in vele vormen en smaken gehanteerd waarbij ook in binnen- en buitenland diverse varianten bestaan gevormd door de geldende instituties. Daarbij komt dat ook aanpalende begrippen als co-housing veelal worden gebruikt in eenzelfde context. Om voor dit onderzoek een helder kader te stellen wordt in deze paragraaf duiding gegeven aan de verschillende begrippen, de hoofdvarianten die in Nederland worden gehanteerd.

Bij een wooncoöperatie in zijn meest pure vorm is gebaseerd op collectief zelfbeheer en zelfbestuur over hun woningen waarbij iedere bewoner zijn of haar eigen woning heeft. Bij co-housing wordt uitgegaan van een collectief waarin iedereen een kleinere of grotere eigen woning met meer of minder eigen voorzieningen heeft waarbij deze zijn opgenomen als gedeelde ruimtes en/of voorzieningen (Tummers, 2016). Het betreft een begrip dat daarmee nog geen antwoord geeft op de vraag hoe het eigendom, beheer en exploitatie van de woning is geregeld. Dit kan op allerlei wijzen zijn vormgegeven. Bij wooncoöperaties wordt echter ook vaak ingezet op het creëren van gemeenschappelijke ruimtes en/of voorzieningen. Dit is echter geen vereiste. Zodoende is er een overlap tussen de begrippen wooncoöperatie en co-housing. Een wooncoöperatie kan vallen binnen co-housing, maar co-housing is niet per definitie een wooncoöperatie.

Gezien wooncoöperaties vanuit zelfbeheer en zelfbestuur worden opgezet is op te merken dat de gekozen oplossingen en uitgangspunten per project behoorlijk kunnen verschillen. Dit zal ook in de komende paragrafen worden toegelicht. Het creëert een rijkheid aan varianten die enerzijds het

potentieel aangeeft waarbij maatwerk eerder regel dan uitzondering is zodat aan de doelstelling(en) van de bewoners kan worden voldaan. Maar anderzijds zorgt dit ervoor dat bij de term wooncoöperatie geen eenduidig beeld in de markt bestaat.

In dit onderzoek wordt voor een wooncoöperatie de volgende samengestelde definitie gehanteerd (Gemeente Amsterdam, 2020) (Lupi & van Poelgeest, 2018) (Brekelmans & al., 2014):

Een wooncoöperatie is een autonome organisatie van vrijwillig verenigde personen die gezamenlijk in haar woonbehoefte en -wensen wil voorzien door middel van een (coöperatieve) vereniging of stichting zonder winstoogmerk waarbij ze gezamenlijk eigenaar, beheerder en uitvoerder zijn en deze organisatie op democratische wijze samen besturen en controleren.

Als men deze definitie ontleed zijn er een aantal belangrijke aspecten te onderscheiden. Deze bestaan uit:

- Een autonome organisatie
Het betreft een organisatie voor een wooncomplex of samenstelling van wooneenheden die, in eerste instantie¹, niet aan een andere organisatie zijn gelieerd.
- Vrijwillig verenigde personen
De leden van de vereniging of de deelnemers / begunstigers van de stichting hebben zichzelf op vrijwillige basis verenigd al dan niet op basis van bepaalde criteria.
- Coöperatieve vereniging of stichting
De rechtsvorm gekoppeld aan de organisatie.
- Zonder winstoogmerk
Vanuit de organisatie is winst geen doel op zich, veelal is het uitgangspunt een kostprijs dekkende vergoeding met een kleine opslag om zodoende een buffer op te kunnen bouwen.
- Gezamenlijk eigenaar, beheerder en uitvoerder
De leden van de vereniging of de deelnemers / begunstigers van de stichting zijn gezamenlijk eigenaar van een wooncomplex of samenstelling van wooneenheden. Er is geen individueel eigendom van de wooneenheden.
- Democratische wijze samen besturen en controleren
De leden van de vereniging of de deelnemers / begunstigers van de stichting kiezen gezamenlijk op democratische wijze een bestuur voor de vereniging of stichting.

In totaal zijn in Nederland vier verschillende hoofdvarianten onder wooncoöperaties die worden onderscheiden en gerealiseerd. Dit gaat om de 1) beheercoöperatie, 2) wooncoöperatie als dochter, 3) zelfstandige woonvereniging en 4) koperscoöperatie (Lupi & van Poelgeest, 2018). In tabel 1 is het onderscheid aangegeven wie het eigendom van het vastgoed heeft, verantwoordelijkheid draagt voor exploitatie en beheer, wie het bestuur vormt alsmede hoe wordt omgegaan met koop en verkoop van een deel van het vastgoed of de onderliggende aandelen.

	1) Beheercoöperatie	2) Wooncoöperatie als dochter	3) Zelfstandige wooncoöperatie	4) Koperscoöperatie
Eigenaar vastgoed	Corporatie, gemeente of andere vastgoedeigenaar (direct).	Corporatie, gemeente of andere vastgoedeigenaar (indirect). Het vastgoed is ondergebracht in een apart entiteit waarvan de vastgoedeigenaar aandeelhouder is.	Leden van de vereniging of de deelnemers / begunstigers van de stichting zijn gezamenlijk eigenaar als coöperatie.	De leden van de vereniging of de deelnemers / begunstigers van de stichting zijn individueel eigenaar van het vastgoed.

¹ De organisatie kan in geval van een wooncoöperatie als dochter nog gelieerd zijn aan een andere vastgoedeigenaar. Zie toelichting vier vormen wooncoöperaties.

Exploitatie en beheer	Leden van de vereniging of de deelnemers / begunstigers van de stichting.	Leden van de vereniging of de deelnemers / begunstigers van de stichting.	Leden van de vereniging of de deelnemers / begunstigers van de stichting.	Leden van de vereniging of de deelnemers / begunstigers van de stichting.
Bestuur	Leden van de vereniging of de deelnemers / begunstigers van de stichting.	Leden van de vereniging of de deelnemers / begunstigers van de stichting.	Leden van de vereniging of de deelnemers / begunstigers van de stichting.	Leden van de vereniging of de deelnemers / begunstigers van de stichting.
(Ver)Huur	Bewoners huren individueel van de vastgoedeigenaar.	Bewoners huren gezamenlijk van de vastgoedeigenaar.	nvt	nvt
(Ver)Koop	Niet mogelijk, het betreft een huurconstructie.	Dit is in eerste instantie niet mogelijk; optie tot verwerving aandelen.	Mogelijk, met in achtneming van beperkende voorwaarden vastgelegd door coöperatie.	Mogelijk, met in achtneming van beperkende voorwaarden vastgelegd door coöperatie.

Tabel 1 - Overzicht hoofdvarianten wooncoöperaties

Dit onderzoek richt zich met name op variant 3, te weten de zelfstandige wooncoöperatie waarbij de bewoners gezamenlijk eigenaar zijn van het vastgoed en zorgdragen voor exploitatie, beheer en bestuur. Dit kan plaatsvinden in bestaand vastgoed of nieuw te realiseren vastgoed. Dit is de meest pure vorm, het meest onderscheidend ten opzichte van bestaande woonconcepten in Nederland door en voor bewoners. Daarnaast wordt in vergelijking met succesvolle structuren in het buitenland het grootste potentieel verwacht om haar aandeel in de woningmarkt te vergroten en waar marktpartijen een rol in kunnen spelen.

Voor variant 1 en 2 wordt de kans voor marktpartijen kleiner ingeschat. Immers zijn deze tot op heden veelal gelieerd aan een corporatie, waarbij direct of indirect het eigendom van het vastgoed in bezit blijft van de corporatie. Voor variant 4 geldt ook een naar verwachting kleinere kans omdat het eigendom in handen is van de bewoner, specifiek ook de wooneenheid van de bewoner zelf, waarbij dit niet of nauwelijks afwijkt van regulier eigenwoningbezit anders dan dat zij in variant 3 veelal gezamenlijk financiering verkrijgen en beperkende voorwaarden hebben afgesproken over (ver)koop van de wooneenheden.

Bij variant 3 wordt ook het potentiële meerwaarde voor marktpartijen het grootste verwacht in een mogelijke rol en betrokkenheid. Dit door bijvoorbeeld het delen van ontwikkelkennis, de processen professionaliseren, het voorzien van financiering voor deze initiatieven. Daarmee ligt er ook een uitdagend vraagstuk in termen van organisatie en financiering tussen bewoners, coöperatie en marktpartijen – de kern van onderhavig onderzoek -.

Deze rol voor de marktpartijen wordt kleiner geacht voor variant 1 en 2 gezien vaak de corporatie betrokken is en blijft. Dit tenzij het een andere partij betreft maar daarbij bestaat het gevaar dat het een regulier middenhuur beleggingsproduct wordt zoals al door tal van beleggers wordt aangeboden als Bouwinvest, Amvest, etc.. Enkel hebben de bewoners meer regie over het beheer. Voor variant 4 is de kans nihil omdat zoals hierboven al beschreven het een soort van eigenwoningbezit is. Als laatste geldt dat juist variant 3 nog beperkt is gerealiseerd en ook vergelijking met het buitenland relevant maakt.

Woon coöperaties anno 2022

In de huidige wooncrisis wint de gedachte dat een wooncoöperatie, als een betaalbare vorm tussen huur en koop, een bijdrage aan de oplossing kan leveren aan terrein in Nederland.

Het aantal actieve coöperaties in Nederland is niet bekend en wordt niet bijgehouden in de datasets van het CBS en/of andere instanties als Platform31 en Vrijkoop. Vanuit het CBS wordt enkel onderscheid gemaakt in koop, huur en daarbinnen corporatiehuur en overige verhuurders. In 2021 had Nederland in totaal 7.966.331 woningen, onderverdeeld in 4.549.480 koopwoningen (57%), 3.401.779 huurwoningen (43%). De laatste groep bestaat uit corporatiewoningen (2.295.522 stuks) en overige verhuur (1.106.257 stuks) (CBS, 2021). De wooncoöperatie valt in de laatste categorie die ook bijvoorbeeld particuliere verhuur behelst. Verdere onderverdeling wordt niet bijgehouden.

Door Ecorys wordt de inschatting gedaan dat er circa 1.000 tot 2.000 wooncoöperaties in Nederland zouden zijn (Briene & al, 2021). Per wooncoöperatie verschilt het aantal woningen in een bandbreedte van ca. 5 tot 100 woningen. Bekend is wel dat er nog een aantal oudere wooncoöperaties nog actief zijn uit de eerste golf (rond 1900) en de tweede golf (rond 1970-1980). Bijvoorbeeld De Samenwerking uit 1908 (figuur 2) gelegen in Amsterdam bestaande uit een complex van 900 woningen waarbij de coöperatie het bezit heeft en beheer uitvoert. Maar ook De Halve Wereld gelegen in Amsterdam uit 1985 met 118 sociale huurwoningen waarbij het eigendom nog steeds van Ymere is, maar als experiment onder zelfbeheer valt. De helft van de woningen die vrijkomt binnen deze coöperatie mag zelf via een eigen wachtlijst worden toegewezen, de andere helft via de reguliere weg van Woningnet.



Figuur 2 Wooncoöperatie De Samenwerking, Amsterdam (Bron: <https://www.nrc.nl/nieuws/2021/10/29/onrust-onder-leden-van-woonvereniging-samenwerking-in-zuid-a4063327>)

Daarnaast is een nieuwe lichter van coöperaties uit de derde golf (vanaf 2015) actief die ook een grotere bekendheid hebben en als voorbeeld dienen voor nieuwe initiatieven. In de wooncoöperaties die het laatste decennium zijn opgezet is op te merken dat dit hoofdzakelijk bottom-up, en dus geen top-down, initiatieven zijn. Het zijn overwegend persoonlijke motivaties of overeenkomstige eigenschappen van bewoners die de aanleiding vormen om een wooncoöperatie op te zetten. Platform31 onderscheidt in totaal 8 redenen voor het opzetten van een wooncoöperatie (Platform31, sd):

- Het realiseren van woonwensen die niet door de markt worden aangeboden;
- De overtuiging dat bewoners samen betere kwaliteit kunnen leveren dan instituties;
- Het biedt mogelijkheden voor efficiënt woningbeheer door betrokkenheid, kleinschaligheid en maatwerk;
- De mogelijkheid om zeggenschap en verantwoordelijkheid nemen over de eigen woonsituatie;
- Een alternatief voor individueel huren of kopen;
- Het realiseren van zaken naast het wonen, zoals gemeenschappelijke voorzieningen.

Vanuit deze 8 redenen ontstaan in de praktijk vele diverse initiatieven met elk hun eigen gezicht, visie en motivatie. Actuele voorbeelden zijn het project Copecabana waarbij een aantal bewoners die gezamenlijk de woningen van de woningcorporatie huurt en beheert in Amsterdam Noord van woningcorporatie Ymere. Of een aantal professionals uit de Ruimtelijke Ordening en Volkshuisvesting die overal in het land coöperaties willen opzetten voor seniorenwoningen met het doel het sociale welzijn te verbeteren, zorgkosten te verlagen door verlenen van lichte vormen van zorg onder de noemer Knarrenhof (Lupi, 2017).

Sociaal-maatschappelijke waarden van een wooncoöperatie

Het zelf voorzien in de eigen woonbehoefte middels een wooncoöperatie zorgt ervoor dat bewoners / leden vaak een grote verbondenheid hebben met elkaar en het project. Hierbij speelt de sociale component, de betrokkenheid, het eigenaarschap, de duurzame relatie en de gemeenschapszin vaak een grote rol zo blijkt uit eerste ervaringen van wooncoöperaties (Lupi & Zonneveld, 2018). Dit ook vanuit het feit dat tot op heden veelal bottom-up zelfbouwinitiatieven zijn die de wooncoöperaties vormen waarbij de bewoners gelijkgestemden zoeken om het ontwikkelproces van jaren met elkaar aan te gaan. De sociaal-maatschappelijke component vormt tot op heden een belangrijk aspect omdat men gezamenlijk ook verantwoordelijk is voor het beheer en bestuur.

Wanneer er sprake is van meer gedeelde voorzieningen (co-housing) zal dit gevoel van gemeenschapszin naar alle waarschijnlijkheid toenemen. Zo blijkt uit ook uit diverse buitenlandse ervaringen vanuit de co-housing sector (Larsen, 2019). Er schuilt echter ook een gevaar in dat de wooncoöperaties meer en meer communes en/of 'gated communities' kunnen worden die zich afsluiten van de omgeving. Zo blijkt ook uit Deense ervaringen waar de wooncoöperaties meer voor de happy few werden met een hoger opleidingsniveau en sociaaleconomische status (Larsen, 2019). Dit speelt ook in Nederland, bijvoorbeeld in de wooncoöperatie 'De Samenwerking' in Amsterdam-Zuid waarbij zij in 1995 haar toelatingsbeleid heeft aangepast vanwege de enorme populariteit met een ledenstop en dat enkel nog kinderen van leden zich konden inschrijven. Dit leidde tot de stempel van een witte-elite-enclave (Kuenzli & Lengkeek, 2022).

De wooncoöperatie biedt mogelijkheden om bewoners met elkaar te verbinden en voor een zekere gemeenschapszin te staan. Echter zitten er kanttekeningen aan dat wanneer zij dit te ver doortrekt dit averechts kan werken en zij zich afsluit van haar omgeving. De sociaal-maatschappelijke waarde vormt een belangrijk fundament voor de wooncoöperatie, alleen in het kader van dit onderzoek voor het marktperspectief een minder belangrijk onderdeel om nader uit te diepen.

Betrokken stakeholders

Voor het opzetten van een wooncoöperatie zijn diverse stakeholders benodigd. Hieronder een korte opsomming van partijen die tenminste betrokken zullen zijn met toelichting van de rol:

Bewoners: De (toekomstig) bewoners zijn de belangrijkste schakel in het geheel. Zij vormen de groep die het eigenaarschap en het beheer gezamenlijk gaan vormgeven. Als zij zich samen verenigen als een coöperatie via een (coöperatieve) vereniging of stichting als rechtsvorm worden zij daarmee een zakelijke partij. De individuen dienen veelal aan bepaalde voorwaarden te voldoen, in geval van middeninkomens een bruto inkomen tussen de circa €40.000,- en €75.000,- per jaar. Of in geval van sociaal een inkomen lager dan € 40.000,- afhankelijk van de opzet en structuur van de coöperatie.

Gemeente: De lokale overheid speelt vanuit haar privaat- als publiekrechtelijke rol een belangrijke speler. Privaatrechtelijk als de grond- en/of het vastgoed worden verworven of de grond in erfpacht wordt uitgegeven. Dit kan ook zijn in rol van het verstrekken van garanties, leningen of subsidies. Publiekrechtelijk zal dit zijn vanuit de rol dat zij de bestemming van wonen, al dan niet gereguleerd, dient toe te staan alsmede dat zij de vergunning dient af te geven voor de bouw van het project.

Financier: Voor de financiering van het project zal een financier, in de vorm van een bank of investeerder moeten worden aangetrokken, een die een zakelijke lening verstrekt aan de wooncoöperatie. Dit betreft dus geen persoonsgebonden hypotheek in geval van een regulier koophuis.

Hiernaast zal een notaris betrokken zijn voor het passeren van de benodigde aktes. Andere betrokken partijen zouden nog kunnen zijn, woningcorporaties, juristen, fiscalisten. Dit naast de partijen die

nodig zijn voor de totstandkoming van het plan in de vorm van een ontwerpteam met adviseurs en uitvoerende partijen voor de realisatie van het project. Een overkoepelende kennis- en netwerkorganisatie deelt ook opgedane ervaringen, kennis en verschillende basisdocumenten aan wooncoöperaties om de opstart te vergemakkelijken. Dit gebeurt onder andere door Platform31, een organisatie die vanuit de Rijksoverheid diverse subsidies verkreeg voor het opzetten van onderzoeksprogramma's rondom wooncoöperaties. Daarnaast is Vrijcoop actief die ook als netwerkorganisatie om het uit Duitsland Mietshäuser Syndikat naar Nederlandse standaarden te vertalen. En als laatste partij Cooplinc die als organisatie staat voor kennisuitwisseling en vraagbaak voor het opzetten van wooncoöperaties. Geen van de partijen heeft echter een overkoepelende en formele rol als gesprekspartij of belangenbehartiger richting de instituten.

Bekendheid, uitdagingen en belemmeringen

De wooncoöperatie heeft de laatste jaren aan bekendheid gewonnen. Echter blijft het een genoemde schatting van Ecorys van circa 1.000-2.000 wooncoöperaties een zeer klein aandeel vormen in de Nederlandse woningmarkt (Briene & al, 2021). Voor een ruim deel van de initiatieven geldt dat deze vanuit toekomstig bewoners, veelal niet-professionals, bottom-up worden opgezet en zij zelf het wiel proberen uit te vinden. Daarbij wordt een langdurig proces aangegaan waarbij het nodige doorzettingsvermogen wordt gevraagd om te komen tot een (zelf)bouwopgave (Lupi & Zonneveld, 2018). Desondanks heeft de uitwisseling van kennis en ervaringen van initiatiefnemers afgelopen jaren wel in toenemende mate plaatsgevonden via zowel Platform31, Vrijcoop en Cooplinc. De laatste vormt een kennisnetwerk voor coöperatieve initiatieven in Nederland. Vanuit deze organisatie als ook via Platform31 zijn diverse formats, voorbeelddocumenten en notities te vinden vanuit juridisch, financieel en bijvoorbeeld fiscaal opzicht. Platform31 heeft ook een aantal initiatieven als koplopers samengebracht om een 'community of practice' op te zetten. Een aantal van de cases zal worden toegelicht en uiteengezet in hoofdstuk 3.

Waar bij de initiatiefnemers van een wooncoöperatie de informatie dient samen te komen, geldt dat ook voor de benodigde stakeholders zoals bijvoorbeeld gemeenten of financiers. Het ontbreekt deze stakeholders vaak aan kennis over wooncoöperaties en lopen zij er tegenaan dat de instituties niet of beperkt hierop zijn ingericht om het initiatief op een goede manier te begeleiden. Het wordt veelal als uitzondering beschouwt en behandelt als maatwerk. Hoe de instituties zijn uitgelegd op wooncoöperaties wordt in paragraaf 2.3 nader uiteengezet. Het zorgt ervoor dat het opzetten van een wooncoöperatie anno 2022 de nodige moeite kost en doorzettingsvermogen vraagt van initiatiefnemers.

Conclusie

De wooncoöperatie is een fenomeen dat alle lange tijd bestaat in Nederland vanaf eind 19^e eeuw. Het heeft verschillende fases gekend waarin de coöperaties opbloeden. Zo ook in de periode met de huidige wooncrisis is er meer aandacht voor betaalbare woningbouw en wordt de coöperatie als een mogelijke oplossing gezien tussen koop en huur. De wooncoöperaties die ontstaan zijn veelal lokale bottom-up initiatieven die van de bewoners een hoge mate van betrokkenheid en doorzettingsvermogen vragen. De overkoepelende kennis van de wooncoöperatie wordt gedeeld maar de variatie in type wooncoöperaties helpt niet mee in het vinden van een uniforme vorm.

2.2 Instituties met betrekking tot wooncoöperaties

In paragraaf 2.1 is stil gestaan bij het ontstaan van de wooncoöperaties, de motivaties van (aspirant)bewoners en de sociaal-maatschappelijke waarden van een wooncoöperatie. Het biedt voor de leden en aspirant bewoners mogelijkheden om zich samen te verenigen en zo te voorzien in hun

huisvestingsvraag. In deze paragraaf zal de wet- en regelgeving worden toegelicht alsmede van toepassing zijn beleid dat invloed heeft op de wooncoöperatie.

Juridisch (wet- en regelgeving)

De Woningwet uit 2022 en Huisvestingswet 2014 zijn de twee belangrijkste wetten in Nederland die van invloed zijn op de wooncoöperatie. In de Woningwet zijn algemene zaken geregeld voor een duurzame volkshuisvesting waar gemeenten, corporaties en huurdersorganisaties naar moeten handelen. Het omschrijft hoe woningen moeten worden gebouwd en worden aangeboden aan huurders. In de Huisvestingswet is omschreven hoe deze woningen te beheren en verdelen voor de daartoe bestemde doelgroep. De wet geeft gemeenten de mogelijkheid een eigen doelgroepenverordening op te stellen waarmee zij woningen kunnen toewijzen en volgorde van urgentie kunnen regelen. Dit gaat in de huidige praktijk om bijvoorbeeld studenten, jongeren tot 28 jaar, gehandicapten of specifieke beroepen.

Deze beide wetten hebben in eerste instantie betrekking op woningen binnen het gereguleerde (sociale) huursegment. De doelgroepenverordening kan echter, zoals bijvoorbeeld in de gemeente Amsterdam, ook worden gebruikt voor toewijzing middensegmentinkomens tussen afgerond de 44.000 Euro en 60.000 Euro (prijspeil 2019) (Gemeente Amsterdam, 2022). Veel van de wooncoöperaties die vandaag de dag worden opgericht bevinden zich namelijk in dit vrije sector (midden)segment. In Amsterdam dien je als bewoner bij een nieuwe middensegmentwoning een huisvestingsvergunning te overleggen. Qua wachtlijsten via Woningnet en toewijzing is dit echter niet zo gereguleerd zoals in het gereguleerde sociale huursegment.

In de Huisvestingswet en huisvestingsverordeningen is de wooncoöperatie echter nog niet specifiek opgenomen. Dit zou theoretisch wel kunnen. Het komt neer op uitvoering vanuit de lokale overheid (Gemeente Amsterdam, 2019).

Juridisch-planologisch (bestemming)

De wooncoöperatie valt juridisch-planologisch onder de bestemming Wonen. Voor een wooncoöperatie geldt dat deze aan dezelfde eisen vanuit het bestemmingsplan moet voldoen als elke andere woning in Nederland.

Financieel-economisch (grondbeleid)

Vanuit financieel-economische zin geldt dat bij gronduitgiften voor nieuwbouw of transformatie van bestaand vastgoed wooncoöperaties in elk segment zouden kunnen worden gerealiseerd. Zowel binnen de gereguleerde (sociale) huursector of het vrije sector segment met daarin de optie voor het 'middensegment' of 'het geheel vrije segment'. De coöperatieve vorm zegt enkel iets over het eigendom en de wijze van beheer en onderhoud. Het valt niet binnen huur als ook binnen koop, het is een alternatieve tussenvorm.

Wel worden sociaal-maatschappelijk de meeste kansen toegedicht voor coöperatief wonen in het gereguleerde (sociale) huursegment als het vrije sector middensegment. Vanuit de persoonlijke visie en overtuiging van Adri Duivesteijn is de wooncoöperatie in de Woningwet 2015 gekomen voor het gereguleerde (sociale) huursegment. Dit om de woningen weer 'terug te geven' aan de bewoners door ze meer betrokken en mede-eigenaar te maken in een coöperatie.

In het grondbeleid van gemeentes kan hier rekening mee worden gehouden met het toepassen van aparte grondprijzen gekoppeld aan eigendomsvorm (huur / koop / coöperatief) en bijvoorbeeld woninggroottes. De coöperatieve tussenvorm wordt echter zelden tot nooit zo uitgevraagd. Enkel in de gemeente Amsterdam wordt dit voortkomend uit het Actieplan Wooncoöperaties zo gevraagd, maar wel onder de categorie Collectief Particulier Opdrachtgeverschap voor Huurders (CPOH). De

grondprijzen worden daar residueel berekend door het verschil te nemen van de maximale financieringscapaciteit en de exploitatiekosten voor financiering en instandhouding. De maximale financieringscapaciteit wordt bepaald aan de hand van de maximale woonlasten voor de groep, acceptabele huurniveaus en woninggroottes (Kuenzli & Lengkeek, 2022). Aangezien een wooncoöperatie veelal de ambitie heeft eeuwigdurend kostenneutraal te opereren wordt dit gezien als de meest 'eerlijke' methode.

Naast de aparte grondprijzen voor het type segment kan het uitgeven van grond in erfpacht een middel zijn dat de gemeente kan inzetten om het voor wooncoöperaties makkelijker te maken. Een jaarlijkse canonbetaling zorgt ervoor dat de coöperatie de grondwaarde niet bij een bank hoeft te financieren. Dit kan de haalbaarheid en betaalbaarheid ten goede komen.

Voor de bepaling van de hoogte van de maandelijkse vergoeding geldt dat wanneer deze valt binnen het gereguleerde (sociale) huursegment is dat de maximale huur wordt bepaald aan de hand van het Woningwaarderingstelsel (WWS).

Fiscaal

De wooncoöperatie kan zich onder verschillende rechtsvormen organiseren. De vereniging en de coöperatie zijn daarin het meest gebruikelijk maar als stichting is ook een mogelijkheid. Vanuit fiscaal oogpunt is het daarbij van belang welke rechtsvorm zij hanteert, welk type wooncoöperatie uit tabel 1 zij is, welke activiteiten er binnen de zakelijke entiteit plaatsvinden, welke doelstelling daarbij beoogd is en wat zij feitelijk uitvoert en presteert. Dit raakt vele economische en fiscale facetten waarbij vooraf gesteld kan worden dat er voor de wooncoöperatie (georganiseerd via een vereniging dan wel coöperatie) geen eigen status door de overheid is toegekend. Dit zoals dit bij een Toegelaten Instelling (TI; woningcorporatie) of een Fiscale Beleggingsinstelling (FBI). De laatste betreft een aantal vastgoedbeleggers in het land actief zijn met pensioenbeleggingen zoals Amvest, Bouwinvest en Syntrus. Daarmee bevindt de wooncoöperatie zich als een vereniging of coöperatie zonder winsttoegmerk met hoge mate van zelfbeheer in een fiscaal grijs gebied zo concludeert VERDER Fiscaal Specialisten & Accountants in opdracht van Platform31 (van Bavel, 2019). De wooncoöperatie opereert met deze doelstelling binnen beperkte financiële marges.

Het is belangrijk onderscheid te maken tussen het feit dat de bewoner enerzijds lid is van een wooncoöperatie als vereniging of coöperatie waarin zij gemeenschappelijk in een vorm van een overeenkomst afspraken vastlegt over bepaalde lidmaatschapsrechten en -plichten, het eigendom, de financiering, services en andere zaken die de bewoners / leden met elkaar onderling wensen vast te leggen. Anderzijds dat de bewoners / leden hun woning tegen een maandelijkse vergoeding huren van de wooncoöperatie als vereniging of coöperatie. Onderstaand zullen de belangrijkste fiscale zaken worden toegelicht op thema.

Overdrachtsbelasting: Een wooncoöperatie is overdrachtsbelasting verschuldigd wanneer zij bestaand vastgoed bestemd voor wonen in eigendom verkrijgt. Dit volgens de vrijstelling beschreven in art11.1 in de Wet op de Omzetbelasting 1968 (wet OB). Dit geldt voor een zelfstandige wooncoöperatie als een koperscoöperatie. Wanneer het eigendom gemeenschappelijk wordt verkregen gaat het om 8% overdrachtsbelasting (2022) gezien het niet (direct) gaat om eigen bewoning. Voor een koperscoöperatie waarin de woning eigendom van het lid wordt is het 2% overdrachtsbelasting.

Omzetbelasting (BTW) vervaardiging / V.O.N.: In geval van (voor de fiscus) nieuw vervaardigd vastgoed geldt dat de woningen vrij op naam dienen te worden opgeleverd, dat is inclusief BTW. Dit zoals omschreven in de art.11.1a wet OB.

Omzetbelasting (BTW) exploitatie: de wooncoöperatie is voor haar hoofdactiviteit, het verhuren van woningen, vrijgesteld van omzetbelasting (art. 11.1b sub 2 wet OB). Dit is wel van toepassing op enerzijds de servicekosten en diensten waarbij voor de bewoner zij een keuze heeft ze niet of elders af te nemen. Anders is omzetbelasting verschuldigd over het vergoeden van werkzaamheden die door de bewoners of door derden worden uitgevoerd op rekening van de wooncoöperatie.

Voor de fiscus geldt dat wordt gekeken of er sprake is van btw-ondernemerschap. Dit betekent dat wordt gekeken of de wooncoöperatie op regelmatige basis economische handelingen verricht. Dit kan gaan om diensten tegen vergoeding door leden. Wanneer dit echter om niet plaatsvindt is zij geen ondernemer voor de btw-regelgeving. Over het algemeen geldt dat een wooncoöperatie snel als btw-ondernemer wordt gezien en zij dus belasting- en aangifteplichtig is (van Bavel, 2019).

Vennootschapsbelasting (vpb): de wooncoöperatie opereert als een bedrijf vanuit haar zakelijke entiteit en is in eerste instantie vennootschapsbelasting verschuldigd over het resultaat van haar exploitatie. Er geldt echter een vrijstelling voor instellingen die in het belang van de Volkshuisvesting actief zijn, oftewel vrij vertaald betreffen dit de Toegelaten Instellingen / Woningcorporaties. Dit kan dus gelden voor een beheercoöperatie of een coöperatie als dochter actief binnen het gereguleerde (sociale) huursegment.

Aan de belastingplicht voor de vpb liggen twee redenen ten grondslag, allereerst of zij een onderneming drijft en ten tweede als zij geen onderneming drijft, maar wel daarmee overeenkomende werkzaamheden verricht waardoor zij in concurrentie kan treden met andere ondernemingen die onder de vpb vallen.

Voor een wooncoöperatie is dit een grijs gebied zo wordt gesteld door VERDER Fiscaal Specialisten & Accountants in hun memo '*Fiscale kaders voor de Wooncoöperatie*' uit 2019 (van Bavel, 2019). Een onderneming wordt in vaste jurisprudentie omschreven als 'een organisatie van arbeid en kapitaal die deelneemt aan het economisch verkeer en daarmee streeft naar het behalen van winst' (van Bavel, 2019). Van arbeid en kapitaal is al snel sprake, van deelname aan het economisch verkeer is dit bij het puur voorzien in een woonbehoefte niet het geval. Wanneer zij aanvullende diensten aanbiedt en/of ruimtes verhuurd is er wel sprake van. Voor het streven naar het behalen van winst is het resultaat dat telt voor de fiscus, ondanks het streven naar een kostendekkende exploitatie zonder winst en/of borging in de statuten. Hierbij dient de wooncoöperatie zich voor het winstresultaat te houden aan hetgeen vastgelegd in de wet via het Burgerlijk Wetboek en de Richtlijnen voor de Jaarverslaglegging. Dit betekent dat een wooncoöperatie een fiscale balans en een resultatenrekening dient op te maken.

Een andere uitkomst kan ontstaan wanneer de werkzaamheden van de wooncoöperatie zich beperken tot voor de fiscus 'normaal vermogensbeheer' en er zo alsnog geen sprake van een onderneming zou kunnen zijn ondanks de gemaakte winst. Dit is echter een grijs gebied. Winst staat ook altijd in verhouding tot (genomen) risico's, dit is over het algemeen bij een wooncoöperatie vanuit ondernemersperspectief zeer laag. Zo kan er ook van de nuancering sprake zijn dat er ondernemingsactiviteiten en niet-ondernemingsactiviteiten plaatsvinden.

Een ander aspect dat nog van toepassing kan zijn is de generieke vrijstelling voor kleine verenigingen. Wanneer de fiscale winst in een jaar lager uitvalt dan € 15.000,- en samen met de voorgaande vier jaren niet hoger is dan € 75.000,- kan hier gebruik van worden gemaakt. Een verliesjaar wordt gelijk gesteld aan € 0,-.

Verhuurdersheffing: de afgelopen jaren waren wooncoöperaties in het gereguleerde (sociale) huursegment met 50 of meer wooneenheden een verhuurdersheffing verschuldigd. Dit gold ook voor wooncoöperaties actief volgens de Woningwet actief in dit gereguleerde (sociale) huursegment. Dit is met het regeerakkoord van Rutte IV in 2022 komen te vervallen.

Inkomstenbelasting: wanneer bewoners zelf het beheer dragen en/of activiteiten uitvoeren ten behoeve van de wooncoöperatie wordt er in geval van een beheercoöperatie voor worden gekozen om een huurkorting te geven. Hierbij zou sprake kunnen zijn van een verminderd woongenot en dat het dus voor de fiscus over het algemeen niet hoeft te worden gezien als een dienstbetrekking voor de inkomstenbelasting (van Bavel, 2019). Wanneer een beheercoöperatie op een andere manier een vergoeding uitkeert aan haar leden voor het verrichten van werkzaamheden zou het wel zo kunnen zijn dat dit wordt gezien als een (fictief) dienstverband voor de inkomstenbelasting. Het is echter mogelijk een vergoeding te geven onder de fiscale vrijwilligersregeling tot maximaal € 1.800 per persoon per jaar. Dit valt onder box 1 met belastbaar inkomen uit werk en woning.

Daarnaast geldt dat in box 3 het belastbaar inkomen uit sparen en beleggen dient te worden opgegeven bij de belastingaangifte. Waar bij een VvE bij een appartementencomplex een deel van het vermogen moet worden toegerekend aan de eigenaar is dat bij een wooncoöperatie onder zijn zakelijke entiteit niet van toepassing. Uitgaande van het feit dat de leden niet gerechtigd zijn en toegang hebben tot het vermogen van de wooncoöperatie.

Schenkbelasting: als leden een bijdrage geven aan de wooncoöperatie voor bijvoorbeeld de totstandkoming ervan, zonder dat zij eigendomsrechten verwerft, kan het zijn dat deze valt onder de heffing van schenkbelasting. Dit gaat om andere bedragen dan de (verplichte) contributievergoeding of -bijdrage die niet als schenking door de fiscus wordt onderkend (van Bavel, 2019). Zo ook in omgekeerde richting dat als de wooncoöperatie een bedrag uitkeert aan haar leden dat deze onder de schenkbelasting valt. De grens ligt op €2.274 (2022) tot waar deze vrijgesteld is van belasting.

Wanneer een wooncoöperatie zich zou kwalificeren als ANBI (Algemeen Nut Beogende Instellingen) of als SBBI (Sociaal Belang behartigende Instelling) zouden zij vrij schenkingen en giften kunnen ontvangen en zijn de begunstigers geen schenkbelasting boven de bovengenoemde grens verschuldigd. Van een ANBI status is volgens de fiscus geen sprake is omdat primair het belang van de bewoners voorop staat. Van een SBBI status kan mogelijk sprake zijn, vraag is of het werkelijk voldoende de sociale component afdekt (van Bavel, 2019). Voor zover bekend is dit in Nederland nog niet van toepassing.

Hypotheekrenteaftrek: voor eigenwoningbezit geldt dat bij het hebben van een hypotheek er hypotheekrenteaftrek mogelijk is. Wanneer bij een wooncoöperatie zij als zakelijke entiteit eigenaar is en daar een lening / hypotheek voor afsluit in plaats van de bewoner is er geen sprake van hypotheekrenteaftrek. Dit tenzij het juridische gebruiksrecht over de eigen woning bij de bewoner ligt (>50%) en het economisch eigendom bij de wooncoöperatie blijft liggen. In dat geval heeft de bewoner recht op hypotheekrenteaftrek (Brekelmans & al., 2014).

Voor het goed organiseren van een wooncoöperatie wordt geadviseerd vooraf inzichtelijk te krijgen of er sprake is van een mix van belastingplichtig, niet-belastingplichtige activiteiten en zo nodig voorafgaand met de fiscus hier (schriftelijk) afstemming over te zoeken. Is zij ondernemer voor de vpb, is zij ondernemer voor de btw, een van beiden of is dit niet het geval. Indien sprake is van een mix van belastingplichtig en niet-belastingplichtige activiteiten zal een fiscale balans en resultatenrekening moeten worden opgesteld. Daarbij is het een overweging om de belastingplichtige en niet-

belastingplichtige zaken in verschillende rechtspersonen onder te brengen en zo een administratieve rompslomp te voorkomen (van Bavel, 2019). Het lastige hieraan is dat de situatie en het resultaat per jaar kan verschillen en de fiscus er ook een ander oordeel over zou kunnen vellen.

In onderstaande tabel 2 is inzichtelijk gemaakt wat per type wooncoöperatie het fiscale regime is. Hierbij geldt de beperking en nuancering dat elke situatie zich met een gewijzigde context kan leiden tot een andere interpretatie en beoordeling door de fiscus.

	1) Beheercoöperatie	2) Wooncoöperatie als dochter	3) Zelfstandige wooncoöperatie	4) Koperscoöperatie
Totstandkoming wooncoöperatie				
Overdrachtsbelasting	Nvt	Nvt	8% in geval bestaande bouw	2% in geval bestaande bouw
BTW vervaardiging / VON	Nvt	Nvt	21% in geval van nieuw vervaardigd vastgoed	21% in geval van nieuw vervaardigd vastgoed
Exploitatie wooncoöperatie				
Vennootschapsbelasting	Ja, in de basis belastingplichtig, echter afhankelijk van aard, omvang en activiteiten onderneming. Actief in het gereguleerde (sociale) segment is een kans op vrijstelling van ondernemerschap aanwezig.	Ja, in de basis belastingplichtig, echter afhankelijk van aard, omvang en activiteiten onderneming. Actief in het gereguleerde (sociale) segment is een kans op vrijstelling van ondernemerschap aanwezig.	Ja, in de basis belastingplichtig, echter afhankelijk van aard, omvang en activiteiten onderneming. Kans op vrijstelling gering gezien het gezamenlijk eigendom en aangeboden services en inkoop van services.	Ja, in de basis belastingplichtig, echter afhankelijk van aard, omvang en activiteiten onderneming. Kans op vrijstelling van ondernemerschap aanwezig afhankelijk van aangeboden services, maar met privaat eigendom groter. Dit kan neigen naar een Vereniging van Eigenaren.
BTW exploitatie (ondernemer)	Ja, kwalificeert zich met haar activiteiten (snel) als btw-ondernemer.	Ja, kwalificeert zich met haar activiteiten (snel) als btw-ondernemer.	Ja, kwalificeert zich met haar activiteiten (snel) als btw-ondernemer.	Ja, kwalificeert zich met haar activiteiten (snel) als btw-ondernemer.
Verhuurdersheffing	NVT	NVT	NVT	NVT
Bewoner wooncoöperatie				
Huurtoeslag	Mogelijkheid (mits voldaan wordt aan criteria)	Mogelijkheid (mits voldaan wordt aan criteria)	Mogelijkheid (mits voldaan wordt aan criteria)	Mogelijkheid (mits voldaan wordt aan criteria)
Inkomstenbelasting	Aanbieden diensten als vrijwilliger belastingplichtig in box 1. Belastingvrije vergoeding onder de fiscale vrijwilligersregeling mogelijk.	Aanbieden diensten als vrijwilliger belastingplichtig in box 1. Belastingvrije vergoeding onder de fiscale vrijwilligersregeling mogelijk.	Aanbieden diensten als vrijwilliger belastingplichtig in box 1. Belastingvrije vergoeding onder de fiscale vrijwilligersregeling mogelijk.	Aanbieden diensten als vrijwilliger belastingplichtig in box 1. Belastingvrije vergoeding onder de fiscale vrijwilligersregeling mogelijk.
Hypotheekrenteaftrek	Nvt	Nvt	Nee.	Ja, in geval bewoner >50% gebruiksrecht op haar individuele woning.
Schenkbelasting	Van toepassing tenzij SBBI-status.	Van toepassing tenzij SBBI-status.	Van toepassing tenzij SBBI-status.	Van toepassing tenzij SBBI-status.

Tabel 2 Overzicht fiscaliteiten naar type wooncoöperatie

Voor een wooncoöperatie zou het prettig zijn als er vanuit de overheid een duidelijk standpunt wordt ingenomen over de status en onder welke regelingen zij valt. Dit om te voorkomen dat wooncoöperaties onevenredig zwaar worden belast ten op zichten van eigenwoningbezit maar ook dat de wooncoöperatie jaarlijks een andere status zou kunnen krijgen door anders handelen, maar ook dat de bewoners helderheid hebben over hun eigen aangifte bij de fiscus.

Overheids- / lokaal beleid

De lokale overheid, de gemeente, heeft een belangrijke rol in de totstandkoming van wooncoöperaties. Enerzijds toetsend vanuit wet- en regelgeving en haar vastgestelde beleid. Anderzijds een faciliterende rol om de totstandkoming van wooncoöperaties te begeleiden en als gewenst ook te stimuleren waarvoor verschillende middelen kunnen worden ingezet.

De toetsende rol is vanuit het juridische aspect beschreven met de van toepassing zijnde Woningwet en Huisvestingswet met betrekking tot het gereguleerde (sociale) segment en mogelijk het vrije sector middensegment waar de gemeente Amsterdam invulling aan heeft gegeven. De lokale huisvestingsverordening geeft daarin de mogelijkheid om de toewijzing van woningen en volgorde van urgentie te regelen. Daarnaast dient gelijk aan eenieder bouwinitiatief het bouwplan aan het Bouwbesluit getoetst te worden.

Vanuit de faciliterende kant zijn er verschillende mogelijkheden op welke wijze de gemeente initiatieven voor het opzetten van wooncoöperaties kan faciliteren en stimuleren. Hetgeen tot op heden zeer beperkt gebeurt zo blijkt uit de praktijk omdat het fenomeen moeilijk geplaatst kan worden. Het is geen huur of koop, het hoeft geen commune te zijn en men kent nog weinig (succesvolle) voorbeelden zo blijkt uit een verkenning van Platform31 (Lupi & Zonneveld, 2018). Het stimuleren kan vanuit verschillende invalshoeken worden gedaan. Enerzijds vanuit beleid dat gemeentes het actief stimuleren en als een volwaardig alternatief zien, er proactief over communiceren, een aanspreek- en informatiepunt creëren en ook in gronduitgiftes rekening mee houden of zelfs expliciet uitvragen. Anderzijds ook praktisch om de drempels die bij de totstandkoming van wooncoöperaties. Zoals onder andere blijkt uit de Quicksan Wooncoöperaties (2014) voor de gemeente Rotterdam, het Actieplan Wooncoöperaties (2019) van de gemeente Amsterdam en het Europese onderzoek naar wooncoöperaties (2021) in opdracht van het Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties dat er nog behoorlijk wat drempels zijn en waar de gemeente een verbindende en oplossende rol in zou kunnen betekenen. Dit zit op het vlak van het ter beschikking stellen van subsidies, leningen en/of geven van garanties waarmee in de ontwikkel-, bouw- en exploitatiefase de wooncoöperatie in haar middelen kan voorzien om binnen de kaders van de huidige instituties dit te realiseren. Een andere mogelijkheid is grond in erfpacht uitgeven om zo het investeringsvolume van een wooncoöperatie te verlagen. Op deze wijze zouden gemeenten vanuit hun publieke taak kunnen bijdragen aan een betaalbare woningvoorraad en het aanpakken van het woningtekort.

Conclusie

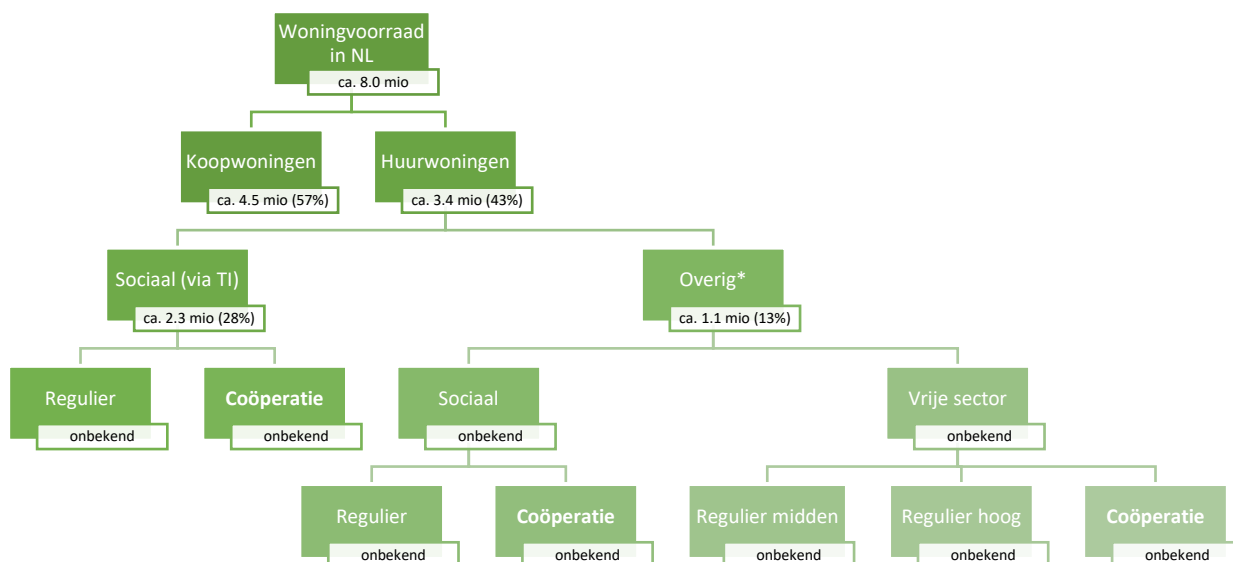
De instituties in Nederland zijn relatief onbekend en niet of nauwelijks ingericht op het fenomeen van de wooncoöperatie. Zij kennen geen aparte status in de wet- en regelgeving, hetgeen in de praktijk vraagt om maatwerk en medewerking van de benodigde stakeholders vanuit de overheid. Waar vroeger de wooncoöperaties zijn ontstaan als woningbouwverenigingen, voor en door de leden, zijn deze opgegaan in grote woningcorporaties. Vandaag de dag ontstaan wooncoöperaties veelal in het vrije sector (midden) segment, hetgeen vraagt om een andere behandeling. Het aanpassen van de instituties en het toekennen van een bepaalde status aan de wooncoöperatie zou het vereenvoudigen om deze op te zetten, maar ook meer helderheid en bekendheid geven aan het fenomeen. Dit zit met name op juridisch, fiscaal en financieel-economisch vlak. Het is daarbij wel van belang dat de

instituties heldere voorwaarden stellen en er ook (landelijke) regie komt temeer lokale overheden ook vaak zelf het wiel moeten uitvinden qua behandeling van een initiatief.

2.3 Positie van de wooncoöperatie in de woningmarkt

In deze paragraaf wordt nader ingegaan hoe de Nederlandse woningmarkt is opgebouwd en welke rol wooncoöperaties daarin spelen. Binnen welke segmenten zijn zij aanwezig, een alternatief tussen huur en koop en wat voor woonbeleid wordt gevoerd en wat levert dat aan (concurrerende) initiatieven voor de wooncoöperatie op.

De Nederlandse woningvoorraad bestaat in 2021 7.966.331 woningen, onderverdeeld in 4.549.480 koopwoningen (57%), 3.401.779 huurwoningen (43%). De laatste groep bestaat uit corporatiewoningen (2.295.522 stuks) en overige verhuur (1.106.257 stuks) (CBS, 2021). Dit is gevisualiseerd in figuur 3. Waar het Centraal Bureau voor de Statistiek veel informatie bijhoudt over locatie, oppervlaktegroep, bouwjaargroep heeft, of geeft, zij geen inzicht in de onderverdeling in het huursegment anders dan aangeboden door de woningcorporatie. Door Ecorys is de inschatting gedaan dat er zich tussen de 1.000 en 2.000 wooncoöperaties zich in Nederland bevinden (Briene & al, 2021). Dit met een aantal woningen van ca. 5 tot 100 per coöperatie.



Figuur 3 Woningvoorraad in Nederland (bron: Europees onderzoek naar wooncoöperaties door Ecorys (2021) met eigen bewerking. *Dit kan huurwoningen van particulieren, bedrijven of institutionele beleggers betreffen.

Segmentering

Voor de wooncoöperatie geldt dat de coöperatieve vorm iets zegt over de wijze van organiseren en het eigendom maar dat deze binnen elk woonsegment actief kan zijn. Zowel binnen het gereguleerde (sociale) huursegment, het vrije sector midden- als hoog segment. De wooncoöperatie wordt binnen het huursegment geschaard vanwege het feit dat men als bewoner tegen een periodieke vergoeding de woning kan gebruiken. In werkelijkheid bevindt de wooncoöperatie zich tussen huur en koop in.

De oorspronkelijke wooncoöperaties uit de 19^e eeuw waren de woningbouwverenigingen waar men als bewoner lid van was en een woning huurde. Daar werden via Algemene Ledenvergaderingen besluiten genomen gelijk aan de huidige verenigingen en coöperaties. Deze woningbouwverenigingen zijn echter omgezet naar Toegelaten Instellingen, oftewel woningcorporaties, waarmee de

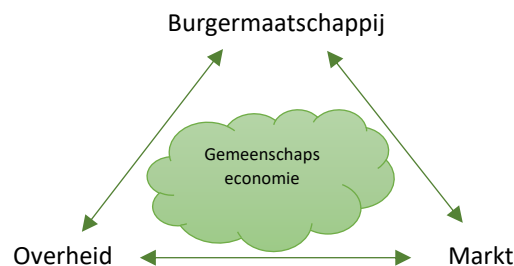
zeggenschap van de bewoners door de tijd steeds verder is afgenomen tot commissies, panels en participatie. De organisaties staan ver af van de bewoners. Hetgeen in het boek Operatie Wooncoöperatie uitgebreid is omschreven met het pleidooi om de volkshuisvesting weer terug aan de bewoners te geven, enigszins gelijk aan de oproep van Adri Duivesteijn (Kuenzli & Lengkeek, 2022).

Vandaag de dag worden voor wooncoöperaties de grootste kansen gezien binnen het gereguleerde (sociale) huursegment en het vrije sector middenhuur segment. De eerste via omzetting van een deel van de bestaande gereguleerde voorraad, de tweede in nieuw op te richten wooncoöperaties in bestaand of nieuw vastgoed als alternatief voor de reguliere vrije sector middenhuur.

Huur / koop

De wooncoöperatie wordt zoals eerder al toegelicht gezien als een nieuwe sector tussen huur en koop in. Immers het collectief is eigenaar en tegen maandelijkse vergoedingen worden de woningen aan de bewoners ter beschikking gesteld. De gedachte is dat bewoners in hun eigen woonbehoefte voorzien.

Met de opgebouwde verzorgingsstaat in Nederland door de decennia heen is wonen een aspect dat ondanks het woontekort goed is geregeld. Met een overheid die een woonbeleid voert en jaar en dag voor de volkshuisvesting heeft ingestaan is het in de regel mogelijk om eenieder een woonruimte te verkrijgen. Dit met een zeer ruime sociale woonsector en een jarenlang actief beleid gevoerd met vrije marktwerking om eigenwoningbezit te stimuleren (Ahedo, Hoekstra, & Extezarreta, 2021). De noodzaak om als inwoner in Nederland zelf de woningen te creëren of invulling te geven aan de woonbehoefte is er niet of nauwelijks. Dit gebeurt door de overheid of door de markt wanneer men ook kijkt naar de democratische driehoek over hoe de samenleving is georganiseerd. Dat in tegenstelling tot andere landen waar de overheid een beperkte rol speelt, de markt niet functioneert en meer vanuit de inwoners van een land wordt verwacht. In figuur 4 is de democratische driehoek getoond met toevoeging van de gemeenschapseconomie door econoom Elinor Ostrom over hoe zij aan oplossingen kan bijdragen voor de burgermaatschappij die niet vanuit de markt als vanuit de overheid komen (Kuenzli & Lengkeek, 2022).



Figuur 4 De democratische driehoek met inbegrip van de gemeenschapseconomie (bron: Operatie Wooncoöperatie (2022)).

Doelgroepen

Voor de wooncoöperatie geldt dat deze in principe voor elke doelgroep geschikt zou kunnen zijn. Van jong tot oud, van laag inkomen tot hoog inkomen. De wooncoöperatie zegt iets over de vorm van eigenaarschap en het gezamenlijk ook zorgdragen voor beheer en besturen van de wooncoöperatie. Vanuit de motivaties voor een wooncoöperatie, zoals omschreven in paragraaf 2.1, en de veelal bottom-up initiatieven vraagt het wel om gemotiveerde personen met doorzettingsvermogen gezien de totstandkoming van een wooncoöperatie een over het algemeen lange adem vraagt. Wanneer er echter meer top-down initiatieven zouden ontstaan wordt deze drempel weggenomen.

Als men naar een bredere beweging kijkt, ook vanuit co-housing in binnen- en buitenland, wordt over het algemeen onderscheid gemaakt tussen initiatieven voor specifieke doelgroepen of

intergenerationeel (Ahedo, Hoekstra, & Extezarreta, 2021). Voor specifieke doelgroepen wordt dan gedacht aan groepen met een gemeenschappelijke specificatie of kenmerk, zoals bijvoorbeeld ouderen (al dan niet met zorgfuncties of -ondersteuning), studenten, jongeren. Voor intergenerationeel geldt dat deze voor eenieder geschikt zouden moeten zijn. Daarin weegt met name in co-housing bij gemeenschappelijke en gedeelde voorzieningen de sociale aspect mee om als gemeenschap op te trekken. Op inkomensgroepen gebeurt dit voor zover bekend nog niet, anders dan de wooncoöperaties die actief zijn als beheercoöperatie, of coöperatie als dochter.

Overheidsbeleid

Vanuit de landelijke als lokale overheid is er de laatste jaren een actief beleid gevoerd om de woningcrisis te lijf te gaan, enerzijds vanuit betaalbaarheid, anderzijds vanuit de aanbodzijde. Met name het eerste aspect heeft veel aandacht gekregen door invoering van verschillende maatregelen als eigen-bewoning, antispeculatieregelingen, opkoopbescherming, woz-cap, verhoging ovb voor niet-eigenbewoning, regulering middensegment, huurprijsregulering vrije sector. Dit actieve regulerende beleid is met name gericht op de belegger, investeerder geweest om verdere prijsstijgingen te doen voorkomen in zowel de huur- als koopsector.

Een stimulerend beleid waarbij de overheid, met name de gemeente, zelf actief deel uitmaakt van de oplossing is beperkt tot uiting gekomen. Begin 2022 is er vanuit het Ministerie van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening de Nationale Woon- en Bouwagenda gepresenteerd met daaropvolgend diverse programma's om de bouw van (betaalbare) woningen te stimuleren. Coöperatief wonen wordt daarin ook als mogelijke oplossing gezien. Onbekende is of er ook naast beleidsambities ook uitvoeringsregelingen komen met daarbij behorende gelden die een stimulans kunnen betekenen. Dit in lijn met het Actieplan wooncoöperaties van de gemeente Amsterdam met fondsen, leningen, aparte erfpachtrekkingen en of bijvoorbeeld subsidies en garanties.

Concurrerende initiatieven

Voor wooncoöperaties geldt dat zij zich bevinden tussen de koop- en huursector. Met het doel om veelal zonder winstoogmerk de woningen te exploiteren en daarmee betaalbare woningbouw te realiseren voor de bewoners. Vanuit en voor de huur- en koopsector wordt ook de laatste jaren naarstig gezocht naar creatieve oplossingen om betaalbare woningbouw te realiseren.

In de huursector is de laatste jaren een nieuw segment vrije sector middenhuur ontstaan, waarbij gemeentes zelfs onderscheid maken tussen middenhuur laag (tot circa 900€ per maand) en middenhuur hoog (tot circa 1.100€ per maand). Voor beleggers geldt veelal dat deze de woningen 15 of 25 jaar exploiteren met ook een gemaximeerde huurstijging van CPI+1 (Vastgoedmarkt, 2020).

In de koopsector worden vanuit corporaties, ontwikkelaars, bouwers en gemeentes ook nieuwe producten bedacht veelal in de vorm van koopregelingen. Kopen Goedkoop, Kopen naar Wens, KoopSmarter, IkBouwBetaalbaarInAlmere, het zijn allen regelingen om de betaalbare woningbouw aan te bieden. Daarbij ligt de focus veelal op lagere maandlasten bij aanvang door bijvoorbeeld een uitgestelde betaling, een aparte lening en/of beperkingen en winstdelingen bij eventuele verkoop.

Bij alle producten zit er echter winst voor partijen tussen om dit te realiseren, waarbij de wooncoöperatie de meest transparante vorm is en winst voor de bewoner is door deze niet te rekenen en ten goed komt aan lagere maandlasten.

Conclusie

De wooncoöperatie heeft naar verwachting maar een zeer klein aandeel op de Nederlandse woningmarkt. Exacte cijfers over het aantal wooncoöperaties zijn niet bekend enkel schattingen. De wooncoöperatie kan geplaatst worden tussen de huur- en koopsector in. Ze bevonden zich in eerste

instantie met name in de gereguleerde (sociale) sector vanuit de oorspronkelijke woningbouwverenigingen en zijn geborgd in de Woningwet voor dit segment. Tegenwoordig bevindt zich dat meer in de vrije sector (midden) segment. Daar ligt een kans dit te regelen in de instituties en hier een status aan te geven en instituties op aan te passen gezien het kan bijdragen aan de oplossing op de woningmarkt voor het realiseren van betaalbare woningbouw.

2.4 Positie van de wooncoöperatie in de vastgoedmarkt

De wooncoöperatie is een relatief onbekend fenomeen in de vastgoedwereld. In deze paragraaf wordt ingegaan op hoe de wooncoöperatie wordt gezien en geplaatst in deze wereld van ontwikkelen, beleggen, investeren en financieren.

Ontwikkeling

Vanuit ontwikkelingsperspectief geldt dat ontwikkelaars actief in de woningbouw zich hoofdzakelijk op de particuliere koopsector of op beleggingshuurwoningen. Daarnaast zijn er een select aantal partijen actief die zich richten op zelfbouwprojecten en hierin de toekomstige bewoners begeleiden in hun ontwikkeling. Wanneer men kijkt naar wooncoöperaties zijn er voor zover algemeen bekend geen (grote) ontwikkelaars actief met een focus op wooncoöperaties. Degene die ontstaan zijn veelal vanuit de (toekomstige) bewoners ontstaan middels zelfbouw.

Belegging

De interesse in Nederlandse woningbeleggingen heeft de laatste jaren een flinke vlucht genomen met veel interesse vanuit binnen- als buitenlandse beleggers. Direct als indirect, publiek als privaat. Dit betreft over het algemeen vrije sector huurwoningen. Daarbij zijn ook specifieke deelmarkten ontstaan met een bepaalde focus op bijvoorbeeld studentenhuisvesting (DuWo, Greystar, Xior, Change=), serviced living (Greystar, Student Hotel, Zoku) en zorg (Codifico, HCRE, Woonzorg).

Vanuit beleggingsperspectief kunnen wooncoöperaties onderdeel zijn van de portefeuille van een woningbouwcorporatie, als beheercoöperatie of als coöperatie als dochter. Voor de zelfstandige wooncoöperatie als de koopcoöperatie geldt dat dit in eerste instantie geen beleggingsproducten zijn, gezien het gemeenschappelijke eigendom van de bewoners / leden van de wooncoöperatie.

Investering

Voor de wooncoöperatie wordt vaak naast een zakelijke bankfinanciering nog bij overige investeerders / geld- of garantieverstrekkingen aanvullende middelen gezocht voor de totale investeringsom. Dit kan vanuit de overheidszijde gebeuren zoals in de gemeente Amsterdam waar leningen worden verstrekt, of de Stimuleringsregeling Wonen en Zorg in geval ouderenhuisvesting (Conijn & Wetzels, 2020). Maar er is ook een (voorzichtige) opkomst van maatschappelijk ondernemers vanuit de marktzijde die bereid zijn tegen laag rendement te investeren in wooncoöperaties. Dit blijkt uit initiatieven als RE* van Ricardo van Loenen in samenwerking met Rochdale (Meershoek, 2022) en Cokopen van Bart Hartman (Cokopen, 2022). Tot op heden zijn er voor zover algemeen bekend geen grotere investeerders die gelden investeren in wooncoöperaties.

Financiering

Banken verstrekken leningen aan bedrijven en ondernemers. Echter leningen verstrekken aan wooncoöperaties georganiseerd als vereniging of coöperatie gebeurt echter maar door enkele banken actief in Nederland. Hetgeen hierin mee zal spelen is ten eerste de beperkte bekendheid met het product van de wooncoöperatie, maar ook ten tweede het klantprofiel van niet-professionele klant zoals omschreven in paragraaf 2.2 en als derde aspect de kleine omvang en grote diversiteit aan wooncoöperaties.

In een interview met Rabobank en Triodos over wooncoöperaties door Platform31, twee banken die eerder leningen verstrekten aan wooncoöperaties, wordt aangegeven dat een mix van regelgeving en risico's zorgen voor een terughoudendheid bij banken (Lupi & Zonneveld, 2018). Het gaat daarbij om aangescherpte (Europese) regelgeving waarbij er een grotere zorgplicht rust bij financiers. Ondanks dat de wooncoöperatie met haar bewoners overkomt als een reguliere huurconstructie zijn er andere risico's van toepassing met betrekking tot leegstand, waarde onderpand, looptijd en cashflow. Het maakt dat Triodos als bank is gestopt met financiering van wooncoöperaties en zij enkel nog uitsluitend met vastgoedbeleggers en ontwikkelaars in zee gaat (Lupi & Zonneveld, 2018). Met garanties en/of leningen vanuit de overheid (of via Waarborgfonds Sociale Woningbouw) zou het makkelijker voor banken zijn financiering te verstrekken. Het maakt dat binnen de financiering in de vastgoedmarkt de focus voor financiers niet ligt op wooncoöperaties met vele alternatieve financieringsvraagstukken die in omvang en in aantal vele malen groter zijn.

Conclusie

De wooncoöperatie is in de vastgoedmarkt niet of nauwelijks bekend. Het fenomeen wint aan bekendheid maar vormt geen onderdeel van de reguliere ontwikkel-, beleggings- en/of financieringspraktijk. Financiers hebben er wel mee van doen, maar zijn maar beperkte actief in deze markt. Dit gezien het beperkte aantal initiatieven en ook het klantprofiel dat extra risico's met zich mee brengt. Veelal worden wooncoöperaties opgezet en niet top-down zoals de vastgoedmarkt over het algemeen werkt. Terwijl professionele betrokkenheid het oprichten van wooncoöperaties makkelijker zou maken, en ook bij de overheid zou vragen om meer helderheid vanuit de instituties. Wel is een nieuwe groep maatschappelijk ondernemers actief om de wooncoöperatie meer top-down te gaan benaderen, de resultaten zijn daarvan echter nog niet gerealiseerd of bekend. Dit gelijk aan de welgestelden eind 19^e eeuw die ook in goede betaalbare woningen wilden voorzien voor de middenklasse.

2.5 Conclusie

In hoofdstuk 2 is de wooncoöperatie belicht in verleden en heden. De wooncoöperatie kent een rijke historie die door de jaren heen verschillende wendingen heeft gekregen en maakt dat we op dit moment vier typen wooncoöperaties hebben, te weten de beheercoöperatie, de coöperatie als dochter, de zelfstandige coöperatie en de koperscoöperatie. Het zorgt voor een rijke mix die veelal bottom-up wordt gerealiseerd en daarmee nog meer diversiteit en minder uniformiteit kent.

Dit zorgt ervoor dat er nog verschillende interpretaties en invullingen leven bij het begrip wooncoöperatie in de volledige breedte van het speelveld, van particulier tot overheid. De instituties geven daar ook geen kader in en scheppen ook geen helderheid. Dat maakt dat er kansen liggen voor een verdere groei, professionalisering en inbedding van dit type woonsegment in de woningmarkt. Enkele ondernemers zien daar inmiddels ook al kansen in.

3. Businessmodel van een wooncoöperatie

Het businessmodel van de wooncoöperatie komt in basis overeen met elk ander ondernemingsplan. Het is van belang om een aantal heldere uitgangspunten te toetsen en vast te stellen voor de onderneming. Vaak wordt dit gedaan aan de hand van een business model canvas. Het vraagt om een visie op organisatie (wie heb je nodig, voor wie ga je het doen), waarde propositie (wat voeg je toe), activiteiten (wat ga je doen), middelen (wat heb je nodig), de financiën (kosten vs. opbrengsten) en hoe je het gaat structureren en borgen (juridisch) (KvK.nl, 2022).

Maar hoe verhoudt het businessmodel van een wooncoöperatie zich ten op zichte van de instituties beschreven in hoofdstuk 2. Welke keuzes dient zij te maken en welke kansen en belemmeringen geeft dat in de praktijk. Dit wordt belicht in dit hoofdstuk door allereerst stil te staan bij de oprichting van een wooncoöperatie in paragraaf 3.1. Vervolgens worden de juridische positie en de financiën van een wooncoöperatie toegelicht in 3.2 respectievelijk 3.3. Dit hoofdstuk wordt afgesloten met een beschrijving van de exploitatie van de wooncoöperatie en de conclusies.

3.1 Oprichting van een wooncoöperatie

Vanuit Platform31 is er een 10-stappenplan opgesteld op welke wijze een wooncoöperatie zou kunnen worden opgezet (Lupi & van der Meer, 2015). De belangrijkste stappen zijn de eerste stappen met welk doel je een wooncoöperatie zou willen oprichten en wie je hiervan zou moeten overtuigen en/of meenemen. Hierop volgen praktische en uitvoeringstechnische stappen. De stappen zijn als volgt gedefinieerd:

1. Wat wil ik en wie doen er mee?
2. Hoe denken andere partijen daarover en wie moet ik meekrijgen?
3. Haalbaarheidsonderzoek
4. Businesscase / coöperatieplan
5. Financiering
6. Juridische en fiscale bepaling
7. Wettelijke bepaling en toestemming
8. Exploitatie en administratie
9. Onderhoud en beheer
10. Bestuur en organisatie

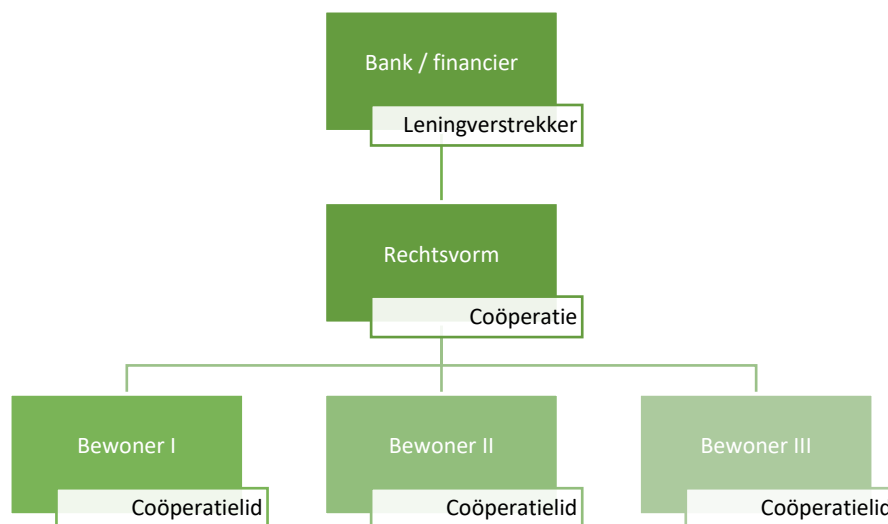
Voor oprichting van een wooncoöperatie dient een keuze gemaakt te worden uit een van de vier verschillende typen wooncoöperaties zoals omschreven in paragraaf 2.1. De kopers zullen zich daarbij formeel moeten verenigen in een rechtsvorm, een stichting, vereniging of een coöperatie. Daarmee vormen zij een zakelijke entiteit vanuit waar verplichtingen worden aangegaan. Enerzijds intern in geval van een wooncoöperatie als dochter of een zelfstandige wooncoöperatie dat de entiteit de woningen weer ter beschikking stelt aan haar leden.

Anderzijds extern voor bijvoorbeeld het verkrijgen van financiering, het inschakelen van personeel of bedrijven voor onderhoud en reparatie of dat zij aanpalende diensten aanbied. Voorbeelden uit het buitenland bestaan dat bijvoorbeeld de logeerkamers in het wooncomplex ook nog extern worden verhuurd voor het genereren van extra inkomsten als coöperatie.

In geval van een beheercoöperatie of een koopcoöperatie is de interne verplichting een woning ter beschikking te stellen niet aan de orde omdat de woningcorporatie dan de woning ter beschikking stelt respectievelijk dat de bewoners een individuele hypotheek hebben en zelf het eigendom van de woning hebben. Met de inkadering van dit onderzoek van een zelfstandige wooncoöperatie wordt

uitgegaan dat de leden van de coöperatie gezamenlijk eigenaar worden van het vastgoed en gezamenlijk zorg zullen dragen voor het beheer.

De coöperatie zal worden aangestuurd worden door een (dagelijks) bestuur. In figuur 5 is een organogram dat aangeeft hoe het principe van een wooncoöperatie is gestructureerd.



Figuur 5 Organogram principe wooncoöperatie

Belangrijkste aspect daarin is dat door de zakelijke entiteit zij andere verantwoordelijkheden en verplichtingen heeft dan wanneer men als particuliere koper een woning bezit.

3.2 Juridische positie van de wooncoöperatie (rechtsvorm)

De rechtsvorm waarin een coöperatie zijn beslag kan krijgen bestaat uit drie opties, een stichting een vereniging of een coöperatie. De laatste twee zijn het meest gebruikelijk. Het onderscheid bestaat eruit dat een stichting geen leden heeft, enkel begunstigers. Dit komt enkel voor in de vorm van een huurvariant van een beheercoöperatie van een woningcorporatie (optie 1 uit tabel 1). Voor een vereniging en een coöperatie geldt dat deze wel leden kunnen hebben. Tevens zit er een onderscheid dat een stichting geen winstoogmerk heeft en deze niet mag uitkeren aan haar begunstigers. Voor een vereniging en een coöperatie is dit beiden wel mogelijk om winst te maken, waarbij enkel een coöperatie dit aan haar leden mag uitkeren (van Bavel, 2019). Bij een coöperatie kan winst maken ook een doel zijn, het gaat hier van oudsher om bijvoorbeeld zuivelcoöperaties, samenwerkende supermarkteigenaren (PLUS), samenwerkende bankkantoren (Rabobank). In tabel 3 is een overzicht samengesteld van de eigenschappen van de drie rechtsvormen:

	Stichting (zonder onderneming)	Vereniging	Coöperatie
Doel	Maatschappelijk, sociaal of ideëel doel	Gemeenschappelijke wens of doel bereiken (zonder winstoogmerk / met economisch belang)	Door samenwerking collectief voordeel behalen (met mogelijk winstoogmerk / met economisch belang).
Leden	Nee.	Ja.	Ja.
Stemrecht	Nee.	Ja.	Ja.
Aandeel verhandelbaar	Nee.	Nee.	Nee.

Bestuur	Zelf samen te stellen.	Minimaal 2 democratisch gekozen personen door haar leden.	Minimaal 2 democratisch gekozen personen door haar leden.
Raad van Toezicht / Raad van Commissarissen	Optioneel	Optioneel	Optioneel
Aansprakelijkheid	- Geen wettelijke aansprakelijkheid (tenzij wanbestuur)	- Volledige aansprakelijkheid (optie) - Beperkte Aansprakelijkheid (optie)	- Wettelijke aansprakelijkheid - Beperkte aansprakelijkheid (optie) - Uitgesloten aansprakelijkheid (optie)
Winst	Niet mogelijk om winst te maken. Mag geen winst uitkeren aan haar begunstigers.	Mogelijk om winst te maken, maar geen doel op zich. Mag de winst niet uitkeren aan haar leden.	Mogelijk om winst te maken, kan een doel zijn. Mag de winst uitkeren aan haar leden.
Belastingplichtig	Geen vennootschapsbelasting (vpb). Sociale premies en verzekeringen indien personeel in dienst	Ja, vennootschapsbelasting (vpb). Sociale premies en verzekeringen indien personeel in dienst.	Ja, vennootschapsbelasting (vpb). Sociale premies en verzekeringen indien personeel in dienst.

Tabel 3 Overzicht mogelijke rechtsvormen voor een wooncoöperatie (eigen samenstelling op basis van: (KVK | Centraal Bureau voor de Statistiek-1, 2022; KVK | Centraal Bureau voor de Statistiek-2, 2022), (KVK | Centraal Bureau voor de Statistiek-3, 2022), (NCR, 2022), (Coöperatieexpert, 2022))

De meeste wooncoöperaties zijn actief als vereniging of als coöperatie. De keuze is afhankelijk van het doel van de leden van de coöperatie en/of zij wel of niet wil ondernemen en de fiscale status van ondernemerschap die in deze paragraaf hierna verder zal worden uiteengezet.

Hiernaast is de wooncoöperatie geborgd in de herziene Woningwet van 2015 opgenomen in Hllla, artikel 18a Wooncoöperaties. De wooncoöperatie is daarin als volgt omschreven: *“Een wooncoöperatie is een vereniging met volledige rechtsbevoegdheid die zich ten doel stelt om haar leden in staat te stellen zelfstandig te voorzien in het beheer en onderhoud van de door hen bewoonde woongelegenheden en de direct daaraan grenzende omgeving”* (Rijksoverheid, 2022).

In het ‘Besluit Toegelaten Instellingen volkshuisvesting 2015’ is in artikel 2,3 en 4 een nadere toelichting opgenomen. Hierbij wordt de link gelegd met wooncoöperaties en de sociale sector, dit in lijn met het essay van Adri Duivesteijn: *‘De Wooncoöperatie: Op weg naar een zichzelf organiserende samenleving’* (Duivesteijn, 2013). De overheid heeft in de toelichting de vereisten benoemd voor omzetting van sociale woningbouw alsmede dat de woningcorporatie een bedrag ter beschikking dient te stellen aan bewoners van een sociale huurwoning voor het kunnen opstellen van een coöperatieplan (Rijksoverheid, 2022).

In de Woningwet wordt enkel uitgegaan van een wooncoöperatie in de sociale sector. Voor de vrije sector, in het midden of hogere segment, is er geen specifieke wet en regelgeving van toepassing.

3.3 Financiering van een wooncoöperatie

De wooncoöperatie wordt in haar dagelijkse bestaan gefinancierd door haar leden. Zij zullen een maandelijkse (huur)vergoeding en een lidmaatschapsbijdrage moeten voldoen aan de coöperatie. Dit is in principe een kostprijs dekkend systeem waarbij de verplichtingen (leningen, reserveringen en overige) eventueel met een kleine risico-opslag zullen moeten worden afgedekt.

Voor de totstandkoming, het opzetten en ontwikkelen, van een wooncoöperatie geldt dat een vergelijkbare hoeveelheid kapitaal benodigd als met het ontwikkelen van reguliere woningen. Voor de financieringsbehoefte en de achterliggende structuur verschilt dit wel aanzienlijk ten opzichte van

reguliere woningen. Dit is ook afhankelijk van het type ontwikkeling (Conijn & Wetzels, 2020). Dit zal hieronder worden toegelicht en kan gaan om:

1. Een nieuw op te richten of te transformeren complex
2. Een overname van een complex met woningen van een corporatie.

Een nieuw op te richten of te transformeren complex.

Voor de ontwikkeling van een nieuwe coöperatie is voor de financiering onderscheid te maken in de fase waarin het project zich bevindt. Het bestaat uit een initiatiefase, een planfase, een bouwfase en een beheer- en exploitatiefase. Voor de initiatiefase en de ontwikkelfase geldt dat er kosten moeten worden gemaakt waar nog geen dekking / onderpand voor aanwezig is. Hierbij kan het al snel gaan om een bedrag van circa €20.000,- per woning (Conijn & Wetzels, 2020) (Kuenzli & Lengkeek, 2022). Deze fase vindt veelal op risico plaats en er is in principe geen financieringsmogelijkheid. Dit betekent dat dit een voorinvestering is die tot op heden bij veel bottom-up initiatieven vanuit aspirant bewoners / coöperatieleden zelf moet worden gedragen. De gemeente Amsterdam heeft hier een fonds voor opgezet om deze drempel te verlagen door een aantrekkelijke lening te verschaffen van maximaal €15.000,- per woning (Gemeente Amsterdam, 2020).

Voor de bouwfase geldt dat veelal de grond moet worden afgenomen en de kosten voor uitvoering fasegewijs betaald dienen te worden. Anders dan bij een particuliere klant die een lening (hypotheek) voor 100% van de getaxeerde woningwaarde bij een bank kan afsluiten wordt de coöperatie als een zakelijke klant gezien. Ondanks dat je dit als een parapluhypotheek van een aantal particulieren zou kunnen beschouwen betekent dit een andere behandeling, andere voorwaarden, andere loan-to-value en met een ander risicoprofiel.

De bank is bij een zakelijke lening over het algemeen bereid tot 70-80% te financieren met in de regel een relatief korte looptijd tussen de 5 jaar tot maximaal 10 jaar. Daarbij wordt de coöperatie gezien als een niet-professionele verhuurder van woningen. Het risico bestaat dat of niet alle woningen zijn verhuurd, dan wel dat huurders niet aan hun verplichtingen voldoen en zo de coöperatie in gebreke kan blijven. Temeer een wooncoöperatie geen winstoogmerk heeft en in de basis een kostenneutrale exploitatie nastreeft levert dit een risico op. Waar bij een particulier in het uiterste geval kan worden over gegaan tot executieverkoop is dat bij een coöperatie met verhuurde woningen niet (direct) mogelijk. Het heeft gevolgen voor de waarde van het onderpand en de hoogte van de ter verkrijgen financiering. Vaak wordt dit met een hypotheekrecht of pandrecht geborgd. Voor een (regulier) verhuurde woning wordt door de bank in de praktijk ook vaak een bedrag aan van 70% van de marktwaarde aangehouden.

De coöperatie wordt door de bank als niet-professionele zakelijke klant beschouwd (Conijn & Wetzels, 2020). Het is immers veelal een eenmalige stap om financiering voor een enkel complex van woningen op te halen. Dit resulteert dat de bank een andere zorgplicht heeft en zichzelf toerekent ten opzichte van zakelijke partijen die vanuit hun bedrijfsactiviteiten hier met regelmaat mee bezig zijn. In de Customer Due Diligence (CDD) worden wooncoöperaties behoorlijk doorgelicht tot op niveau van de leden van de coöperatie (huurders). Het klantprofiel van de wooncoöperatie zorgt ervoor dat er meerdere banken zijn die wooncoöperaties niet als klant wensen te hebben (Conijn & Wetzels, 2020).

De beperkte bekendheid en omvang in de markt van coöperaties draagt niet bij aan het geheel in de zin van faciliteren en het aannemen van financieringsaanvragen. In tabel 4 is een overzicht op hoofdlijnen opgenomen waarin de verschillen tussen een particuliere financiering en een zakelijke financiering zijn opgesomd.

	Particuliere financiering	Zakelijke financiering
Klantprofiel	Reguliere aanvrager	Niet-professionele klant
Loan to value (LTV)	100%	Tot 70-80%
Rentepercentage	1-3% afhankelijk van looptijd	4-8% afhankelijk van looptijd en risicoprofiel
Looptijd	Tot 30 jaar	Tot 10 jaar
Vereisten	Eenmalige taxatie	MJOP, driejaarlijkse taxatie, onderhoudstoets
Onderpand	Eerste recht van hypotheek (vastgoed)	Vastgoed en/of waarborgsom.
Garanties	Nationale Hypotheek Garantie (NHG) mogelijk tot €355.000,-, in geval energiezuinig tot €376.000,- waarbij voor particulier als bank verlies bij verkoop is afgedekt.	Geen NHG mogelijk.
Hypotheekrenteaf trek	Van toepassing	Niet van toepassing (in eerste instantie)

Tabel 4 – Overzicht op hoofdlijnen van verschillen tussen particuliere en zakelijke financiering

Met een financiering van 70-80% van de stichtingskosten via een bank, betekent het dat de overige 20-30% vanuit een andere financieringsbron moet worden verkregen. Hierin wordt vaak gerekend met de verhoudingen van 10% aan inbreng van eigen middelen, 10-20% investering van derden via overige investeerders, crowdfunding en/of, subsidies (Conijn & Wetzels, 2020).

Voor de 10-20% aan investering via derden zijn in een studie van Finance Ideas in opdracht van het ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties naar de financiering van wooncoöperaties drie oplossingsrichtingen gesignaleerd (Conijn & Wetzels, 2020). Dit gaat om een 1) Amsterdamse oplossing 2) Stimuleringsregeling Wonen en Zorg en 3) Federatie Collectieve Woonvormen.

De Amsterdamse oplossing komt voort uit het Actieplan Wooncoöperaties. De gemeente Amsterdam heeft een fonds opgezet om tegen relatief gunstige voorwaarden deze '20% van derden' te kunnen lenen met een looptijd van 15 jaar. De stimuleringsregeling Wonen en Zorg betreft een regeling voor het stimuleren van het realiseren van geclusterde woonvormen met levensloopbestendige of makkelijk aan te passen woningen. De helft van de woningen dient bewoners van 55 jaar of ouder te zijn. Het Rijk stelt in de ontwikkelfase een lening van maximaal €200.000,- ter beschikking en een borgstelling voor de bank van maximaal €2.000.000,- per project waarbij de bank haar financieringsgraad van 70% naar 85% zou kunnen verhogen. De derde oplossingsrichting is de oprichting van een Federatie Collectieve Woonvormen waarbij zij als een overkoepelende structuur vanuit een Garantiefonds vanuit de overheden (Rijk, provincie, gemeente) intermediair wil zijn voor hogere financiering door banken aan de wooncoöperaties.

Een overname van een complex met woningen van een corporatie

Anders dan bij een nieuw op te richten of te transformeren complex kan het vastgoed ook door de sociale huurders voor het oprichten van een wooncoöperatie worden overgenomen van een woningcorporatie. Dit zoals ook omschreven in de Woningwet van 2015.

Ten behoeve van de initiatieffase is voor het opstellen van een bedrijfsplan een bijdrage van minimaal €5.000,- door de corporatie wettelijk geregeld (Ahedo, Hoekstra, & Extezarreta, 2021). Dit betekent niet dat de woningcorporatie er automatisch mee instemt. Op basis van een bedrijfsplan kan de aspirant wooncoöperatie het gesprek aangaan met de woningcorporatie. Deze kan een maximale korting geven van 50% van de getaxeerde marktwaarde van het complex van woningen. Daarnaast dient de woningcorporatie bij overeenstemming en overdracht van het eigendom de coöperatie een onderhoudsbudget mee te geven van 5 jaar onderhoudsreserveringen. Woningcorporaties blijken tot op heden in de praktijk behoorlijk terughoudend te zijn om hier aan mee te werken, zo blijkt onder

andere uit een verkenning van Platform31 langs diverse initiatieven (Lupi & van der Meer, 2015). Mocht de wooncoöperatie de motivatie bij een eventuele afwijzing door de corporatie niet voldoende geven kan zij naar een landelijk orgaan om een oordeel te laten vellen (Ahedo, Hoekstra, & Extezarreta, 2021).

Aan de overdracht vanuit het sociale huursegment naar een wooncoöperatie zijn wel wettelijke voorwaarden verbonden met betrekking tot bewoning, toewijzingsbeleid, behoud van prijsniveau van de meerderheid binnen het sociale huursegment.

Voor de financiering zorgt dit ervoor dat een verkenning vanuit de leden van de coöperatie zonder of met beperkte eigen middelen een verkenning kunnen uitvoeren naar de haalbaarheid voor het opzetten van een coöperatie. Bij het overnemen van het vastgoed betekent het dat tegenover een nieuw op te richten complex of te transformeren complex er (aanzienlijk) minder middelen benodigd zullen zijn. Bij een maximale korting op de taxatiewaarde van 50% zou dit geheel bij een bank te financieren zijn.

Belangrijke nuance hierbij te maken is dat bij overname vanuit de corporatie de coöperatie hoofdzakelijk (>50%) binnen het prijsniveau van de sociale huur dient te blijven om de korting op de taxatiewaarde te verkrijgen. Dit wordt per initiatief gezamenlijk door corporatie en coöperatie onderhandeld en overeengekomen. Voor nieuw op te richten wooncoöperaties geldt dat dit veelal in het vrije sector middensegment plaatsvindt. Hierbij hanteren gemeentes vaak een afslag voor grondprijzen in het middensegment.

Gesteld kan worden dat het voor een wooncoöperatie uitdagend is om de financiën voor een complex van woningen rond te krijgen. Dit komt mede door de afgelopen jaren aanzienlijk gestegen grond- en bouwkosten maar vooral met de behandeling als zakelijke klant. Zo komen er meerdere beperkingen om de hoek kijken, die in de particuliere koopwoningmarkt niet aanwezig zijn door andere beleid vanuit overheid als financiële instellingen.

Dit blijft gedurende de exploitatie het geval. Waarbij de particuliere koopwoningmarkt eenmalig financiering is verkregen voor de looptijd en aflossingstermijn van de woning over 30 jaar, zal voor een wooncoöperatie meermaals nieuwe financiering moeten worden verkregen. Aan meerdere vereisten dient nog tussentijds te worden voldaan als taxaties, onderhoudstoets en zijn er fiscale beperkingen voor leden van de wooncoöperatie. Waar zij gezamenlijk het eigendom onder een gemeenschappelijke financiering hebben kunnen zij (in eerste instantie) geen gebruik maken van hypotheekrenteaftrek waar dit bij particuliere koopwoningen wel het geval is.

3.4 Exploitatie van een wooncoöperatie

De exploitatie van een wooncoöperatie is zakelijk gezien in de basis eenvoudig van aard. Het is een collectief van bewoners dat gezamenlijk op een kostenneutrale manier in haar woonbehoefte voorziet. Met de maandelijkse (huur)vergoeding en lidmaatschapsbijdrage van de leden van de coöperatie worden de lasten voldaan.

De coöperatie wordt dagelijks aangestuurd door een Bestuur, democratisch gekozen en veelal bestaand uit leden / bewoners van de wooncoöperatie. De leden / bewoners kunnen gezamenlijk afspraken maken over het (dagelijks) beheer en onderhoud van het complex van woningen. Zo ook welke inzet zij zelf plegen en/of gezamenlijk wensen in te kopen. Bijvoorbeeld de schoonmaak van de algemene ruimtes, glasbewassing, etcetera. Daarbij bestaat de mogelijkheid dat bewoners zelf ook een aantal voorzieningen ter beschikking stellen en/of verhuren aan haar eigen leden of externen. In het buitenland is het gebruikelijk(er) om bijvoorbeeld een aantal collectieve ruimten te hebben die

voor yoga, danslessen kunnen worden ingezet of logeerkamers die bij niet in gebruik zijn door de leden / bewoners via Airbnb worden verhuurd om zo aanvullende inkomsten te genereren.

Met de kwalificatie van een coöperatie als zakelijke entiteit wordt zij in de meeste gevallen aangemerkt als ondernemer voor de Belastingdienst hetgeen bepaalde verplichtingen met zich meebrengt. Dit wordt in de paragraaf 2.3 fiscaliteiten nader toegelicht.

3.5 Conclusie

De wooncoöperatie lijkt qua opzet, het zelf voorzien als groep in de eigen woonbehoefte, eenvoudig van aard. Echter gezien de wooncoöperatie als een zakelijke entiteit in de vorm van een stichting, vereniging of coöperatie acteert maakt dat zij als 'ondernemer' en 'verhuurder' handelt. Zij mist daarin de voordelen van het handelen als particulier die door de overheid ruim gefaciliteerd en gestimuleerd in eigenwoningbezit wordt. Het betekent een andere behandeling, dat zich met name uit op financieringsvlak. Het zorgt voor uitdagingen die een drempel vormen voor het opzetten van een wooncoöperatie.

4. De wooncoöperatie in de praktijk: Nederland en het buitenland

Waar de hoofdstukken 2 en 3 in het teken stonden van de theorie en de businesscase van de wooncoöperatie wordt in hoofdstuk 4 gekeken naar wooncoöperaties in de praktijk. Hoe functioneren deze wooncoöperaties in Nederland? Waarin komen ze overeen en waarin verschillen ze van elkaar. Zo ook tussen de verschillende typen van wooncoöperaties in Nederland. Daarbij ook niet enkel de Nederlandse praktijk maar ook in het buitenland waar de wooncoöperatie meer geïntegreerd is in het woningbestel. Hoe verhouden deze zich tot elkaar en hoe komt het dat deze in het buitenland op grotere schaal succesvol zijn ontwikkeld? Het hoofdstuk wordt afgesloten met een analyse van de Nederlandse wooncoöperatie waarin de sterke en minder sterke punten worden belicht als ook de kansen en belemmeringen met betrekking tot de instituties en de ervaringen uit de praktijk.

4.1 Wooncoöperaties in Nederland

Het aantal wooncoöperaties is zoals eerder toegelicht in Nederland beperkt. Veelal zijn ze ontstaan door bewoners bottom-up die in een bepaald behoefte wilden voorzien. Voor de ene wooncoöperatie is de betaalbaarheid de doorslaggevende factor, de ander het type woning of juist de wijze van samenleven (Briene & al, 2021). Voor het laatste aspect kan het gaan over zeggenschap en gemeenschap waarbij de bewoner meer inspraak heeft door het zelfbestuur en -organisatie. Het maakt dat er een ruime verscheidenheid en variatie is in de wooncoöperaties die elk hun eigen uitwerking hebben gekregen. Voor elk van de vier typen wooncoöperaties (zoals benoemd in tabel 1) zal een of twee voorbeeldcasussen worden toegelicht en met elkaar beschouwd hoe deze overeenkomen dan wel verschillen. Kortom de beheercoöperatie, de coöperatie als dochter, zelfstandige wooncoöperatie (een ontstaan vanuit woningcorporatie, een nieuwe oprichting) en de koperscoöperatie. Dit om in de breedte het functioneren van de wooncoöperaties te beschouwen als ook te zien welke (markt)partijen nodig zijn geweest om ze te realiseren. De keuze voor een project is gemaakt op basis van type, omvang, een generaliserend karakter van het type en de hoeveelheid beschikbare informatie. Elk project wordt grofweg op de dimensies uit hoofdstuk 3 beschouwd.

De informatie is verzameld en samengebracht vanuit de volgende publicaties en rapporten *“Quickscan wooncoöperaties”* (Brekelmans & al., 2014), *“De wooncoöperatie, dat zijn wij”* (Lupi & van der Meer, 2015), *“Op weg met de wooncoöperatie”* (Lupi, 2017), *“De wooncoöperatie, die komt er wel”* (Lupi & Zonneveld, 2018), *“At home; collectief bouwen en wonen”* (Storms, 2018), *“Europees onderzoek naar wooncoöperaties”* (Briene & al, 2021), (WaalwijkWonen, 2015) als ook het boek *“Building and living in communities”* (Becker & al., 2015) en websites van de wooncoöperaties zelf (Copekcabana, 2022), (Collectiefwonen.nl, 2022), (Woonvereniging Roggeveenstraat, 2022) en (De Warren, 2022).

Copekcabana, Amsterdam

In Amsterdam-Noord is de wooncoöperatie Copekcabana gelegen. Deze is van middelgrote omvang met 30 woningen en van de eerste variant, een beheercoöperatie, zoals beschreven in tabel 1.

Type wooncoöperatie	Beheercoöperatie
Locatie	Meidoornplein, Amsterdam
Jaar van initiatief	2014
Jaar van oprichting	2015
Aantal woningen	30
Woninggrootte	
Woonsegment	Sociaal en middenhuur
Betrokken woningcorporatie	Ymere
Website	https://copekcabana.nl/

Motivatie en beweegredenen: Woningcorporatie Ymere had grootse sloopnieuwbouwplannen in de Van der Pekbuurt in Amsterdam-Noord. Uiteindelijk wordt na verzet besloten om over te gaan tot renovatie. Hierbij wordt door de gemeente, woningcorporatie Ymere, bureau Monumenten & Archeologie en de huurdersvereniging gesproken om ruimte aan bewonersinitiatieven. De ruimte ontstaat voor twee wooncoöperaties waarbij een collectief van bewoners (figuur 6) de woningen wilde kopen om vervolgens zelf in het sociale segment te gaan verhuren. Doel was ook een lokale gemeenschap te behouden en op te bouwen in de buurt door samen te renoveren in een buurt die door tijdelijke verhuizingen voor renovatie en verkoop van opgeknapte woningen zou gaan veranderen.

Ontwikkeling en realisatie: met het collectief is een businessplan en een plan van aanpak uitgewerkt waarbij stapsgewijs is gewerkt om tot een bieding aan de woningcorporatie te komen. Voor Ymere gold dat zij de marktprijs voor de woningen wilde ontvangen. Door de tijd die de coöperatie nodig had om tot een bieding te komen waren de woningprijzen alweer flink gestegen door een drietal redenen. Woningprijzen stegen in algemene zin snel, Amsterdam-Noord werd populairder, de eerste renovaties in de buurt waren afgerond en hadden een prijsopwekkend effect. Het bod van ca. 35% van de marktwaaarde werd door Ymere afgewezen. Uiteindelijk zijn de coöperatie en Ymere constructief om tafel gegaan en gekomen tot een beheercoöperatie waarbij de wensen van het collectief en de gemeenschap mee zijn genomen.



Figuur 6 Wooncoöperatie Copekcabana (bron: <http://copekcabana.blogspot.com/p/wie-zijn-wij.html>)

Beheer en exploitatie: De woningen worden beheerd door de coöperatie, het casco en de installaties behoren tot het eigendom van de woningcorporatie. Daarmee heeft de coöperatie enige vorm van vrijheid om dit zelf in te richten. Daarbij heeft zij met de woningcorporatie de afspraak dat zij een deel van de woningen mag toewijzen (op motivatie) en overige deel via Woningnet.

Financiering: Alle leden van de coöperatie huren nog steeds van woningcorporatie Ymere hun woning waarbij zij als collectief het beheer en onderhoud doen. Van financiering voor aankoop was geen sprake, enkel zal zij zelf voor beheer en onderhoud dit zelf moeten bekostigen behoudens het casco en de installaties.

Gemeenschappelijke voorzieningen: Voor zover bekend zijn er geen gemeenschappelijke voorzieningen aanwezig.

WaalwijkWonen, Waalwijk

Een nieuwe complex van 16 woningen is in Waalwijk gerealiseerd binnen de tweede variant zoals beschreven in tabel 1, een wooncoöperatie als dochter. Een stichting is eigenaar van het vastgoed dat door de coöperatie wordt gehuurd. De coöperatie betaald ook reeds een aflossing om op termijn eigenaar van het vastgoed te worden.

Type wooncoöperatie	Wooncoöperatie als dochter
Locatie	Oranjeplein, Waalwijk
Jaar van initiatief	2011
Jaar van oprichting	2013
Jaar van oplevering	2020

Aantal woningen	16
Woninggrootte	-
Woonsegment	Middenhuur
Betrokken stichting	SBB OranjeWonen (besloten fonds voor gemene rekening)
Website	https://collectiefwonen.nl/history/waalwijkwonen/

Motivatie en beweegredenen: De gemeente Waalwijk was in de woningcrisis van 2011 op zoek naar innovatieve manieren om de markt weer op gang te brengen. Tijdens een conferentie hebben een aantal bewoners de genoemde optie van een woon coöperatie ter harte genomen en zijn dat gaan onderzoeken. Zo is het initiatief ontstaan om duurzame, levensloopbestendige en betaalbare woningen te maken in het middenhuursegment. Middels informatiebijeenkomsten is de groep geïnteresseerden gegroeid. Met name onder 55-plussers was er interesse voor hen die niet meer in aanmerking komen voor sociale huur, niet in aanmerking komen voor een hypotheek of overwaarde uit hun woning hebben gehaald en ook geen behoefte meer hebben aan een hypotheek.

Ontwikkeling en realisatie: De plannen vanuit de coöperatie zijn door het collectief opgepakt door diverse werkgroepen. Een met name de focus op het uitwerken van het businessplan, de ander met name op het vinden van een locatie in afstemming met de gemeente. De grootste uitdaging was de financiering. De gemeente wilde de marktwaarde ontvangen en geen verlaagde grondprijs voor het middensegment. Eveneens was zij niet bereid een lening of garantie te verstrekken wat maakte dat het bedrag extern gefinancierd moest worden. Met het benodigde doorzettingsvermogen zijn uiteindelijk in 2020 de 16 woningen opgeleverd.

Beheer en exploitatie: de woningen worden door de coöperatie beheert, onderhouden en verhuurt. De woningen zijn nu nog grotendeels eigendom van de verenigde investeerders in een stichting waarbij de woningen na 10-15 jaar zijn afgelost en eigendom zullen worden van de coöperatie. Tot die tijd huren de leden van de stichting.

Financiering: Voor de 16 woningen is ingezet op een eigen inbreng vanuit de huurders, een hypothecaire lening als ook een lening van derden. Met een afwijzing uiteindelijk van banken als beleggers is een oplossing gezocht bij lokale investeerders en beleggers die zich hebben verenigd en een stichting. Zij hebben een besloten fonds voor gemene rekening opgezet.

Gemeenschappelijke voorzieningen: Voor zover bekend zijn er geen gemeenschappelijke voorzieningen aanwezig.

WaalwijkWonen kan worden gezien als een Collectief Particulier Opdrachtgeverschap in Huur (CPOH) waarbij zij zich als coöperatie heeft georganiseerd voor beheer, onderhoud en verhuur.

Roggeveenstraat, Den Haag

Een van de bekendere grote wooncoöperaties met 65 woningen van de derde variant , volgens tabel 1, is de zelfstandige wooncoöperatie Roggeveenstraat in Den Haag. Het complex met de woningen zijn overgenomen van de wooncoöperatie HaagWonen.

Type wooncoöperatie	Zelfstandige wooncoöperatie
Locatie	Roggeveenstraat, Den Haag
Jaar van initiatief	2014
Jaar van oprichting	2015
Jaar van oplevering	2019
Aantal woningen	65
Woninggrootte	-
Woonsegment	Sociaal en middenhuur
Betrokken woningcorporatie	HaagWonen (overname van sociale woningen)
Website	https://roggeveenstraat.nl/

Motivatie en beweegredenen: De woningcorporatie HaagWonen had voor het woonblok een sloopnieuwbouwplan waarbij de relatief kleine sociale huurwoningen plaats moesten maken voor grote sociale gezinswoningen. Dit tegen de zin van de bestaande actieve bewoners die een grote gemeenschappelijke binnentuin onderhielden (figuur 7). Het oprichten van een coöperatief initiatief middels een woonvereniging leek de uitweg om hun woningen mogelijk te behouden. Zij gingen het gesprek aan met de woningcorporatie Haagwonen, de gemeente Den Haag, de huurdersvereniging en de bewoners om hun plannen te presenteren. Deze plannen richten zich op behouden betaalbare en op woonwensen aangepaste woningen, het verduurzamen van de woningen en het inzetten op een sociale (buurt)functie.

Ontwikkeling en realisatie: De overdracht van de sociale huurwoningen aan de wooncoöperatie heeft door alle betrokken partijen de nodige moeite gekost. Met name door de woningcorporatie en de gemeente en Platform31 is een inspanning geleverd. Onder de nieuwe Woningwet was overdracht van de woningen mogelijk tegen een korting op de marktwaarde, echter rekende de businesscase zich daarbij niet rond. Met de nodige inzet wordt toestemming verkregen van de Autoriteit Woningcorporaties als ook de gronden in een jaarlijkse erfpacht door de gemeente worden teruggenomen en HaagWonen 5 jaar een onderhoudsbudget van €5.000,- per woning per jaar toezegt. Met een hechte gemeenschap in de coöperatie en de positieve grondhouding van HaagWonen is de ontwikkeling uiteindelijk tot stand gekomen.

Beheer en exploitatie: Met de overname van de woningen per 1 januari 2019 is de opgave van verduurzaming en renovatie begonnen dat tot op heden voortduurt. De woonvereniging pakt dat stapsgewijs aan. Zij is georganiseerd in een bestuur met diverse werkgroepen voor bijvoorbeeld klus- en renovatie, inventarisatie en een voor toewijzing.



Figuur 7 Gemeenschappelijke binnentuin Roggeveenstraat
(bron: <https://roggeveenstraat.nl/?p=58>)

Financiering: De coöperatie heeft een hypothecaire financiering bij de Triodos afgesloten en heeft ondersteuning gehad vanuit Fonds1818, de gemeente Den Haag middels het ter beschikking stellen van een budget voor het haalbaarheidsonderzoek en later het terugnemen van de afgekochte erfpachtpositie van HaagWonen om deze vervolgens weer in jaarlijkse canon uit te geven. Meer details over de financiering zijn niet bekend.

Gemeenschappelijke voorzieningen: De gemeenschappelijke binnentuin is behouden en bevat ook gemeenschappelijke fietsenstalling. Een opslagruimte en beeldhouwatelier hebben zij extern verhuurd. Zodoende zijn er geen gemeenschappelijke binnenruimtes en/of voorzieningen.

De Warren, Amsterdam

Een nieuwe zelfstandige wooncoöperatie, de derde variant volgens tabel 1, is De Warren in Amsterdam. Ontstaan na een gronduitgifte van de gemeente Amsterdam.

Type wooncoöperatie	Zelfstandige wooncoöperatie
Locatie	Camille Balystraat, Amsterdam
Jaar van initiatief	2017
Jaar van oprichting	2017
Jaar van oplevering	2022

Aantal woningen	36
Woninggrootte	20-65m ²
Woonsegment	Sociaal en middenhuur
Betrokken partner	Gemeente Amsterdam (nieuwe gronduitgifte)
Website	https://dewarren.co/

Motivatie en beweegreden: De Warren is een ontwikkeling van één van de eerste uitgegeven kavels door de gemeente Amsterdam als zelfbouwpijl voor wooncoöperaties. De (kern)leden van de vereniging hadden zich bij eerdere initiatieven al verenigd voor het opzetten van oa. de broedplaats De Ceugel in Amsterdam-Noord, het opzetten van een duurzame boerderij in Portugal, het adviesbureau Metabolic en als organisator van culturele evenementen onder de naam CONIJN.

Met de uitdaging om betaalbare sociale huisvesting te vinden hebben ze deze opgave opgepakt om daar in te voorzien voor zowel starters als gezinnen. Sociaal is hierin te definiëren als woonsegment waar een deel van de woningen zich in bevindt, maar ook sociaal in de vorm van het delen van gemeenschappelijke voorzieningen en goederen. Daarnaast hebben zij zichzelf voorgenomen om een voorbeeld te willen zijn voor duurzame, circulaire bouw en andere coöperaties. Hun ontwerp is dan ook energiepositief, circulair en rainproof. Zij willen deze kennis ook gaan delen door een toolbox te ontwikkelen met 'best practices' die andere initiatieven voor wooncoöperaties kunnen gebruiken.



Figuur 8 Gemeenschappelijke binnenruimte De Warren door Natruified Architecture (bron: <https://dewarren.co/ons-ontwerp>)

Ontwikkeling en realisatie: voor de ontwikkeling is een ontwikkelteam opgezet om het initiatief te begeleiden en op koers te houden bestaande uit oa. planeconoom, advocaat, projectmanagers, onderhandelaars en gemotiveerde mensen. Daarnaast zijn diverse deelcommissies / werkgroepen opgezet voor het verder uitwerken van onderdelen, gelijk aan hoe een collectief particulier opdrachtgeverschap project wordt opgezet. Het gebouw wordt eind 2022 opgeleverd.

Beheer en exploitatie: De Warren zal naar verwachting eind 2022 worden opgeleverd. Zij heeft wel reeds een uitgebreide organisatie opgezet bestaande uit een vijfkoppig bestuur elk verantwoordelijk voor een themacommissie voor activiteiten, duurzaamheid, ballotage, financiën en respectievelijk onderhoud.

Financiering: Voor dit project is er door de initiatiefnemers gekozen voor geen eigen inleg, hetgeen betekende dat voor 100% het zou moeten worden gefinancierd. Ze hebben enkel een borg / inschrijfprijs van €1.000,- moeten betalen. Het verkrijgen van de financiering was uitdagend maar gelukt door middel van een hypothecaire lening van 79% bij de Duitse GLS bank (gericht op wooncoöperaties). Daarnaast heeft zij middels crowdfunding obligaties uitgegeven, maar ook nog een lening bij de provincie Noord-Holland en het Duurzaamheidsfonds afgesloten. Als laatste component zijn er ook nog diverse subsidies en schenkingen verkregen.

Gemeenschappelijke voorzieningen: Elke laag is ingericht voor 1 woongroep waarvan een kwart van de ruimte gemeenschappelijke functies heeft zoals een woonzaal, keukens, wasruimten, werkplekken, muziekstudio's en logeerkamers (figuur 8). In totaal betreft dit ca. 719m².

De Warren is een zelfstandige wooncoöperatie in zijn meest pure vorm, bottom-up als zelfbouwinitiatief nieuw opgericht met de medebewoners waar het de nodige moeite heeft gekost om tot realisatie te komen maar waarbij (voor zover te achterhalen) de principes en uitgangspunten overeind zijn gebleven.

Villa van Vijven, Almere

De vierde variant, de koperscoöperatie volgens tabel 1, is hoe de Villa van Vijven in Almere is georganiseerd. Een kleine coöperatie waar vijf gezinnen in 1 complex met elk hun private eigendom gezamenlijk een coöperatie vormen.

Type wooncoöperatie	Koperscoöperatie
Locatie	Echobos, Almere
Jaar van initiatief	2003
Jaar van oprichting	2007
Jaar van ingebruikname	2008
Aantal woningen	5
Woninggrootte	200-300m ²
Woonsegment	Vrije sector koop
Betrokken partner	Gemeente Almere (nieuwe gronduitgifte)
Website	-

Motivatie en beweegreden: De Villa van Vijven (figuur 9) is een particulier initiatief geweest bij een uitgifte door de gemeente Almere van kavels voor private bouwgroepen. Een familie heeft binnen hun vrienden- en kennissenkring gezocht naar gelijkgestemden om gezamenlijk een complex te realiseren dat voor elke afzonderlijk gezin als een eigen villa zou aanvoelen.

Ontwikkeling en realisatie: De groep heeft zelf de planvorming aangestuurd en onderling afspraken gemaakt in geval leden zouden uitstappen en nieuwe leden zouden toetreden. Dit ging om onder andere hoe om te gaan met de gemaakte kosten en de te maken opbrengsten.



Figuur 9 Villa Overgooi door Next Architects (bron: <https://www.nextarchitects.com/nl/villa-overgooi/>)

Beheer en exploitatie: De groep is uiteindelijk als in een regulier appartementencomplex georganiseerd in een Vereniging van Eigenaren waarbij elke bewoner haar eigen private eigendom heeft.

Financiering: Met het feit dat het 5 private eigendommen zijn betekende dat zij ook elk afzonderlijk de (bancaire) financiering hebben moeten regelen.

Gemeenschappelijke voorzieningen: Het complex is op plus 1 gerealiseerd wat maakt dat er onder het gebouw ruimte is voor de ontsluiting, auto- en fietsenstalling maar ook voor gemeenschappelijke activiteiten. Er is geen gedeelde inpandige ruimte met voorzieningen.

Het project kan worden gezien als Collectief Particulier Opdrachtgeverschap met een coöperatieve gedachtegoed, zodoende is het te beschouwen als een Koperscoöperatie.

Conclusie

Als de verschillende initiatieven gezamenlijk worden bekeken wordt de stelling uit het literatuuronderzoek bevestigd dat er een grote diversiteit is binnen wooncoöperaties. Het begint in de motivatie en beweegreden waarom de coöperatie wordt opgezet. Daarnaast is een duidelijk

verschil te zien in omvang van de coöperatie en dat nieuw op te richten coöperaties over het algemeen een kleinere omvang hebben dan beheercoöperaties in samenwerking met een woningcorporatie. Overeenkomstig tussen alle wooncoöperaties is dat er sprake is van een kerngroep, een aantal trekkers die het initiatief optuigen en zodoende dus bottom-up opstarten. Deze trekkers zijn vaak de drijvende en volhardende kracht om aan het initiatief te blijven trekken bij eventuele beren op de weg door bijvoorbeeld onbekendheid en/of weerstand. Een meer gespecificeerde toelichting van de smaken is in hoofdstuk 2 beschreven.

4.2 Wooncoöperaties in buitenland

In het buitenland bestaan de wooncoöperaties ook al een geruime tijd net zoals in Nederland. Velen zijn ook in de gelijke periode ontstaan als in de eerste golf van initiatieven rond 1900 van de woningbouwverenigingen. Met verschillende beleidsrichtingen en opgaves in de woningmarkt hebben landen hierin vervolgens hun eigen afslag genomen in het voortbestaan met groei of juist minder worden van het aantal wooncoöperaties. Economische, demografische bewegingen, als ook trends in verstedelijking, segmentering en rol van de overheid die meer sturend of faciliterend is hebben elk van de woningmarkten een eigen richting gekozen.

Hieronder worden een selectie van Europese landen uitgelicht waar de wooncoöperaties nog (zeer) actief zijn en onderdeel vormen van de wooncultuur, dan wel een duidelijke beleidsfocus van de overheid kennen of dat zij een substantieel onderdeel van de woningmarkt vormen. Een combinatie van factoren is ook mogelijk. Hierbij is zodoende gekozen voor een bredere analyse over meer landen dan een toespitsing en verdieping op specifieke landen.

Duitsland

De wooncoöperaties in Duitsland, ook wel 'Wohnungbaugenossenschaften' genoemd, zijn ook eind 19^e eeuw ontstaan met een gelijke insteek als in Nederland voor de lagere arbeiders- en middenklasse. Staatsbedrijven gaven hier de financiële ondersteuning aan de wooncoöperaties waarmee er indirect toch een bepaalde overheidsstimulus was. Deze zijn door de jaren heen verder ontwikkeld en groeien ook nu nog qua aantal met name in de grotere steden zoals München (Kuenzli & Lengkeek, 2022).

Deel van de woningmarkt: Wohnungbaugenossenschaften vormen met een aandeel van ca. 5% van de totale Duitse woningbouwvoorraad een relatief klein deel (Briene & al, 2021). Wanneer dit wordt beschouwd ten op zichte van de gehele huurwoningmarkt (57% van de totale woningmarkt) is het aandeel coöperatief wonen ca. 9%, zo komt naar voren in het onderzoek van Ecorys (2021). Het vormt daarmee een klein, groeiend, maar duurzaam onderdeel van de woningmarkt. Wooncoöperaties kunnen daarbij actief zijn in elk woonsegment, in zowel het sociale als vrije sector segment. Opvalt is dat in Duitsland de sociale sector klein is, en laatste jaren kleiner is geworden, doordat sociale huurwoningen voor een exploitatieduur van 15 tot 35 jaar binnen een segment vallen. Daarna vallen ze vrij van deze verplichting. Dit vertoont gelijkenissen met exploitatieverplichtingen voor middenhuur in Nederland met periodes van veelal 15 tot 25 jaar.

Doelgroep: Voor de wooncoöperaties die al langere tijd bestaan geldt dat deze veelal door ouderen worden bewoond. Deze waren vaak opgericht vanuit een bepaalde beroepsgroep/ -vereniging zoals bijvoorbeeld postbezorgers, ambtenaren. Zij wonen hier vaak al jaren en betrof de lagere middenklasse. De nieuwere wooncoöperaties van de laatste decennia kennen een meer open houding naar verschillende doelgroepen, leeftijdsgeneraties en etnische achtergronden, maar zijn er ook meer niche-doelgroepen te onderscheiden met gelijkgestemden of overeenkomsten (Briene & al, 2021).

Financiering: Voor het opzetten van een wooncoöperatie in Duitsland is de inbreng van eigen middelen veelal een voorwaarde. Dit gaat om 25 tot 33% van de woningwaarde waarvoor dan een aandeel van de coöperatief wordt gekocht (Kuenzli & Lengkeek, 2022). Hier staat tegenover dat over

inbreng een interestvergoeding wordt ontvangen van jaarlijks 3 a 4% (Briene & al, 2021). Ook voor het kopen van een regulier huis is het in Duitsland gebruikelijk om een groter percentage aan eigen middelen in te leggen. Gemiddeld genomen wordt daar 60 tot 75% vreemd gefinancierd. Dit kan dan bestaan uit een hypotheek via een bank (60%) aangevuld met een lening vanuit een stimuleringsfonds gefaciliteerd vanuit de overheid (15%) (Kuenzli & Lengkeek, 2022).

Fiscaliteiten: Wooncoöperaties hebben in Duitsland een aparte status, vanwege het maatschappelijke belang van wonen, en zijn in principe vrijgesteld van vpb (Einkomenssteuerprivileg). Achterliggende reden is om zo het eigen vermogen te behouden en te laten groeien voor een betere vermogenspositie. Het is mogelijk om van deze vrijstelling af te zien dat het ook mogelijk is de woningen commercieel te verhuren.

Exploitatie: De structuur achter een Duitse wooncoöperatie is gelijk dat het uitgaat van zelforganisatie, -bestuur en -onderhoud. Hetgeen daar anders is ingeregeld is dat naast de leden, het Bestuur er ook een verplichte Raad van Toezicht is en het bestuur meestal professioneel wordt aangestuurd (Branden & Helderma, 2009). De leden kiezen een Raad van Toezicht die regelmatig afstemming heeft met het bestuur.

De huurlasten zijn bij wooncoöperaties gemiddeld genomen lager dan de gemiddelde markthuurlaast. Dit gaat om €7,- en respectievelijk €9,- per vierkante meter (Briene & al, 2021).

Instituten: In Duitsland hebben de wooncoöperaties een aparte status als sociale vereniging. Met deze status kan de coöperatie gebruik maken van verschillende regelingen en subsidies die per deelstaat of steden specifiek zijn geregeld. Dit kan gaan om leningen, subsidies, maar ook speciale erfpachtvoorwaarden of de voorkeur bij gronduitgiften voor coöperatieve initiatieven boven prijs (Briene & al, 2021). In München zijn bijvoorbeeld dij nieuwe gronduitgiften rendementen vastgelegd, speculatie is uitgesloten door stedelijke huisvestingsregels en kunnen wooncoöperaties vanuit een kostenneutrale (of licht positieve) insteek aan terrein winnen.

Conclusie: In Duitsland is het aantal wooncoöperaties relatief klein te noemen met circa 5% marktaandeel. De overheid is er echter wel op ingesteld dat de wooncoöperatie onderdeel vormt van de woningmarkt. Dit door het geven van een aparte status aan de coöperatie, het voeren van stimulerende maatregelen voor deze vorm van wonen en op gelijke wijze te behandelen als huurwoningen, eigenwoningbezit.

Zwitserland

Een gelijke ontwikkelingstendens als in andere landen in Europa geldt ook voor de wooncoöperatie in Zwitserland. Ze staan bekend als '*gemeinnütziger*' woningen als ook '*Wohnungbaugenossenschaften*'. Vanaf eind 19^e eeuw ontstonden wooncoöperaties om kwalitatief goede en betaalbare huisvesting te organiseren volgend op de relatief grote trek naar de stad. Zowel bewoners als federale (overheids)bedrijven initieerden projecten. Een tweede golf ontstond na beide wereldoorlogen en vergelijkbaar met Nederland in de jaren '80 een derde golf vanuit idealistische overwegingen van de gemeenschap en collectief bezit. Ze vormen een klein onderdeel van de woningmarkt maar waar wel beleid naar wordt gevoerd. Het gaat hierbij om een vorm van coöperatief wonen, namelijk dat de bewoner een aandeel in de coöperatie verwerft.

Deel van de woningmarkt: Van de woningmarkt in Zwitserland bestaat circa 4% uit wooncoöperaties. Deze vallen onder het huursegment van circa 64% tegenover een koopsegment van circa 36% (Briene & al, 2021). De wooncoöperaties zijn met name actief in het middensegment, ondanks dat de directe kwalificatie daarvan ontbreekt (Balmer & Gerber, 2018). Zwitserland kent ook geen sociale

huursegment die als zodanig worden geëxploiteerd, enkel gesubsidieerde woningen voor lage inkomens.

Doelgroep: De wooncoöperatie richt zich met name op de lagere inkomens in de maatschappij. Dit gaat met name om families, ouderen en kwetsbare doelgroepen.

Financiering: Voor de Zwitserse wooncoöperatie geldt dat zij tot 80% bij banken kunnen lenen hetgeen ten op zichte van Nederland en andere landen hoger is. Een eigen inbreng voor het kopen van een aande(e)l(en) verschilt per wooncoöperatie en is ook afhankelijk van de subsidie / leningsregelingen per regio (kanton). Het varieert tussen de circa 4 – 20% (Briene & al, 2021). Het overige deel naast de eigen inbreng, de bancaire financiering is door de overheid geregeld via drie fondsen / financieringsinstrumenten (Kuenzli & Lengkeek, 2022). Dit naast eventueel aanwezige regionale subsidies. Het gaat om allereerst een revolverend fonds voor een lage rente lening van maximaal CHF 50.000 per woning met een looptijd van 20-25 jaar. Voorwaarde is een inbreng van min. 10% eigen vermogen en dat de statuten zijn goedgekeurd. Ten tweede is er een solidariteitsfonds opgezet in 1956 dat als garantiefonds functioneert zodat banken een hogere eerste hypothecaire lening kunnen verstrekken. Mocht dat niet het geval zijn kan ook via dit fonds een aanvullende lening worden verstrekt. Als derde en laatste financieringsbron worden er door de '*Emissionzentrale für gemeinnützige Wohnbauträger*' (EGW) obligatieleningen uitgegeven op naam van de deelnemers in projecten waarmee aanvullende financiering kan worden opgehaald. De obligatieleningen worden verstrekt met een garantie van de overheid.

Fiscaliteiten: Wooncoöperaties zijn in Zwitserland vrijgesteld, voor zover bekend, vrijgesteld van vennootschapsbelasting.

Exploitatie: De omvang van de Zwitserse wooncoöperaties overstijgen het projectniveau en tellen gemiddeld 138 woningen. Ze verschillen van omvang en daarmee ook van een zelfstandig tot een professioneel bestuur en organisatie daaromheen. Dit tegen vastgelegde gematigde beloning. De coöperatie dient tenminste zeven natuurlijke of rechtspersonen als leden te hebben, een bestuur van drie personen met een inschrijving bij de Kamer van Koophandel en een jaarlijkse Algemene Leden Vergadering te organiseren (Briene & al, 2021). De structuur is gelijk als in Nederland dat elke bewoner een stem heeft.

De huurprijzen zijn gereguleerd door de overheid waarbij de huren over het algemeen worden berekend volgens een kostprijsformule met een opslag. In geval van Zurich wordt de kostprijs verhoogd met 1,5% van de gehele investering plus 3,25% van de verzekerde waarde exclusief de grond (Kuenzli & Lengkeek, 2022). De huren voor wooncoöperaties zijn met circa €11,50 per m² zijn gemiddeld genomen circa 20% lager dan de markthuur. Het gaat om circa € 11,50 om €14,00 per vierkante meter voor een driekamerappartement (Briene & al, 2021). Het verschil echter per regio en per stad.

Instituties: De wooncoöperatie is geborgd in de Zwitserse wet- en regelgeving. Via een wet uit 2003, genaamd '*Wohnraumförderungsgesetz*' (WFG), worden onder andere non-profit woonorganisaties gestimuleerd en gereguleerd zoals ook de wooncoöperatie. In de wet is geborgd welke activiteiten de coöperatie mag uitvoeren, welke inkomsten zij mag genereren en ook dat zij resultaten moeten herinvesteren. Om de juridische status van wooncoöperatie te verkrijgen zijn er regels verbonden aan de organisatie, rechtsvorm, beheer, accounting en auditing (Briene & al, 2021).

Naast de wet- en regelgeving wordt er vanuit de overheid een faciliterend en stimulerend beleid gevoerd door middel van de beschikbare fondsen die leningen en/of garanties verstrekken en voeren de regionale overheden al jaar en dag een actief beleid om betaalbare woningbouw te stimuleren. Zo

geldt er voor steden, waaronder Zurich, dat er een actieve stadsontwikkeling plaatsvindt waarbij veel gronden via competities worden uitgegeven. Deze zijn specifiek gericht op coöperaties met gunstige grondvoorwaarden (erfpachtuitgiftes tegen gereduceerde grondwaarde) of worden vanuit sociale duurzaamheid ook positief beoordeeld. Een referendum in de stad Zurich leidde in 2011 zelfs tot de verplichting dat 1/3 van de woningbouw in de stad non-profit zou moeten zijn (Kuenzli & Lengkeek, 2022) (Balmer & Gerber, 2018).

Conclusie: De wooncoöperatie kent in Zwitserland ook al een lange geschiedenis en heeft een beleid gekend de laatste jaren waarin de coöperatie wordt gestimuleerd. Dit zelfs in steden als Zurich waarbij het is afgedwongen door de bevolking in een referendum om betaalbare non-profit woningbouw te realiseren. Het wordt in wet- en regelgeving gefaciliteerd en met diverse financieringen, garanties vanuit de overheid mogelijk gemaakt om wooncoöperaties te realiseren. Ze zijn groter van omvang dan in Nederland, gelijk aan Oostenrijk, waarbij deze (semi)professioneel in sommige gevallen worden aangestuurd.

Denemarken

De eerste wooncoöperaties zijn in Denemarken, iets eerder dan in Nederland, halverwege de 19^e eeuw ontstaan, waarna deze vanaf 1887 een officiële status als sociale woonvorm kregen (Briene & al, 2021). In 1976 is de Wet op de Wooncoöperaties ingesteld waarbij het ook mogelijk was om als collectief een woning te kopen en zo huurwoningen te realiseren. Er is maar één type wooncoöperatie en dat is de 'Andelsbolig' waarbij met eigen vermogen een aandeel in een coöperatie wordt gekocht met een bijbehorend gebruiksrecht voor een woning (Briene & al, 2021).

Deel van de woningmarkt: De wooncoöperaties zijn in eerste instantie opgezet binnen de sociale sector. Vanaf 2004 is het mogelijk een keuze te maken, binnen de sociale sector met vastgelegde huurprijzen per vierkante meter, dan wel in de vrije sector. Het vormt in totaal ca. 7-8% van de totale woningvoorraad, waarbij 2/3^e deel in grotere steden is gelegen (Ahedo, Hoekstra, & Extezarreta, 2021). Belangrijk is op te merken dat de sociale woningsector niet gebonden is aan inkomensgroepen, deze is voor iedereen toegankelijk. Wel is er een deel daarvan aangewezen voor sociale en kwetsbare doelgroepen (Briene & al, 2021).

Doelgroep: In Denemarken zijn de wooncoöperaties in eerste instantie voor de lagere en middenklasse ontstaan. Hierin zijn geen specifieke doelgroepen aangewezen en kan het als intergenerationeel worden gezien. Tot 2004 waren er ook voor wooncoöperaties diverse subsidies voorhanden, maar het verdwijnen daarvan is het minder toegankelijk geworden voor de lagere – en middeninkomens en is het aantal initiatieven afgenomen (Ahedo, Hoekstra, & Extezarreta, 2021). Het kopen van een aandeel is de laatste jaren meer en meer voorbehouden aan hogere inkomens. Daarmee is de kans, en volgens sommigen wellicht het gevaar, op het ontstaan van 'gated communities' toegenomen (Larsen, 2019).

Financiering: Voor het opzetten van een wooncoöperatie wordt uitgegaan van een eigen inleg om een aandeel te kopen, eventueel deels geleend, en een gemeenschappelijke lening / hypotheek vanuit de wooncoöperatie bij een bank. Vanuit de wet is geregeld dat het eigen vermogen van de wooncoöperatie tenminste 15 jaar de kosten moet kunnen dekken, hetgeen een groot vermogensbeslag vraagt. Subsidies zijn vanaf 2004 niet meer beschikbaar voor het opzetten van wooncoöperaties (Ahedo, Hoekstra, & Extezarreta, 2021).

Fiscaliteiten: De Deense overheid heeft geen fiscale regelingen aan de wooncoöperatie gehangen (Briene & al, 2021).

Exploitatie: De organisatie van een wooncoöperatie in Denemarken heeft grote gelijkenissen met de situatie in Nederland. De bewoners zijn allen lid van de coöperatie, hebben elk hun eigen stem waarmee ze gezamenlijk een bestuur kiezen. Deze is verantwoordelijk voor het aansturen van de coöperatie. De bewoners beheren daarnaast het gezamenlijke complex. Met het gekochte aandeel heb je een exclusief gebruiksrecht op een woning binnen het complex.

Instituties: In Denemarken heeft de wooncoöperatie een eigen status middels de Wet op wooncoöperaties. Een lange periode is stimulerend beleid gevoerd voor woon coöperaties middels subsidies en diverse regelingen. Echter vanaf 2000 zijn deze stimulerende maatregelen afgebouwd tot nul in 2004 waarbij ook garantieregelingen zijn komen te vervallen (Ahedo, Hoekstra, & Extezarreta, 2021). Met deze gewijzigde condities heeft dit invloed gehad op nieuwe wooncoöperaties waarbij er zelfs enkel in financiële problemen zijn gekomen en failliet zijn gegaan (Ahedo, Hoekstra, & Extezarreta, 2021). Dit heeft tot gevolg gehad dat de afgelopen jaren de regels rondom wooncoöperaties zijn aangescherpt om meer controle te houden op de financiële positie.

Conclusie: Denemarken heeft lange tijd een zeer stimulerend beleid gehad rondom wooncoöperaties en ook als voorbeeld gediend voor andere Europese landen. Het aantal wooncoöperaties is flink gegroeid vanaf de jaren '70. Echter met het nieuwe ingezette beleid is daar vanaf 2004 een kentering in gekomen en bestaat de woonvorm nog steeds maar zijn het aantal nieuwe initiatieven flink afgenomen. Zij hebben de keuze in het sociale segment of vrije sector segment actief te zijn, waarbij de huren in de sociale segment op basis van taxaties tot een vierkante meter huurprijs zijn gemaximeerd. Het vrije markt denken heeft een flinke opwaartse prijsdruk gehad waarbij de wooncoöperaties een deel van hun (sociale) waarde te lijken hebben verloren.

Oostenrijk

In Oostenrijk vallen de wooncoöperaties over het algemeen onder de 'Gemeinnützige Bauvereinigungen' (GBV). Het gaat daarbij om maatschappelijke organisaties / ondernemingen met een beperkt winst oogmerk die voornamelijk actief zijn in de sociale- en middenhuursector en zich inzetten voor een brede en gemengde doelgroep. De wooncoöperatie vormt daar een onderdeel naast de gemeentelijke woonbedrijven. In drie golven zijn de wooncoöperaties gegroeid tot een aanzienlijk en solide deel van de woningmarkt. De eerste begin 20^e eeuw, de andere twee volgend op de wereldoorlogen (Kuenzli & Lengkeek, 2022). Met de enorme trek naar de stad is er destijds top-down aangestuurd maar met een coöperatieve insteek waarbij de (toekomstig) bewoners met arbeid hun eigen woning bouwde. Hedendaags wordt er naast landelijk beleid vanuit de regio's woningmarktbeleid gemaakt en uitgevoerd waar de coöperatie onderdeel van vormt.

Deel van de woningmarkt: Het aandeel van de wooncoöperaties vormt met 11% een substantieel deel van de woningmarkt waarvan het aandeel in grote steden zoals Wenen aanzienlijk hoger ligt. De verdeling tussen de huur en koopmarkt is circa 50% om 50% (Briene & al, 2021). Binnen de huurmarkt is ten eerste een deel van de woningen nog in bezit van bedrijven die het aan hun werknemers aanbieden, ten tweede zijn er de gemeentelijke woonbedrijven die zich richten op de lage inkomens en kwetsbare doelgroepen, vergelijkbaar met de Nederlandse woningcorporaties. Als derde groep zijn er de particuliere verhuurders en als vierde de wooncoöperaties. Met een actief sociaal volkshuisvestingsbeleid groeit het aantal wooncoöperaties door.

Doelgroep: De wooncoöperaties bieden huisvesting aan een brede doelgroep. Dit in zowel het sociale-, midden- als vrije sectorsegment waarbij de nadruk ligt op het middensegment ter grootte van circa 82% (Briene & al, 2021). Met verbonden subsidies aan een deel van de woningen zijn er wel voorwaarden verbonden die weer regionaal van elkaar kunnen verschillen. Hoofdzakelijk komt het neer op 1) de Oostenrijkse nationaliteit of vergelijkbaar 2) minimum leeftijd van 18 jaar en 3) bepaalde

inkomensgrenzen (Briene & al, 2021). De inkomensgrenzen verschillen afhankelijk van de grootte van het huishouden tot circa anderhalf tot tweemaal modaal inkomen en dekken daarmee circa 75% van de huishoudens in Oostenrijk (Kuenzli & Lengkeek, 2022).

Financiering: De Oostenrijkse wooncoöperaties worden hoofdzakelijk via banken gefinancierd naast een eigen inbreng. Deze eigen inbreng verschilt per regio afhankelijk van de geldende subsidieregelingen en ligt tussen de 5-20% (Briene & al, 2021). De bankfinanciering ligt rond de 60% waarvoor sinds 1994 ook speciale woningbouwbanken zijn opgericht die bepaalde belastingvoordelen genieten. Deze banken financieren langdurig tegen lage rente de wooncoöperaties. Hun gelden halen zij op via het uitzetten van speciale obligaties genoemd Housing Construction Convertible Bonds (HCCB). Het gat tussen de bancaire financiering, de eigen inbreng wordt door regionale overheidssubsidies en/of -leningen overbrugd.

Fiscaliteiten: Wooncoöperaties zijn vrijgesteld van vennootschapsbelasting, zij dienen daarvoor echter te blijven investeren in (nieuwe) woningvoorraad.

Exploitatie: Een wooncoöperatie in Oostenrijk valt vaak onder de GBV's en zijn professioneel georganiseerd. Een wooncoöperatie is niet complexniveau geregeld zoals in Nederland te zien is, maar betreffen grotere organisaties. Zo zijn er in Oostenrijk 98 wooncoöperaties die gezamenlijk 438.000 woningen bezitten (Briene & al, 2021). De huren bij wooncoöperaties zijn gemiddeld rond de €7,50 per vierkante meter, hetgeen iets hoger ligt dan de sociale woningen van de gemeentelijke woonbedrijven en lager dan het landelijk gemiddelde (Kuenzli & Lengkeek, 2022).

De structuur van de coöperatie komt grotendeels overeen zoals dit in Nederland is geregeld. De bewoners zijn lid van een coöperatie, hebben hun stemrecht en zeggenschap. Afwijkend is dat woningen veelal via de gemeente worden toegewezen.

Instituten: De wooncoöperatie is in Oostenrijk geborgd in de wet voor huisvesting met beperkte winst, de zogenoemde GBV's waarin hun opzet en handelen is vastgelegd. Daarnaast bestaat er de regionale 'Wohnungsgemeinnützigkeitsgesetz' (Briene & al, 2021). Dit is qua opzet te vergelijken met de doelgroepenverordening maar verder reikt door het reguleren van beheer en de huurprijsberekeningen.

De Oostenrijkse overheid bekleed daarbij een actieve rol in het blijven ontwikkelen van wooncoöperaties. Allereerst is er ruime aandacht voor volkshuisvesting en sociale duurzaamheid waarbij de regionale / lokale overheid actief, regulerend en stimulerend beleid voert. Dit in de vorm van grondbeleid met het uitgeven van grond in erfpacht tegen gereduceerde tarieven, het uitschrijven van ontwikkelcompetities waar sociale duurzaamheid een belangrijk criterium is naast kwaliteit van wonen, duurzaamheid en stedelijkheid. Deze wordt in geval van Wenen beoordeeld door een stads brede onafhankelijke commissie (Kuenzli & Lengkeek, 2022). Daarnaast verstrekt de regionale / lokale overheid subsidies en leningen aan wooncoöperaties en is met zijn met belastingvoordelen woningbouwbanken ontstaan sinds 1994.

Vanuit de status van GBV is dat zij verplicht aangesloten moeten zijn bij de koelorganisatie van de GBV. Deze regionale koepelorganisaties hebben de rol van toezichthouder, toetsende instantie voor de juridische status als ook dat zij de subsidies verstrekken. Daarmee is er een organisatie die actief reguleert, stimuleert en toezicht houdt.

Conclusie: Oostenrijk is binnen Europa een van de landen waar de wooncoöperatie het meest is ingebed naast Zweden. Het heeft een actief, regulerend en stimulerend beleid dat de wooncoöperatie haar bestaansrecht geeft en met de verplichte herinvestering vanuit de wet- en regelgeving blijft de

woningbouw ongeacht het economisch klimaat plaatsvinden. Qua organisatie zijn zij ingeregeld boven het complex niveau en vormen daarmee een professionele partij.

Zweden

In Zweden worden de wooncoöperaties 'Bostadsrätt' genoemd en maken een groot deel uit van de Zweedse woningmarkt. Ze zijn vanaf de jaren '30 in de twintigste eeuw ontstaan met afwijkende overwegingen ten op zichte van andere landen in Europa. Deze groeide flink in de jaren '70 van die eeuw met mensen die vanuit idealistische overwegingen gezamenlijk wilde wonen (Sandstedt & Westin, 2015). Vanuit mede-eigenaarschap in de wooncoöperatie werd uitgegaan van meer grip op kosten en kwaliteitsbehoud wat ten goede zou komen aan de waarde van de woning. In Zweden bestaat er één type wooncoöperatie en dat betreft dat je als bewoner lid wordt van de coöperatie en een vrij verhandelbaar aandeel koopt en een maandelijkse kostenvergoeding betaald. Het betreft een tussenvorm van huur en koop, waarbij koop van een appartement tot 2009 niet mogelijk was (Briene & al, 2021).

Deel van de woningmarkt: De wooncoöperatie vormt met 24% een groot onderdeel van de Zweedse woningmarkt. Dit als tussenvorm van huur en koop naast de huursector met circa 35% aandeel en de koopsector met circa 41% aandeel (Briene & al, 2021). Een groot deel van de huursector is in bezit van de publieke sector waarbij geen onderscheid wordt gemaakt in segmenten sociaal, midden en vrije huur. De huursector kent geen gesubsidieerde woningen, maar de huurprijzen zijn uitkomst van een jaarlijkse onderhandeling tussen de eigenaar-verhuurder en de huurdersorganisatie. Met een verbod op koop betrof de wooncoöperatie een interessante tussenklasse die toen en nog steeds veelal top-down wordt ontwikkeld door ontwikkelaars en door de jaren heen flink is gegroeid (Lind, 2016).

Doelgroep: De Zweedse wooncoöperaties kennen geen specifieke focus doelgroep. Tot aan het opheffen op het verbod van koop appartementen betrof het met name midden- en hogere inkomens die de middelen hadden of konden lenen voor het kopen van een aandeel in de wooncoöperatie. Met de vrijgave van het verbod is dit meer verschoven naar middeninkomens (Briene & al, 2021). Hetgeen verschilt ten op zichte van Nederland is dat nagenoeg alle wooncoöperaties top-down worden ontwikkeld zonder inbreng en/of betrokkenheid van de toekomstige bewoners. Het vormt daarmee ook een risico dat belangen van bewoners uit ogenschouw worden verloren bijvoorbeeld op het vlak van duurzaamheid en energieverbruik. De papieren werkelijkheid verschilt van de exploitatie werkelijkheid zo blijkt uit het onderzoek '*Who is governing the commons: studying Swedish Housing Cooperatives*' (Lind, 2016). Ook verliest de gemeenschapszin aan waarde doordat wooncoöperaties steeds exclusiever worden (Sandstedt & Westin, 2015) waarbij de prijzen voor het kopen van een aandeel tussen 2010 en 2019 zijn verdubbeld naar een mediaan van €193.450,- (Briene & al, 2021).

Financiering: Banken financieren voor leden van de wooncoöperatie tot 85% van hun benodigde kapitaal voor het kopen van hun aandeel of een verbouwing. Daarnaast financieren banken ook de wooncoöperatie ook voor het overige deel om tot realisatie van de wooncoöperatie te komen. Vanuit de Zweedse overheid zijn er geen financiële regelingen, leningen en/of garanties die worden afgegeven. Dit wordt geheel aan de markt overgelaten.

Fiscaliteiten: De Zweedse overheid heeft voor zover bekend geen fiscale regelingen voor wooncoöperaties.

Exploitatie: De wooncoöperaties in Zweden komen qua opzet en structuur overeen met Nederland waarbij deze voornamelijk op complexniveau en soms groter zijn georganiseerd. De coöperatie heeft een Bestuur dat bestaat uit leden die verantwoordelijk is voor de aansturing en het beheer. Zij dient officieel geregistreerd te staan bij de Kamer van Koophandel met een bestuur en statuten.

Naast de prijs van het aandeel betalen de leden van de coöperatie een maandelijks vergoeding die de financieringskosten, afschrijvingskosten, operationele kosten en een onderhoudsreservering dekt.

Instituten: In de Zweedse wetgeving is de wooncoöperatie geborgd in de 'Wet op de Wooncoöperaties' waarin de verplichtingen staan opgenomen waaraan zij dient te voldoen met betrekking op onder andere kosten en eigen vermogen.

Vanuit de overheid wordt enkel een faciliterend beleid gevoerd op wooncoöperaties die het bestaan en het ontwikkelen mogelijk maakt. Zij voert er geen actief beleid op uit en/of stelt leningen, subsidies of garanties ter beschikking.

Conclusie: De Zweedse wooncoöperatie is groot in haar aandeel van de woningmarkt, het is ontstaan door beleidskeuzes van de overheid waarbij het top-down ontwikkelen aantrekkelijk en lucratief was. Zweden is een van de weinige landen waar ze veelal top-down worden ontwikkeld waarbij het in Europa overwegend bottom-up vanuit de bewoners plaatsvindt. De vraag is of dat het systeem in de toekomst blijft bestaan en/of de huur of koopsector een groter aandeel zal verkrijgen.

Spanje

De wooncoöperatie in Spanje kent haar oorsprong gelijk aan andere Europese landen. Vanaf eind 19^e eeuw ontstonden de eerste wooncoöperaties die vanaf 1920 een boost kregen door subsidies voor betaalbare woningbouw vanuit de overheid waarbij coöperatieve initiatieven ondersteund werden. Bij veel wooncoöperaties werd ingezet op betaalbare woningbouw die met behulp van subsidies werden gerealiseerd. Na toewijzing aan bewoners werd deze status van betaalbaar wonen vaak opgeheven en is het eigenwoningbezit geworden (Ahedo, Hoekstra, & Extezarreta, 2021). Het coöperatief bouwen werd wel als doel gezien voor realiseren van betaalbare woningen voor lagere inkomensgroepen. Opdrachten vonden vaak plaats uit naam van bedrijven, vakbonden Eigenwoningbezit werd gezien als een garantie voor het familie welzijn. Na een mindere periode van de wooncoöperatie trekt dit sinds de financiële crisis in 2008 weer bij. Het blijft echter een zeer beperkt onderdeel van de woningmarkt.

Deel van de woningmarkt: De Spaanse woningmarkt is gericht op eigenwoningbezit met circa 78.9% aandeel in 2011 hetgeen iets daalt. Hiernaast bestaat de verhuursector met circa 13.5% en een sociale sector van circa 2.5% (Ahedo, Hoekstra, & Extezarreta, 2021). De wooncoöperatie valt binnen de verhuursector maar gedetailleerde gegevens zijn niet bekend. De wooncoöperatie wordt in vier vormen gehanteerd; coöperatieve zelfbouw voor eigendomsverwerving, zorg en rehabilitatiegebouwen, een beheercoöperatie en de aandeelcoöperatie zoals deze ook in Denemarken wordt gebruikt.

Doelgroep: De doelgroep voor de wooncoöperatie is niet gedefinieerd. Twee vormen zijn populairder, dit gaat om enerzijds senioren huisvesting veelal met voorzieningen. Dit wordt veelal gerealiseerd in de vorm van een aandeelcoöperatie. Anderzijds zie je intergenerationele wooncoöperaties waarbij personen met zelfde motivaties, waarden en meer vanuit ideële overwegingen gezamenlijk een coöperatie willen vormen.

Financiering: Over de financiering van Spaanse wooncoöperaties is binnen de kaders van dit onderzoek geen informatie bekend tot welk percentage banken willen en kunnen lenen, zo ook het percentage dat aan eigen vermogen benodigd is. Dit zal naar waarschijnlijkheid ook verschillen voor de beheercoöperatie versus de aandeelcoöperatie.

Fiscaliteiten: De Spaanse overheid heeft voor zover bekend geen fiscale regelingen voor wooncoöperaties.

Exploitatie: Over de exploitatie en hoogte van de huren is geen informatie bekend.

Instituten: Voor zover bekend is er geen specifieke wetgeving voor de wooncoöperatie in Spanje. Meer informatie met betrekking tot subsidies en vigerend beleid over wooncoöperaties is niet bekend en/of gevonden in (vak)literatuur.

Conclusie: De wooncoöperatie vormt een klein onderdeel van de Spaanse woningmarkt. Opvallend is dat de coöperatie naast de meer reguliere invulling van gezamenlijk eigendom, zelfbeheer en -bestuur ook wordt ingezet om eigenwoningbezit te stimuleren. Het betreft volgens een studie van de TU Delft een gesubsidieerde coöperatieve vorm van realisatie van woningen die vervolgens als eigenwoningbezit weer worden ontleed met opheffing van de woon coöperatie (Ahedo, Hoekstra, & Extazarreta, 2021). Meer gedetailleerde informatie anders dan deze studie is daar niet over gevonden.

4.3 Vergelijk wooncoöperaties in Nederland en buitenland

De wooncoöperatie kent binnen diverse landen in Europa een behoorlijk overeenkomstige ontstaansgeschiedenis vanaf eind 19^e eeuw en begin 20^e eeuw. Door de industrialisering verschoof de plaats van werk van buitengebied naar de stad, hetgeen een flinke huisvestingsopgave opleverde om voor alle arbeiders en gezinnen goede en betaalbare huisvesting te regelen. De coöperatieve initiatieven ontstonden zoals ook voor Nederland in paragraaf 2.1 is omschreven.

Na de eerste golf is te zien dat verschillende Europese landen overeenkomstige trends, golfbewegingen meemaken maar dat zij op institutioneel niveau ook ander beleid vormen. Deze institutionele verschillen resulteren in een divergerende positie van de wooncoöperatie binnen de woningmarkt voor verschillende landen. Overeenkomstige trends zijn dat na de eerste golfbeweging een eerstvolgende periode van bloei van de coöperatie plaatsvindt na de beide wereldoorlogen. Een periode waarin wederom grote behoefte is aan betaalbare huisvesting en de coöperatie door zowel de burger als de overheid als een oplossing werd gezien. Een tweede golf is waar te nemen in de jaren '80 in de 20^e eeuw waarin meer vanuit idealistische overwegingen en afzet tegen het systeem en de overheid door groepen zelf de coöperatieve gedachte wordt omarmd om te voorzien in hun woonbehoefte. De derde golf is meer een actualiteit van het laatste decennia waarbij de periode na de financiële crisis van 2008 wederom een flinke economische groei heeft plaatsgevonden, rentestanden van Europese bank laag stonden en huizenprijzen in Europa flink deed stijgen. Het zorgde voor een discussie in meerdere landen voor betaalbare huisvesting, de wooncoöperatie werd wederom als een van de mogelijke middelen gezien om hierin te voorzien.

De gevolgen van de verschillende beleidsrichtingen zijn significant. Waar de Nederlandse wooncoöperatie middels woningbouwverenigingen groot zijn geworden en met de omzetting van velen naar Toegelaten Instellingen (TI) / corporatie verder zijn gegroeid heeft dit geleid tot een relatief grote sociale sector waarbij volkshuisvesting voor een grote groep als taak van de overheid werd gezien. Een percentage van 28,8% van de woningen in Nederland zijn van een corporatie (CBS, 2021), dit percentage ligt in grotere steden vele malen hoger richting de 40% (CBS, 2021). In geen enkel ander land in Europa ligt het percentage sociale huur zo hoog. Eveneens is het eigenwoningbezit in Nederland aanzienlijk gestimuleerd met invoering van de hypotheekrenteaftrek. Dat maakt dat de Nederlandse woningmarkt aanzienlijk anders is verdeeld dan andere landen. Zo ook met Duitsland hetgeen qua demografie, economie en politiek raakvlakken kent. Drie landen springen er met name anders uit, dat zijn Denemarken en Zweden waar het percentage wooncoöperatiewoningen hoog is, maar ook Spanje. In laatstgenoemd land wordt de coöperatie ook ingezet als middel voor stimulering van het eigenwoningbezit waarbij de status van coöperatie na oplevering en toewijzing veelal verloren

gaat. In Denemarken komt het door de typologie van de wooncoöperatie als aandeelcoöperatie en het een middel is om toegang te krijgen tot de woningmarkt. Dat geldt ook voor Zweden waarbij tot 2009 koopappartementen verboden waren en dit een gebruikelijke constructie was om middels een verhandelbaar aandeel mede-eigenaar van het collectief te zijn. Dit is terug te zien in het eigen vermogen dat door de leden van de coöperatie moet worden ingebracht. Dit ligt boven de 50% doordat de waarde van het aandeel een (zeer) groot deel van de woningwaarde vertegenwoordigt. Dat maakt dat het als middel voor betaalbare huisvesting, wat overwegende de beweegreden achter wooncoöperaties is, maar beperkte aansluiting heeft. Over het algemeen is het in te brengen eigen vermogen rond de 5-20% (Briene & al, 2021). Het percentage aan vreemd vermogen komt, mede door Europese regelgeving voor banken, gemiddeld genomen op 60-70% van de woningwaarde. Enkel landen waarbij nog aanvullende garanties zijn afgegeven ligt dit percentage hoger. Dit betekent dat overeenkomstig in de meeste landen vaak een financieringstekort ontstaat. Landen als Zwitserland, Oostenrijk, Duitsland zijn hier actief in om vanuit de overheid leningen, subsidies en/of garanties voor af te geven waarmee de wooncoöperatie actief wordt ondersteund en gestimuleerd binnen de woningenmarkt.

De wooncoöperatie komt qua juridische structuur en opzet in veel landen relatief overeen. Dit met een aan te stellen bestuur, veelal bestaand uit haar eigen leden. Het bestuur is verantwoordelijk voor het aansturen, beheren van de coöperatie in samenspraak met haar leden veelal middels een Algemene Leden Vergadering (ALV). De meeste Europese landen hebben de wooncoöperatie in de wet opgenomen. Dit geeft de coöperatie een aparte status en borgt de doelstelling en de wijze van opereren. In Nederland is dit enkel het geval voor de wooncoöperatie in het sociale segment, de beheercoöperatie. Voor het vrije sectorsegment bestaat hier geen wetgeving voor.

In figuur 10 is een overzichtelijke tabel opgenomen over de besproken landen, op Spanje na, die de belangrijkste eigenschappen per land aan geeft. Deze tabel komt uit het door Ecorys uitgevoerde onderzoek 'Europees onderzoek naar wooncoöperaties' in 2021.

	Nederland	Denemarken	Duitsland	Oostenrijk	Zweden	Zwitserland
a) Aantal coöperatiewoningen	Ca 1 à 2.000	Ca. 208.000	Ca. 2.100.000	Ca. 438.000	Ca. 1.200.000	Ca. 193.000
b) % wooncoöperaties in totale woningvoorraad	< 1%	8%	5%	11%	24%	4%
c) % wooncoöperaties in huurmarkt	< 1%	N.v.t	9%	26%	N.v.t	8%
d) Belangrijkste motief	Zeggenschap / gemeenschap	Beschikbaarheid van woonruimte	Zeggenschap / gemeenschap	Zeggenschap / gemeenschap	Beschikbaarheid van woonruimte	Zeggenschap / gemeenschap
e) Inkomen						
f) Juridische structuur (meest voorkomend)	Vereniging zonder winstoogmerk; fungeert als verhuurder	Vereniging met beperkt winstoogmerk; vergelijkbaar met Nederlandse VvE	Vereniging met beperkt winstoogmerk; fungeert als verhuurder	Vereniging met beperkt winstoogmerk; fungeert als verhuurder	Vereniging met beperkt winstoogmerk; vergelijkbaar met Nederlandse VvE	Vereniging met beperkt winstoogmerk; fungeert als verhuurder
g) Financiering (verhouding eigen en vreemd vermogen)	0-2,5% EV	> 50% EV	20 – 33% EV	5 – 19% EV	> 50% EV	4 – 20% EV
h) Mate van stimulering door de overheid						

Figuur 10 Overzicht kenmerken wooncoöperaties per land (bron: 'Europees onderzoek naar wooncoöperaties' door Ecorys (Briene & al, 2021))

4.4 Conclusie

Kortom de wooncoöperatie kent in diverse Europese landen een andere uitwerking, maar heeft veelal overeenkomsten in haar dagelijkse opzet, structuur en handelen. Door de tijd heen zijn er andere richtingen geweest in hoe de wooncoöperatie zich heeft doorontwikkeld en welke rol zij bekleedt in de woningmarkt. In de Nederlandse context valt op dat er een grote variatie van vier typen wooncoöperaties zijn, waarbij enkele landen in Europa zoals Denemarken maar één of twee typen kent. Met een grote sociale woningbouwvoorraad en stimulans door de overheid voor eigenwoningbezit komt het dat de wooncoöperatie niet de groei heeft gekend in aantallen zoals dat in andere Europese landen te zien is geweest. De open vraag is of dat een belemmering is en of de Nederlandse woningmarkt hier iets in mist. Het principe van de wooncoöperatie zoals beschreven in paragraaf 2.1 sluit echter wel aan bij een maatschappelijke behoefte en beweegredenen voor een wooncoöperatie zoals ook blijkt uit de motivatie / beweegredenen bij de voorbeeldcases.

5. De wooncoöperatie in de praktijk: kansen en belemmeringen

Vanuit de theorie van wat een coöperatie is, hoe de businesscase werkt in de vorm van een beschrijvende analyse in hoofdstuk 2, respectievelijk hoofdstuk 3, is de praktijk van de wooncoöperatie in binnen- en buitenland bekeken in een beschrijvende en beoordelende analyse. Daarmee zijn de drie deelvragen uit paragraaf 1.4 beantwoord. De eerste vraag: wat is een wooncoöperatie en wat is haar positie in de woning- en vastgoedmarkt. De tweede vraag hoe de businesscase van een wooncoöperatie eruit ziet en de derde vraag onder welke condities en voorwaarden wooncoöperaties in binnen- en buitenland zijn georganiseerd. Vanuit daar kan een overzicht worden gemaakt van de kansen en belemmeringen van de wooncoöperatie in theorie en praktijk. In welke richting moet gedacht worden om de wooncoöperatie een grotere rol te laten spelen in de Nederlandse markt? En aan welke knoppen kan of moet worden gedraaid om het voor marktpartijen interessanter te maken. In dit hoofdstuk een samenvattende en beoordelende analyse die de input voor de expertinterviews heeft gevormd welke in hoofdstuk 6 worden behandeld.

5.1 Kansen

De Nederlandse wooncoöperatie kent een relatief grote variëteit met vier officieuze typologieën. De realisatie vindt voor alle vier met name bottom-up plaats. Daarmee ontbreekt het aan een eenduidige aanpak en uitvoering zeker ook door het ontbreken van expliciete institutionele kaders. De Nederlandse overheid voert op dit moment nog geen actief beleid voor de wooncoöperatie, enkel een beperkte faciliterende rol. Een kans zou zijn, ook kijkend naar het buitenland, om de wooncoöperatie (beter) in de wet te borgen waarbij helder is welk type wooncoöperatie bestaat, wat voor status zij heeft en binnen welke richtlijnen zij dient te opereren. Voor de instituties zou het dan ook helder zijn op welke wijze de coöperatie zou moeten worden beoordeeld vanuit bijvoorbeeld fiscaliteiten.

Met het toekennen van een status aan de wooncoöperatie door de rijksoverheid, zouden lokale overheden er op in kunnen spelen om de wooncoöperatie qua aandeel in de markt te kunnen laten groeien. Daarbij kan zij mogelijk ook in samenwerking met Toegelaten Instellingen / woningcorporaties een impuls geven aan betaalbare woningbouw. Dit doordat zij beiden tegen gunstige voorwaarden gelden kunnen lenen. Het zou een categorie sociaalwonenplus kunnen zijn specifiek gericht op het middensegment. Dat zou ook direct mogelijkheden bieden voor doorstroming binnen de gehele woningmarkt en om actief beleid op te nemen tegen scheefwonen. Dit door heldere inkomenscontrole momenten te introduceren en een inkomensgrens te hanteren medeaafhankelijk van de gezinsgrootte en wisseling daarvan. Ook kunnen hier kansen liggen voor marktpartijen in de rol van een vergunning voor een maatschappelijk ontwikkelaar of dat investeerders en financiers fiscale voordelen kan geven zoals dit in Zwitserland gebeurt. Dat zou een meer top-down benadering zijn voor het opzetten en ontwikkelen van wooncoöperaties die zou bijdragen aan het professionaliseren en begeleiden van het opzetten van initiatieven voor wooncoöperaties.

Ook erfpacht kan als middel met nieuwe voorwaarden voor wooncoöperaties kansen bieden in steden waar dit als grondbeleid wordt gevoerd. Dit vanwege het eeuwigdurende karakter van de exploitatie van de wooncoöperatie. Een andere kans en mogelijkheid is als de overheid zelf actief stimulerend beleid gaat voeren zoals in verschillende landen gebeurt met het opzetten van fondsen voor leningen, subsidies en/of garanties. Dit gebeurt tot op heden alleen op zeer kleine schaal in de stad Amsterdam.

5.2 Belemmeringen

De wooncoöperaties kennen in Nederland als in het buitenland een aantal belemmeringen. Voor Nederland geldt bijvoorbeeld dat de coöperatie als rechtsvorm een vpb-plicht kent. Het is een grijs gebied en bij geen btw-plichtige activiteiten is het de vraag of zij daadwekelijk daarvoor wordt belast.

Een van de grootste belemmeringen is echter het gat in de financiering waarbij het eigen vermogen, vreemd vermogen van een bank nog veelal 10-20% onvoldoende dekking geeft. In het buitenland worden daar verschillende financieringsinstrumenten voor ingezet in de vorm van leningen, subsidies en/of garanties. In Nederland ontbreekt het hier aan deze middelen.

Een andere invalshoek hierop is dat wonen in Nederland, met een (relatief) grote gereguleerde (sociale) sector, relatief goed geregeld is en ondanks de recente uitdagingen op de woningmarkt de laatste jaren over het algemeen voor een grote groep binnen inkomensgroep woningen beschikbaar zijn. Het is – al dan niet ten dele - een individueel probleem waarbij het de vraag is wanneer het als een collectief (maatschappelijk) probleem of van publiek belang wordt beschouwd. In het buitenland waar een minder grote gereguleerde sociale sector is het vangnet minder groot en dat zal ook invloed hebben gehad dat burgers (gezamenlijk) sneller zijn gaan zoeken naar (alternatieve) oplossingen om in hun woonbehoefte te voorzien. Dit is belemmering vanuit een ‘luxe’ positie waarbij de ‘*sense of urgency*’ wellicht nog niet te hoog is.

5.3 Omissies

De wooncoöperatie kent een grote variëteit en veel maatwerk zoals eerder in dit onderzoek is aangekaart. Het maakt echter ondanks inspanningen van instanties zoals Platform31, Cooplink dat er geen helder overkoepelend orgaan is in Nederland dat de belangen behartigt richting zowel de overheid als de markt. Kennisdeling vindt maar op beperkte schaal plaats en adviesteams vanuit de overheid om burger en markt te informeren over de mogelijkheden (lijken te) ontbreken. Zelfs in de gemeente Amsterdam waar de wooncoöperaties in een actieprogramma is opgenomen ontbreekt het aan een aanspreekpunt en ligt de verantwoordelijkheid geheel bij de veelal niet-professionele initiatiefnemer. Daar waar wel een hotelloods, kantorenloods en stadsloods actief zijn. Het bieden van ondersteuning geeft naast haar directe inhoudelijke uitwerking ook een signaal af dat de wooncoöperatie als een serieus alternatief wordt gezien voor het realiseren van betaalbare woningen.

Een ander aspect dat voor de hand ligt, maar in praktijk vaak lijkt te worden onderschat is dat het opzetten, ontwikkelen en eventueel bouw van een wooncoöperatie tijd kost. Dit geldt voor professionals, maar temeer voor niet-professionals als initiatiefnemer. Het vraagt een dosis doorzettingsvermogen alvorens een gebouw is opgeleverd en in gebruik kan worden genomen. Het in betere mate faciliteren van deze initiatieven door de overheid, landelijk als lokaal, alsmede professionaliseren zou bijdragen aan een mogelijke snellere ontwikkeling.

5.4 Maatschappelijk

Bij de wooncoöperatie is te zien dat de doelgroep overwegend gelijkgezinden zijn die een initiatief bottom-up ten uitvoer brengen. Maatschappelijk is dat enerzijds krachtig, maar kent het ook gevaren zoals in een aantal landen het ook tot ‘gated communities’ kan leiden. Bijvoorbeeld in Denemarken waar met de aandeelcoöperatie wooncoöperaties meer en meer voor de happy few worden. Maar ook in Amsterdam speelt bij ‘De Samenwerking’ dat het als een witte enclave wordt beschouwd. Het vraagt om balans tussen enerzijds als collectief gemeenschappelijke waarden te delen en anderzijds open te staan voor andere mogelijke personen en leden.

Wanneer maatschappij-breed wordt gekeken is er grote onbekendheid met het fenomeen wooncoöperaties. Hier meer bekendheid aan geven zou kunnen bijdragen aan een meer heldere positionering in de woningmarkt als alternatief woontype en -segment.

5.5 Politiek

Vanuit de overheid beschouwd heeft de wooncoöperatie sinds haar opname in de nieuwe Woningwet in 2015 aan bekendheid in de markt gewonnen. Dit voor coöperaties die voortvloeien vanuit de

gereguleerde (sociale) sector binnen drie van de vier varianten zoals in paragraaf 2.1 is getoond. De wooncoöperatie wordt daarbuiten binnen de overheid, landelijk, regionaal als lokaal maar beperkt gefaciliteerd en niet gestimuleerd. Het werd als een pilot opgenomen en is zo door de jaren heen uitgewerkt en behandeld. Veelal wordt de wooncoöperatie door lokale overheden ontvangen als collectieve zelfbouw, hetgeen het kan maar niet hoeft te zijn. Immers zou het meer professionele aansturing door een partij, of een betrokken ontwikkelaar ook als zakelijk initiatief kunnen worden gezien.

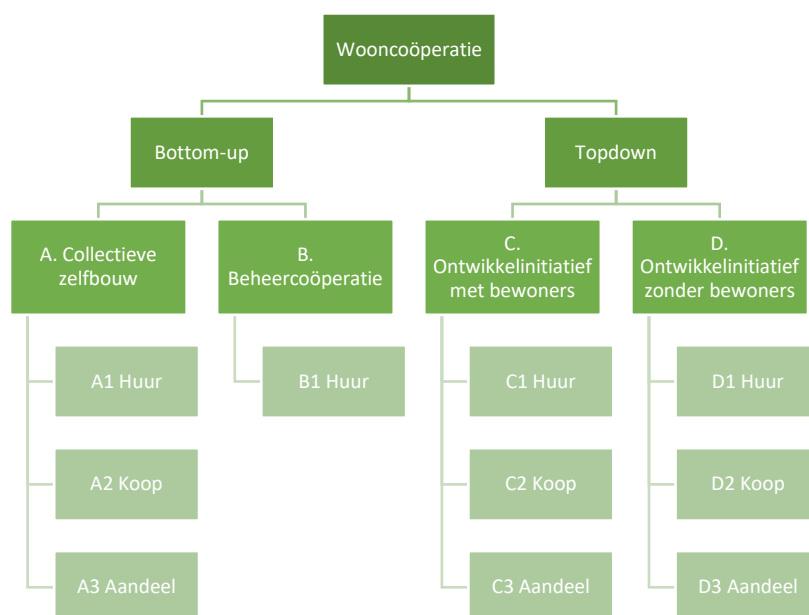
Eveneens zou de wooncoöperatie kunnen worden gezien als alternatief voor middenhuur waarbij bewoners van het collectief huren en zij een eeuwigdurende exploitatie op kostenplus niveau nastreven. Dit vraagt om een ander beeld van en bij de wooncoöperatie, een eigen status in de wet- en regelgeving zou daar aan kunnen bijdragen.

5.6 Conclusie

Kortom waar liggen de kansen voor een andere invalshoek voor de wooncoöperatie als product in de woningmarkt. Dit gaat om het geven van een status van de coöperatie in de wet als in de belastingwetgeving. Een eventuele vrijstelling van de vpb zou vanuit fiscaliteiten bijdragen. Toegang tot het verkrijgen van financiering behoeft aandacht om dit beter te stroomlijnen. Daarnaast kan de overheid van een meer beperkt faciliterend naar zeer faciliterend tot stimulerend beleid overstappen. Dit zou het ook aantrekkelijker kunnen maken als woonproduct dat ook top-down in plaats van bottom-up geregeld kan worden. De wooncoöperatie kan daarmee een rol betekenen in betaalbare woningbouw, zeggenschap, betrokkenheid en een sterkere binding met de gemeenschap.

Als wordt gekeken naar een soort van beslisboom voor de totstandkoming van type wooncoöperaties, binnen de in paragraaf 2.1 beschreven varianten, maar met toevoeging van een bottom-up als top-down benadering zou dat er uit kunnen zien volgens figuur 11.

Allereerst de keuze of het een bottom-up of top-down initiatief betreft vanuit de (niet-professionele) bewoners dan wel een professionele initiatiefnemer. In geval van bottom-up kan dan een afslag zijn naar collectieve zelfbouw met een koopcoöperatie, een huurvariant in de vorm van een zelfstandige coöperatie of een aandeelvariant zoals deze in Nederland nog niet bestaat. Een tweede afslag binnen bottom-up kan de beheercoöperatie zijn zoals deze nu in de Woningwet geborgd is.



Figuur 11 Overzicht type wooncoöperaties

Vanuit de top-down benadering kan onderscheid worden gemaakt of het initiatief zich al met toekomstig bewoners, leden van de coöperatie, plaatsvindt of dat deze pas later aansluiten bij ingebruikname van het gebouw. Varianten die tot op heden nog niet in Nederland bestaan, maar wel ideeën voor zijn zoals het initiatief van Cokopen. Dit zou in een huur-, koop- of een aandeelcoöperatie kunnen plaatsvinden.

Een top-down initiatief zou genomen kunnen worden genomen door een verscheidenheid aan partijen, dit kan zowel een ontwikkelaar, investeerder of bijvoorbeeld een Toegelaten Instelling / woningcorporatie kunnen zijn.

Met een keuze voor het type wooncoöperatie en de totstandkoming daarvan zijn er nog diverse keuzes te maken. Allereerst of het een open intergenerationele wooncoöperatie wordt of dat dit een coöperatie betreft met een zekere niche doelgroep betreft zoals ouderen.

Vervolgens zijn er nog afwegingen te maken of er wel of niet gedeelde functies / faciliteiten voor bewoners aanwezig zullen zijn, wel of niet toepassen van (extern) verhuurbare ruimtes. Ook in de businesscase kunnen nog richtingen worden bepaald met een kostprijs plus vergoeding of dat de leden binnen de wooncoöperatie een snellere aflossing van de lening / financiering nastreven.

De wooncoöperatie kan een verdere professionaliseringslag gebruiken om het zelfbouwniveau te ontstijgen waarbij met gemeenschappelijke organisatie, financiering, gemeenschappelijke voorzieningen een interessant product op de woningmarkt kan worden toegevoegd en uitgebouwd.

6. De wooncoöperatie in de praktijk: een marktgericht perspectief

Aan de hand van de bevindingen uit theorie en praktijk is in hoofdstuk 5 een samenvattende en beoordelende analyse gedaan van de wooncoöperatie. Waar liggen de kansen en belemmeringen en op welke wijze kunnen worden nagedacht over mogelijke oplossingen waarbij het voor marktpartijen interessanter kan zijn om een bijdrage te leveren aan deze woonvorm.

Deze bevindingen zijn getoetst middels een zestal verkennende semigestructureerde interviews afgenomen met experts voor de toekomstige (markt)kansen van de wooncoöperatie in Nederland af te tasten. De experts zijn (dagelijks) vanuit verschillende disciplines betrokken in de Nederlandse woningmarkt en (veelal) met het fenomeen wooncoöperaties. Hierbij is bewust ingezet op de breedte van achtergronden van betrokken partijen in de markt, dan enkel te richten op bijvoorbeeld financiën.

De expertise komt uit het werkveld van de lokale overheid (gemeente Amsterdam), een kennis- en onderzoeksinstelling (Platform31), een bank (Rabobank), een pensioenbelegger (PGGM), een woningmarktexpert (Finance Ideas) en een maatschappelijk ondernemer (Cokopen). De personen zijn terug te vinden in bijlage B, de vragenlijst respectievelijk in bijlage C. Het heeft zodoende een breed verkennend karakter met focus op werkvelden binnen een beperkt aantal interviews die na afloop met het softwareprogramma Atlas.ti zijn geanalyseerd. Dit leidt tot de volgende bevindingen, kansen en belemmeringen van de wooncoöperatie gezien vanuit een marktperspectief.

6.1 Bekendheid van wooncoöperaties in de markt

De coöperatieve gedachte wint de laatste jaren aan terrein. Niet alleen binnen het wonen, maar ook in de vorm van bijvoorbeeld energiecoöperaties. Mensen blijken een behoefte te hebben om meer zelf te regelen en meer in gezamenlijkheid te doen (interview Hartman, juni 2022; interview Morsheim, juli 2022). Mensen willen graag hun eigen woonwens realiseren en circa 50% zou zich daarvoor zelf willen inzetten, zo wordt bevestigd door Tanja Morsheim (interview juli 2022) als Marije Raap (interview juni 2022). Dit kan in de vorm van (collectieve) zelfbouw, regulier als in coöperatieve vorm.

De laatste geniet mindere bekendheid, enkel in de vakwereld komt de wooncoöperatie vaker naar voren als mogelijke 4^e segment (naast sociale huur, vrije sector huur en koop) of 3^e weg (naast huur en koop). Dit als tussenvorm, niet individueel, vreemd bezit maar collectief bezit. Hier worden overwegend door de experts mogelijkheden voor gezien, maar zal dit van geringe omvang blijven zo wordt bevestigd in diverse interviews (interview Conijn, juni 2022). De volkshuisvesting is in Nederland met een groot gereguleerd (sociaal) huursegment en een koopsegment helder verdeeld en dit is ook waar het overheidsbeleid op is ingericht.

De wooncoöperatie zal ook niet dé oplossing van de wooncrisis zijn, zo ook niet de (gewenste) versnelling brengen (interview Conijn, juni 2022). Het kan wel op lange termijn betaalbare woningen garanderen, hetgeen maatschappelijk een behoefte lijkt te zijn zo geven Tanja Morsheim (interview juli 2022) en Bart Hartman (interview juni 2022) aan. Opvallend is dat voor de wooncoöperatie zowel in steden als in de regio kansen worden gezien (interview Morsheim, juli 2022). De eerste door gezamenlijk zaken te delen en zo gezamenlijk op efficiënte, betaalbare wijze in hun woonbehoefte te voorzien. De tweede door gezamenlijk op te trekken en in een lokale (dorps)behoefte te voorzien voor bijvoorbeeld ouderen of juist jongeren te behouden.

Kennisdeling van (en onder) coöperatieve initiatieven vindt plaats middels kennisplatforms als Platform31 en Cooplink. Het blijft echter vaak binnen de besloten wereld van de initiatiefnemers. Zelfs binnen de gemeente Amsterdam waar een actieprogramma loopt voor wooncoöperaties is de

bekendheid onder Amsterdammers beperkt, waar die voor zelfbouw vele malen groter is (geweest). Dit lijkt te maken te hebben met ook de bekendheid die er aan wordt gegeven in relatie tot de beperkte omvang en beschikbaarheid van het aantal kavels (interview Marije Raap, juni 2022). Een handboek is echter in de maak. De twee populairste coöperatievarianten van de vier smaken zijn de beheercoöperatie en de zelfstandige wooncoöperaties, de laatste veelal als collectieve zelfbouw.

6.2 Kansen voor wooncoöperaties

Voor de wooncoöperatie worden kansen gezien vanuit een marktperspectief. Het is een mogelijke oplossing die vanuit haar ideële opzet kan bijdragen om in te spelen op de actuele woonbehoefte en het gat tussen huur en koop (mede) kan dichten (interview Bart Hart Hartman, juni 2022). Dit naast de ingezette routes van middenhuurwoningen door veelal institutionele beleggers en startersregelingen die er zijn. Het is de uitdaging om bottom-up en top-down met elkaar te verbinden, of zoals Tanja Morsheim het omschrijft als: 'Het verbinden van de leefwereld en de systeemwereld' (interview, juli 2022). Met name voor ontwikkelaar wordt hier een mogelijke rol gezien. Dit om de markt verder te professionaliseren (interview Hans op 't Veld, juni 2022), maar ook in een breder perspectief mogelijk de haalbaarheid te vergroten en zaken erom heen te kunnen verbeteren (Roel van de Bilt, interview juni 2022). Ontwikkelaars zijn gewend in (langdurende) ontwikkelprocessen te zitten en het vergemakkelijkt ook voor andere betrokken stakeholders dat er een professionele partij tegenover de gemeente, de bank of een andere stakeholder zit. Daar staat tegenover dat juist voor niet-professionals sommige processen, zoals behandeling door de gemeente, niet te begrijpen zijn en zij dit (soms) weten te doorbreken (interview Tanja Morsheim, juli 2022).

Naast kansen voor de ontwikkelaar worden door een deel van de geïnterviewden juist mogelijkheden gezien voor de woningcorporatie om het verschil te maken (interview Aart Cooman, Roel van de Bilt, juni 2022; interview Tanja Morsheim, juli 2022). Met het oprekken van de DAEB-grens, oftewel de inkomensgrens, zou een grote groep aanspraak kunnen maken op een betaalbare woning. Het kan een nieuwe wooncategorie worden naast de gereguleerde (sociale) woonsector die, al dan niet exclusief, door de woningcorporatie kan worden ontwikkeld zo stellen Roel van de Bilt (interview juli 2022) en Marije Raap (interview juni 2022). Alle experts geven daarbij wel aan dat de woningcorporaties in de huidige status, na jaren te hebben moeten voldoen aan stringente regels, onder andere de verhuurdersheffing, dat zij niet de middelen en capaciteit hebben om deze rol op dit moment te pakken.

De vorm van een beheercoöperatie, passend bij de woningcorporatie, is wel een kansrijke om ook door te laten groeien en is op de meest eenvoudige wijze te regelen (interview Johan Conijn, juni 2022). Woningcorporatie Rochdale is nu ook bezig om een voor hun eerste nieuwbouw wooncoöperatie op te zetten in Amsterdam Zuidoost. Bij een beheercoöperatie is de kans om ook makkelijker schaal te maken, wanneer het vastgoed bij één partij blijft en zodoende ook makkelijker te organiseren.

Vanuit financieel perspectief zijn er concrete ideeën voor een Nationaal Fonds Wooncoöperaties zo is aangegeven door Johan Conijn (interview juni 2022). Het idee speelt al langer in samenwerking met diverse betrokken partijen, onder andere Platform31, Rabobank, gemeente Amsterdam en SVn. Het lijkt er echter op dat daar niet op wordt doorgepak, de exacte belemmering daarin is onbekend (interview Marije Raap, juni 2022). Maar door een revolverend fonds zou er wel door grenzen heen kunnen worden gebroken om het opzetten van een wooncoöperatie ook echt vorm te geven. Volgens Hans op 't Veld (interview juni 2022) kan het interessant om zo'n fonds niet enkel vanuit een meer publieke overheidsinsteek op te zetten, maar ook door een beursgenoteerd fonds. Het is een interessant product voor particulieren om in te kunnen beleggen met een lange termijn laagrendement. Zeker met de huidige rentestanden. Op papier sluit het profiel van pensioenfondsen

ook goed aan bij de lange termijnscope van een wooncoöperatie echter ondanks de maatschappelijke als de financiële waarde past het niet in hun modellen. Waar geen rekening mee wordt gehouden is een exit na een periode van bijvoorbeeld 25 jaar en worden risico's modelmatig als hoog ingeschat, terwijl de praktijk naar verwachting dit laag zal zijn (interview Hans op 't Veld, juni 2022). Een dergelijk fonds zou ook kansrijk zijn voor pensioenfondsen om in te investeren, immers zij financieren bijvoorbeeld ook het Waarborgfonds Sociale Woningbouw (WSW) (interview Roel van de Bilt, Aart Kooiman, juni 2022). Het is dus belangrijk hoe het product wordt verpakt (interview Hans op 't Veld, juni 2022).

Qua doelgroepen worden volgens de experts kansen gezien in lijn met het initiatief van Knarrenhof. Woningen gericht op ouderen met gemeenschappelijke voorzieningen, daar zit de potentie en ook de demografische behoefte. Dit kan in een meer huur- of koopgerichte variant zijn. Maar ook worden kansen gezien voor jongeren om een start te maken op de woningmarkt. Dat is waar Bart Hartman (interview juni 2022) zich met Cokopen voor inzet waarbij het doel is een deel van de waarde stijging te delen met de leden. Ook werd het idee geopperd om bij een hoger salaris een hogere huur te vragen, waarbij de extra ingebrachte huur in een spaarpot gaat die later wordt uitgekeerd (interview Marije Raap, juni 2022).

Tevens biedt het coöperatief wonen in tegenstelling tot reguliere huur- of koopproducten de mogelijkheid om verschillende segmenten (sociaal, midden, vrij) makkelijker te mengen in één complex (interview Marije Raap). Daarbij stellen de experts wel dat de kansen zoveel mogelijk dienen te worden gezocht binnen het huidige kader dat door de overheid is gesteld. Zij verwachten allen geen en/of weinig activiteit van de Rijksoverheid om de wooncoöperatie een push te geven.

6.3 Belemmeringen voor wooncoöperaties

De wooncoöperatie heeft anno 2022 met de nodige uitdagingen en belemmeringen te maken. De grootste belemmering is eigenlijk ook de grootste kans. De problemen op de woningmarkt zijn eigenlijk zo groot, dat de prioriteit van de overheid niet bij wooncoöperaties en zij ook niet direct de oplossing vormen (interview Aart Kooiman, Roel van de Bilt, juni 2022; interview Johan Conijn, juni 2022). Dit terwijl alle middelen die bijdragen juist zouden kunnen cq. moeten worden ingezet. Met enkel programmalijnen en het ontbreken van landelijke regie kom je er niet. Dit zorgt ervoor dat het lokaal moet worden opgepakt en opgelost waarbij het wiel meermaals opnieuw dient te worden uitgevonden (interview Tanja Morsheim, juli 2022). Het ontbreekt daarbij veelal ook aan kennis en maakt het veelal tot inefficiënte processen, zo stelt Bart Hartman (interview juni 2022) waarbij de uitkomst dan ook niet schaalbare initiatieven zijn (interview Aart Kooiman, Roel van de Bilt, juni 2022). Het volume moet het juist ook voor marktpartijen interessant maken, daar wringt de bottom-up gedachte met de top-down gedachte om met schaal zaken in te regelen.

De wooncoöperatie is natuurlijk in de Woningwet sinds 2015 opgenomen, het is echter de status van pilot in de wetgeving nooit ontstegen (interview Aart Kooiman, Roel van de Bilt, juni 2022). Waar het succes in het buitenland groter is, zijn de wooncoöperaties in Nederland weggedrukt door de woningcorporaties (interview Johan Conijn, juni 2022).

Vanuit een maatschappelijk oogpunt zouden zij de aangewezen partij zijn om hier mogelijk een rol in te kunnen vervullen. Dit door het omzetten van huidige voorraad zoals in de Woningwet is opgenomen, echter ga je dan een strijd aan met je beste vriend. Voor het toevoegen van nieuwe voorraad vanuit de woningcorporatie is echter de aangescherpte wet- en regelgeving van de laatste jaren en dat hun capaciteit flink beperkt is (interview Aart Kooiman, Roel van de Bilt, juni 2022). Op termijn zou dit wel mogelijk kansen bieden.

Financieel blijft het ook een uitdaging om de financiering rond te krijgen, waarbij de bank tot veelal 70% maximaal gaat. Obstakels bij banken komen dan om de hoek kijken met het know-your-customer beleid en geldende zorgplicht naar de initiatiefnemer toe (interview Aart Cooman, Roel van de Bilt, juni 2022) die veelal niet professioneel georganiseerd is. Daarnaast resteert met een eigen inbreng veelal een gat van 10-20% dat nog overbrugt moet worden en een belemmering vormt. Ook is het de vraag om buffers aan te houden dat kostenoverschrijdingen kunnen worden opgevangen (interview Aart Cooman, Roel van de Bilt juni 2022) om te zorgen dat het project bij tegenvallers niet direct onderuit gaat. Zo ook het verkrijgen van een sluitende exploitatie is uitdagend waarbij het keer op keer maatwerk is. De huidige businessmodellen zijn in optiek van Hans op 't veld (interview juni 2022) te weinig doorontwikkeld. Dit mede door haar eeuwigdurende exploitatie, waarbij het niet in de regulier rekenmodellen past van pensioenbeleggers. Zijn statement is hoe institutioneler, hoe bureaucratischer, hoe lastiger.

Een belemmering vanuit een geheel andere invalshoek is het gebrek aan locaties en kavels (interview Marije Raap). Overheden bezitten tegenwoordig nog maar weinig posities waarbij zij deze tegen maatschappelijke voorwaarden zouden moeten aanbieden. Dit na eerst inkopen tegen marktwaarde zou een verlieslatend resultaat opleveren, daarbij geldt ook dat overheden de afgelopen jaren in toenemende mate afhankelijk zijn geworden van gronduitgifte.

6.4 Voorwaarden voor wooncoöperaties

Voor het opzetten van een wooncoöperatie is het belangrijk dat deze aan een aantal voorwaarden voldoet. Experts delen de mening dat deze tenminste (deels) bottum-up moet worden opgezet, het is de ruggengraat van het coöperatief volgens Tanja Morsheim (interview juli 2022). Dit kan samengaan met meer top-down gedacht en ook het verder professionaliseren van de ontwikkelmarkt voor coöperatieven. Belangrijkste aspect daarbij is dat er landelijke regie komt vanuit de overheid op het fenomeen wooncoöperatie (interview Marije Raap, juni 2022; interview Aart Cooman, Roel van de Bilt, juni 2022). Dit om te zorgen dat het niet allemaal op de lokale politiek aankomt. Daarbij is het belangrijk te duiden binnen welke kaders en tot waar de maatschappelijke rol loopt (interview Marije Raap, juni 2022). Bijvoorbeeld met een herziening van de hogere DAEB-grens die geborgde financiering mogelijk maakt (interview Johan Conijn, juni 2022). Het meest wenselijke zou zijn om een status te geven aan de wooncoöperatie in een aparte wet waarin dit wordt omschreven en gestandaardiseerd dat op alle niveaus binnen als buiten de overheid helderheid ontstaat, zo geven Aart Cooman, Roel van de Bilt, Tanja Morsheim en Marije Raap aan (interviews, juni en juli 2022).

De politieke wil moet er tevens zijn om het fenomeen te ondersteunen, waarbij de voornaamste kansen worden gezien voor het middensegment. Zaak is dat wel allereerst het probleem van het middensegment in de woningmarkt wordt onderkend en organiseer het ambtenarenapparaat dat zij het kunnen faciliteren (interview Bart Hartman, juni 2022).

Zet in op een eeuwigdurende structuur, zoals ook in de gemeente Amsterdam wordt gedaan, maar geef ruimte voor een eventuele escape na bijvoorbeeld 25 jaar op financiers mee te kunnen krijgen (interview Bart Hartman, juni 2022; interview Hans op 't veld , juni 2022).

6.5 Conditie voor wooncoöperaties

Naast de voorwaarden om de wooncoöperatie beter te organiseren zijn er condities die het makkelijker zouden maken voor de wooncoöperatie om een plek in te nemen op de woningmarkt. Dit gaat om beleidsmatige, financiële, fiscale als organisatorische zaken.

Op financieel vlak zou de overdrachtsbelasting gelijk kunnen worden gesteld aan eigenwoningbezit (interview Bart Hartman, juni 2022). Dit gaat om respectievelijk 8% versus 2% in 2022, hetgeen in 2023 tot een groter verschil nog zal leiden. Als collectief wordt het eigendom gezamenlijk verkregen voor eigengebruik. Op fiscaal vlak is de coöperatie een onderneming en mogelijk vpb-plichtig. In de praktijk lijkt dit mee te vallen (interview Johan Conijn, juni 2022; interview Aart Cooman, Roel van de Bilt, juni 2022) zou het helderder zijn geregeld deze, gelijk als in het buitenland, vrij te stellen van vpb. Overweeg daarnaast om een vorm van subsidiëring, direct of indirect, voor het middensegment toe te passen (interview Bart Hartman, juni 2022). Dit waar de sociale sector huursubsidie krijgt heeft de eigenaar-bewoner hypotheekrenteaftrek. Voor het vrije sector huursegment, en specifiek het middenhuursegment, zijn er geen voorzieningen.

Organisatorisch zou het prettig zijn als vanuit de overheid actief gefaciliteerd wordt, hetgeen vraagt om meer dan een loket (interview Tanja Morsheim, juni 2022). Maak daarbij ook gebruik van de mogelijkheid van omissies uit de gereguleerde (sociale) huursector aan te pakken door bijvoorbeeld een inkomenstoets in een vast tijdsbestek te vragen dit om scheef wonen tegen te gaan (interview Bart Hartman, juni 2022). De huisvestingsverordening kan daarnaast als sturingsmiddel worden ingezet op lager niveau (interview Marije Raap, juni 2022).

Eveneens is geopperd om een coöperatieve woonbestemming toe te voegen aan het bestemmingsplan, als ook het vastleggen van collectief bezit (interview Marije Raap, juni 2022). Dit meer in lijn met de aandeelcoöperatie zoals deze in Denemarken bijvoorbeeld actief is. Dat biedt ook mogelijkheden om specifiekere grondbeleid te voeren en dit ook voor gemeentes meer 'common sense' te maken.

6.6 Mogelijke businessmodellen voor wooncoöperaties

Waar liggen dan de kansen vanuit een businesscase bezien voor de wooncoöperatie? Het realiseren van coöperaties op schaalbare vorm moet de inzet zijn (interview Bart Hartman, juni 2022). Dit om het voor professionele partijen interessant te maken, de beheercoöperatie worden de grootste kansen toegedicht, zo blijkt uit meerdere expertinterviews. Met schaal kan ook makkelijker financiering worden verkregen en als het vastgoed bij een partij in eigendom blijft. Er worden 3 mogelijke vormen gedestilleerd:

1. Bedrijfs/balansfinanciering: dit is mogelijk in plaats van op cashflow te financieren vanuit een eigen bewonersgroep (interview Hans op 't Veld, juni 2022). Daarin kan ook een waarde stijging in modellen worden meegenomen (interview Johan Conijn, juni 2022; interview Hans op 't Veld, juni 2022).
2. Leningfonds: via een bundeling van partijen, publiek als privaat, bijvoorbeeld via SVn, BNG, banken en overige partijen (interview Johan Conijn, juni 2022)
3. Beursgenoteerd fonds: op de beleggingsmarkt kunnen zodoende gelden worden opgehaald. Het leeft immers meer risicospreiding op dan investeren, in de vorm van een lening, in één huis (interview Hans op 't Veld, juni 2022). Dit biedt investeringskansen voor particulieren als professionele partijen zoals pensioenbeleggers.

Voor de laatste groep is het wenselijk dat er een manager tussen zit (interview Hans op 't Veld, juni 2022). Rechtstreeks investeren in coöperaties is lastig vanwege oa. het risicoprofiel en een mogelijke exit. Dit ondanks dat het qua profiel op papier een match zou zijn. De rol van banken zal hier beperkt in zijn, mede vanuit regelgeving, tot voornamelijk facilitator.

Projecten zouden dan in co-creatie kunnen ontstaan aangestuurd door ontwikkelaars en/of woningcorporaties. Dit zoals ontwikkelaars Lingotto en Steenvlinder dit al eerder hebben gedaan en AM ermee experimenteert (interview Aart Cooman, Roel van de Bilt, juni 2022).

6.7 Conclusie

Uit de interviews is gekomen dat de wooncoöperatie kansen biedt voor de Nederlandse markt. Met name vanuit een maatschappelijk perspectief sluit het goed aan op de hedendaagse behoefte aan meer betrokkenheid en zelfregie. Niemand is tegen of kritisch op de woonvorm van de wooncoöperatie. Vanuit een marktperspectief zouden op hoofdzakelijk twee fronten kansen liggen. Met name bij ontwikkelaars om de totstandkoming van wooncoöperaties te professionaliseren en faciliteren in co-creatie met bewoners. Ook voor woningcorporaties bestaan er kansen, maar gezien hun ingeperkte rol van de afgelopen jaren met stringent beleid worden daar niet direct mogelijkheden voorzien vanuit capaciteit en regelgeving.

Op financieringsvlak zijn er kansen om op andere wijze wooncoöperaties te financieren, middels bedrijfsfinanciering of door fondsvorming. Het verkrijgen van schaal lijkt daarvoor wel een voorwaarde.

Het besef is er wel dat in Nederland door haar volkshuisvestingbeleid afgelopen eeuw dat de wooncoöperatie maar een bescheiden onderdeel zou kunnen vormen tot maximaal 4% van de woningmarkt. Dit door het bestel gericht op het gereguleerde (sociale) segment via de Toegelaten Instellingen / woningcorporaties en een groot vrije sector koopsegment.

Een rol voor de overheid is weggelegd om de wooncoöperatie beter te faciliteren, reguleren en een status te geven wil het dit niveau kunnen bereiken. Voorwaarde is dat de meerwaarde wordt gezien op de bestaande woningvoorraad en het niet direct een oplossing biedt voor de wooncrisis, maar wel een bijdrage kan leveren die aansluit bij de maatschappelijke behoefte.

7. Conclusie, reflectie en aanbevelingen

7.1 Conclusie

De wooncoöperatie is een fenomeen met een lange bestaansgeschiedenis die door de jaren heen haar eigen beslag heeft gekregen. Het is een voor Nederland opkomend concept en sluit aan bij een maatschappelijke behoefte, maar is het vanuit een marktperspectief kansrijk om een succesvolle toekomst tegemoet te gaan op de Nederlandse woningmarkt? In dit hoofdstuk op basis van de theoretische verkenning in hoofdstuk 2 en 3, de praktijkanalyse in hoofdstuk 4 en 5 en expertinterviews in hoofdstuk 6 worden vanuit verschillende invalshoeken de bevindingen toegelicht.

Concluderend kan gesteld worden dat wooncoöperaties niet de volledige oplossing zullen zijn voor de wooncrisis waarin Nederland zich bevindt. Ze zullen naar verwachting een beperkt onderdeel van de woningmarkt blijven vormen. De verschillende concepten bieden echter zeker mogelijkheden om het gat te dichten tussen huur en koop en degenen die wel of niet een huis kunnen kopen.

De elementaire crux om wooncoöperaties op grotere schaal te kunnen realiseren in Nederland zit in creëren en geven van een status aan de wooncoöperatie door de (rijks)overheid, het maken van (uniform) beleid voor wooncoöperaties en het vaststellen welke rol en positionering zij hebben in de woningmarkt in Nederland. De voornaamste kansen liggen op financieringsvlak. Het vraagt echter wel om schaal, lef en doorzettingsvermogen om dit binnen de bestaande kaders en instituties te realiseren.

De wooncoöperatie zal altijd een bottom-up gedachte behouden, voor en door de leden, maar de uitdaging zit in het gebruik maken van de kennis en middelen van de markt. Dit zoals Tanja Morsheim (interview juli 2022) zei:

“Het gaat om het verbinden van de leefwereld met de systeemwereld.”

Een meer gedetailleerde uitwerking van de conclusie voor de relevante variabelen is hieronder uiteengezet.

Wet- en regelgeving

Uit de analyse, maar ook uit de interviews met experts betrokken bij wooncoöperaties blijkt een expliciete noodzaak voor meer regie van de overheid op de wooncoöperatie. Het meest wenselijk zou zijn de wooncoöperatie een eigen status te geven. In de huidige wet- en regelgeving zijn geen bepalingen opgenomen onder welke condities en voorwaarden wooncoöperaties tot stand kunnen komen, hoe deze (zouden moeten) worden gereguleerd en hoe de coöperatie zich verhoudt tot andere segmenten. Dit is en wordt vaak noodgedwongen op lokaal niveau geregeld in beleid of bij ontbreken van beleid in experimenteel maatwerk.

Bij het toekennen van een status van de wooncoöperatie ontstaat er standaardisatie en helderheid en hoeven (lokale) overheden niet in een tijdrovend en suboptimaal proces zelf telkens het wiel te hoeven uitvinden. Dit geldt evenzeer voor initiatiefnemers en geeft ook een duidelijker kader aan professionele partijen als ontwikkelaars, financiers en beleggers.

Dit vraagt om een belangrijke positiewijziging van de overheid. De opstelling ten aanzien van de participatie aan een interview is in dit kader representatief: na meermaals telefonisch contact gehad te hebben met beleidspersonen blijkt niemand bereid deel te nemen.

Nut, noodzaak en vertrouwen in de wooncoöperatie als toevoeging aan de woningmarkt lijkt bij de Rijksoverheid niet of nauwelijks aanwezig te zijn. Er lijkt weinig zicht op verbetering. Door de experts wordt aangegeven dat er de aankomende periode van de overheid niks te verwachten valt.

Beleid

Volgend op wet- en regelgeving, met idealiter een eigen wet of het formeel toekennen van een status, is het wenselijk zijn om een duidelijke visie te hebben op de wooncoöperatie vanuit overheidsperspectief. Wat is de rol van de wooncoöperatie, hoe wordt deze gepositioneerd in de woningmarkt en welke faciliteiten stelt de overheid daarvoor beschikbaar? Met het ontbreken van een duidelijke beleidsvisie zal het een bottom-up experimentele beweging blijven. Door experimenteren van (lokale) overheden, het realiseren van voorbeeldprojecten en het analyseren door kennis- en netwerkinstellingen als Platform31 en Cooplink zal weliswaar bottom-up enige vorm van beleid en visie ontstaan met do's and don'ts. Maar voorwaarde voor veel (institutionele) marktpartijen als bijvoorbeeld pensioenfondsen om (grootschalig) mee te investeren en/of te participeren is echter dat er duidelijke structuren zijn waar naar gehandeld moet worden. Dit vanuit het oogpunt van continuïteit en zekerheid op langere termijn anders zullen de risico's het winnen van de mogelijkheid om mee te doen.

Voor banken geldt dat zij, met of zonder beleid, hoofdzakelijk binnen dezelfde kaders zullen blijven handelen (zie ook paragraaf 5.6). Voor ontwikkelaars kan er een kans liggen om ook zonder duidelijke beleidsvisie, maar meer aansluitend bij een maatschappelijke behoefte, zich in te zetten bij het oprichten van wooncoöperaties. Echter ligt er een kans voor de overheid, om naar inschatting met beperkte middelen, beleid voor de wooncoöperatie op te stellen waarmee de markt voor veel partijen interessanter zou kunnen worden.

Financiering- en investeringsperspectief

Naast de onduidelijke status en institutionele positionering van wooncoöperaties is de financiering van projecten het belangrijkste struikelblok. Wanneer vanuit een investeringsperspectief wordt gekeken naar de wooncoöperatie liggen er concrete kansen voor marktpartijen. Fondsvorming is het meest kansrijk, waarbij dit in verschillende varianten tot stand zou kunnen komen. Een eerste mogelijkheid is een publiek opgezet niet-beursgenoteerd Nationaal Fonds Wooncoöperaties zoals daar nu gedachten over spelen (interview Johan Conijn, juni 2022) en waarin publieke als private partijen participeren. Een tweede mogelijkheid betreft, zoals Bart Hartman het initiatief Cokopen aan het opzetten is, een privaat opgezet niet-beursgenoteerd fonds voor wooncoöperaties. Deze twee varianten komen overeen met dien verstande dat de initiatiefnemer verschilt en mogelijk ook de deelnemers vanuit het profiel van het fonds. Een derde mogelijkheid is een beursgenoteerd woonfonds dat (mede) kan investeren in wooncoöperaties. Hierbij zou het ook voor particulieren mogelijk worden te investeren in dit product. Deze kunnen voor de vier verschillende vormen van wooncoöperaties worden toegepast waarbij de beheercoöperatie het eigendom van het fonds blijft, of dat zij een lening ter beschikking stelt met het vastgoed als onderpand. In het eerste geval kan er 100% worden gefinancierd, in het tweede geval tot ca. 70-80% gelijk of iets meer dan de huidige situatie. Daarmee zou het voor wooncoöperaties makkelijker (kunnen) worden om zichzelf op te richten en een van de grootste struikelblokken.

Vanuit de overheidszijde is het niet de verwachting dat zij op relatief korte termijn met aanvullende regelingen en/of faciliteiten zullen komen door het verlenen van subsidies, leningen en/of garantstellingen.

Kijkend naar de positie van de leden van de wooncoöperatie is in eerste instantie de totstandkoming het doel, waarbij gedachtes vanuit het initiatief Cokopen interessant zijn voor een vorm van

spaarwonen. Leden profiteren op deze wijze mee van de waardestijging en/of dat wanneer men meer verdient een hogere huur betaald wordt en het verschil in een spaarpot terecht komt. Daarmee bouwen leden vermogen op waardoor doorstroming later makkelijker mogelijk zou moeten kunnen zijn.

Businessmodel

In de beheercoöperatie worden de meesten kansen voorzien in de huidige markt door de geïnterviewde experts. Dit komt voort uit het feit dat qua businessmodel de meest heldere structuur geeft en past binnen de huidige instituten en daarmee het makkelijkst te realiseren zou moeten zijn. Het vastgoed is en blijft eigendom van één partij, waarbij de leden van de coöperatie zorgdragen voor zelfbeheer en -bestuur. Deze vorm levert ook minder grote belemmeringen op qua financiering omdat het gelijk is aan hoe woningcorporaties en/of institutionele beleggers eigenaar zijn van vastgoedcomplexen. Het geeft zeggenschap aan de leden en leidt naar verwachting tot lagere beheer- en onderhoudslasten. Maar maakt wel gebruik van de institutionele insteek van schaal maken en financiering regelen.

Maatschappelijke waarde

De wooncoöperatie sluit aan bij een trend en behoefte van mensen waarin zij meer zeggenschap, verbondenheid en invloed willen hebben op hun eigen woonbehoefte. Deze behoefte wordt krachtig bevestigd in dit onderzoek. De groep die de uitdaging aangaat is in het huidige systeem echter klein, hetgeen naar alle waarschijnlijkheid komt doordat andere woonvormen in Nederland relatief goed zijn geregeld en coöperatief wonen in tegenstelling tot andere landen veel meer een aanvulling vormt op andere woonconcepten die veelal ook minder energie vragen van consumenten. Om als individu of collectief in je eigen woonbehoefte te voorzien zit niet in de Nederlandse mentaliteit en volkshuisvestingssysteem opgenomen. De idealistische gedachte achter de wooncoöperatie blijft echter bestaan, alleen zal het waarschijnlijk in schaal een beperkte groep op de Nederlandse woningmarkt bedienen. Zij staan echter wel voor betaalbaar, duurzaam wonen op termijn. De spaarwoningvariant kan daarbij uiteindelijk een positieve bijdrage leveren aan doorstroming. Vanuit het perspectief van de woningmarkt als geheel leidt dit tot een meer optimaal functioneren van de markt.

Als laatste is het relevant dat brede maatschappelijke woonproblemen een rol kunnen spelen in de afwegingen rondom wooncoöperaties. Het unieke van de wooncoöperatie maakt wel dat er verschillende segmenten en inkomensgroepen makkelijker in een complex zou kunnen worden gerealiseerd waar nu veelal een strikte scheiding wordt aangehouden tussen gereguleerde (sociale) huur, vrije sector huur en koop. Dit biedt belangrijke maatschappelijke kansen waarbij bijvoorbeeld ook integratie en tegengaan van segregatie kunnen worden gerealiseerd.

7.2 Toepassing op organisatie

Vanuit mijn werkgever was er betrokkenheid bij het initiatief van Cokopen. Dit voor het analyseren van de businesscase, investeringsmogelijkheden van projecten die voorbij kwamen als ook het opzetten van het exploitatiemodel voor Cokopen. De opgedane kennis en gesprekken met betrekking tot wooncoöperaties gedurende dit onderzoek hebben een directe uitwerking gekregen in deze casus van Cokopen maar ook het openstaan voor dit mogelijk nieuwe woonsegment in de Nederlandse woningmarkt. Het heeft gesprekken en discussies op gang gebracht op welke wijze hier in bestaande als nieuwe projecten op in te kunnen spelen. Maar ook welke rol kun je hier als ontwikkelaar in spelen?

Ten eerste is de verwachting dat een (maatschappelijk) ontwikkelaar die zich enkel op wooncoöperaties richt niet opportuun lijkt. Dit gezien de beperkte omvang van de markt, maar het kan een waardevolle (maatschappelijke) toevoeging zijn aan een project waar in co-creatie met

toekomstige bewoners coöperatief wonen een onderdeel vormt. Ten tweede vraagt het ook om betrokkenheid van een sterke financiële partner, of ondersteuning van een fonds voor wooncoöperaties, om zeker te stellen dat de financiering geen belemmering vormt in de ontwikkeling. Ten derde is het advies om verder te kijken dan normaliter: samenwerkingen met woningcorporaties kunnen worden opgetuigd om het verschil te maken in de praktijk.

7.3 Reflectie

Een onderscheid is te maken in een methodologische en een persoonlijke reflectie op dit verkennende onderzoek naar een marktperspectief op wooncoöperaties.

Methodologische reflectie

Dit onderzoek is een verkennend wetenschappelijk praktijkgericht onderzoek naar de wooncoöperatie in de 21e eeuw. Waar dit wetenschappelijk onderzoek naar de potentie, kansen en belemmeringen van de wooncoöperatie nog ontbrak tracht dit onderzoek de bestaande kennis te bundelen rondom dit thema en antwoorden te geven op deze thema's.

Het onderwerp wooncoöperaties, de reikwijdte en variatie hierin is (zeer) groot gebleken en heeft tot gevolg gehad dat er met een beperkte diepgang thema's zijn uitgelicht. Hier is geput uit de beperkte wetenschappelijke literatuur en (vak)literatuur om met interviews met experts dit thema uit te diepen. Experts hoofdzakelijk vanuit de 'binnenwereld' die dagelijks met het thema wooncoöperatie bezig zijn. Het kan een gekleurd beeld geven van de beren die op de weg liggen of ook de kansen die er zouden zijn voor de wooncoöperatie. Het mogelijk betrekken en interviewen van meer professionals binnen de vastgoedtak had mogelijk tot een scherper beeld en/of conclusie kunnen leiden.

De interviews waren open en semigestructureerd binnen een aantal thema's en sub thema's dit mede vanwege het verkennende karakter van het onderzoek, maar ook vanwege de verschillende achtergronden van de geïnterviewden. Een nog meer gestructureerd interview op een bepaald (sub-)thema had mogelijk geleid tot meer specifieke antwoorden en aanbevelingen. De breedte, reikwijdte en variantie van het thema wooncoöperatie was dan minder naar voren gekomen waarmee het naar alle waarschijnlijkheid zou leiden tot een minder volledig onderzoek waarbij meer generieke aanbevelingen niet mogelijk zouden zijn. In de semigestructureerde interviews is de opzet voor elk interview gelijk gehouden waarbij wel de kennis van voorgaande interviews is meegenomen in opvolgende interviews. Dit heeft mogelijk tot meer diepgang geleid bij interviews later in de reeks.

Het uitgebreide kwalitatieve verkennende onderzoek is in een relatief korte tijdsperiode uitgevoerd. Het heeft er toe geleid dat de bevindingen niet zijn getoetst middels een expertpanel, een fictieve case of bijvoorbeeld een what-if analyse. Deze datatriangulatie kan een bijdrage leveren aan meer diepgaandere en meer betrouwbare conclusies over de verdere uitwerking en aanpak van het coöperatieve wonen in Nederland.

Persoonlijke reflectie

De intentie van dit onderzoeksrapport om na te gaan op de kansen voor wooncoöperaties bezien vanuit een marktperspectief. Dit ook vanwege de betrokkenheid van mij als persoon vanuit mijn werkgever bij het initiatief van Cokopen. Welke kansen liggen hier en tegen welke belemmeringen wordt aangelopen. Gedurende de uitgebreide theoretische verkenning is duidelijk geworden dat er een grote variëteit is aan typen wooncoöperaties en dit vroeg om een brede basis vanuit waar de wooncoöperatie handelt alvorens in te kunnen zoomen op de kansen en de belemmeringen vanuit

een marktperspectief. Het maakt dat er tot meer generieke kansen en belemmeringen is gekomen dan vooraf verwacht.

Het is echter wel een thema dat iedereen raakt, aanspreekt om er meer over te weten te komen. Van wat is het, hoe werkt het, hoeveel wooncoöperaties zijn er al in Nederland. Maar ook tot een belangrijke vraag die een verdiepend zelfstandig onderzoek waard is met een meer sociaal-maatschappelijk, filosofische insteek. Namelijk de vraag, werkt de wooncoöperatie, wat levert het op en hoe wordt het gewaardeerd – in brede zin des woords voor betrokken instituties, voor de woningmarkt als geheel maar bovenal ook voor de woonconsument -?

Het onderzoek heeft mij meer inzicht opgeleverd over het fenomeen wooncoöperatie, maar ook over het denken binnen bestaande systemen en kaders. Zodra het niet direct aansluit of past is het lastig en uitdagend om zaken voor elkaar te krijgen. Nederland en zeker de Nederlandse woningmarkt is (te) ver geïnstitutionaliseerd. Dat zorgt voor een rem op innovatie en de kans om vernieuwende oplossingen toe te passen. Niet alleen bij wooncoöperaties, maar in de breedte van het vastgoedveld.

7.4 Aanbevelingen vervolgonderzoek

Het onderzoek naar een marktperspectief op wooncoöperaties heeft een verkennend karakter en gaat daarbij op de volledige breedte van het thema in. Van juridisch, financieel, organisatorisch, exploitatie technisch tot beleid en wet- en regelgeving. Het is daarmee een thema dat zeer veel facetten raakt, maar in de beperkte reikwijdte van dit onderzoek zorgt voor mogelijkheden voor verdere verdieping op onderdelen of in te gaan op zaken die nog niet zijn uitgezocht.

1. Een verdieping op wat de werkelijke meerwaarde en successen zijn van wooncoöperaties boven regulier wonen (huur, koop) in kwalitatieve als kwantitatieve zin. Werkt de wooncoöperatie werkelijk zoals aangenomen, een groot deel is gericht op de totstandkoming, maar exploitatie bepaalt het werkelijke succes.
2. De analyse van wooncoöperaties in de praktijk heeft plaatsgevonden op basis van (vak)literatuur en publicaties. Het interviewen van verschillende wooncoöperaties en opzetbegeleiders kan meer specifieke en mogelijk generieke 'lessons learned' opleveren.
3. Het aantal interviews met experts is beperkt, het is een mogelijkheid om meer in diepte op de financiering of beleidszijde in te zoomen. Dit door interviewen van de leefwereld en interviewen van de systeemwereld in meer diepgang.
4. De buitenlandse analyse is op hoofdlijnen gedaan naar het functioneren aldaar. Een meer specifieke vergelijking met landen zou interessant zijn te onderzoeken in breder perspectief en met meer diepgang (demografie, opbouw woningmarkt, beleid, huurprijsniveaus, doelgroepen, beleid, etc).
5. Het kan interessant zijn om een fictieve casus middels serious gaming uit te werken en te toetsen bij experts in de praktijk, dit voor bijvoorbeeld enerzijds een beheercoöperatie en anderzijds een zelfstandige wooncoöperatie.
6. Veel van de wooncoöperaties hebben ook gedeelde voorzieningen, hetgeen meer naar co-housing neigt. Het kan interessant zijn een vergelijk te maken met co-housing en om de nut en noodzaak van voorzieningen te onderzoeken.
7. Veel wooncoöperaties hebben gelijkenissen met collectief particulier opdrachtgeverschap (CPO). Deze markt lijkt meer ontwikkeld dan bij de wooncoöperaties. Een vergelijk met zelfbouw kan interessant zijn om 'lessons learned' mogelijk uit te wisselen.

7.5 Discussie

Nederland, en specifiek de Nederlandse politiek, staat voor ongekende uitdagingen. Je hoeft de krant maar open te slaan en het gaat over onder andere een wooncrisis, een asielcrisis, een energiecrisis en een stikstofcrisis. Dat met een toenemende woonbehoefte door trends van meer alleenstaanden en nieuwe instroom van asielzoekers. En niet te vergeten de betaalbaarheid die enorm onder druk staat door de aanwezige schaarste aan woningen en de stijgende (bouw)kosten.

De afgelopen jaren dat de landelijke overheid de regie heeft overgedragen aan de lokale overheid worden de gestelde ambities maar moeizaam omgezet in projecten. Dit veelal door allerlei lokale politieke besommeringen, trage besluitvorming en lange proceduretijden. Marktpartijen worden maar (beperkt) vertrouwd en wordt middels nieuwe regulering verder en verder in het nauw getrokken.

Is het niet tijd dat de overheid mee moet gaan in het creëren en/of faciliteren van oplossingen. De wil vanuit marktpartijen, maar ook vanuit burgers, is daar om (zelf) te voorzien in de woonbehoefte. Pak de regie als overheid, maar creëer ruimte door institutionele belemmeringen weg te halen. Het zorgt voor vernieuwing en innovatie, de wooncoöperatie kan daar één van zijn.

Bijlagen

A. Literatuurlijst

- Aedes; Platform31. (2019). *Aan de slag met een beheercoöperatie*. Den Haag: Aedes; Platform31. Opgehaald van <https://www.platform31.nl/publicaties/aan-de-slag-met-een-beheercooperatie>
- Aernouts, N., & Rijckewaert, M. (2019). Reproducing housing commons. Government involvement and differential commoning in a housing cooperative. *Housing Studies*, 92-110. doi:<https://doi.org/10.1080/02673037.2018.1432756>
- Ahedo, M., Hoekstra, J., & Extezarreta, A. (2021). Socially oriented cooperative housing as alternative to housing speculation. Public policies and societal dynamics in Denmark, the Netherlands and Spain. *Review of Social Economy*. doi:<https://doi.org/10.1080/00346764.2021.1917646>
- Alvarez, F. (2017). *The right to dwell*. The Royal Academy of Fine Arts, School of Architecture, Design and conservation, School of Architecture.
- Balmer, I., & Gerber, J. (2018). Why are housing cooperatives successful? Insights from Swiss affordable housing policy. *Housing studies*, 33(3), 361-385. doi:<https://doi.org/10.1080/02673037.2017.1344958>
- Beck, A. (2020). What Is Co-Housing? Developing a Conceptual Framework from the Studies of Danish Intergenerational Co-Housing. *Housing, Theory and Society*(37), 40-64. doi:<https://doi.org/10.1080/14036096.2019.1633398>
- Becker, A., & al., e. (2015). *Building and Living in Communities - Bauen und Wohnen in Gemeinschaft*. Amsterdam: Birkhauser.
- Beekers, W. (2012). *Het bewoonbare land: Geschiedenis van de volkshuisvestingsbeweging in Nederland*. Amsterdam: BOOM Publishers. Opgehaald van <https://research.vu.nl/en/publications/het-bewoonbare-land-geschiedenis-van-de-volkshuisvestingsbeweging>
- Branden, T., & Helderma, J.-K. (2009). *Op zoek naar de heilige graal van de volkshuivering: een verslag over woningcoöperatieën in Duitsland*. Tilburg: Futura. Opgehaald van <http://www.gemeenschappelijkwonen.nl/doc/wooncooperatie/2009-03%20Op%20zoek%20naar%20de%20Heilige%20Graal%20van%20de%20volkshuisvesting%20-%20Een%20verslag%20over%20woningcooperatieën%20in%20Duitsland%20-%20Futura.pdf>
- Brekemans, M., & al., e. (2014). *Quickscan wooncooperaties*. Den Haag: Platform31. Opgehaald van <https://www.platform31.nl/publicaties/quickscan-wooncooperaties>
- Briene, M., & al, e. (2021). *Europees onderzoek naar wooncoöperaties*. Rotterdam: Ecorys. Opgehaald van <https://www.ecorys.com/sites/default/files/2021-07/rapport-europees-onderzoek-naar-wooncooperaties%20%283%29.pdf>
- Brounen, D. (2022, Maart 1). *Dirk Brounen: 'los de wooncrisis op met de 6-procentswoning'*. Opgehaald van [Vastgoedmarkt.nl](https://www.vastgoedmarkt.nl): <https://www.vastgoedmarkt.nl/woningen/blog/2022/03/de-6-procent-woning-brengt-de-woningmarkt-weer-in-balans-101173007>

- CBS. (2021, November 5). *Voorraad woningen; eigendom, type verhuurder, bewoning, regio*. Opgehaald van CBS Statline: <https://opendata.cbs.nl/statline/#/CBS/nl/dataset/82900NED/table?dl=65D7E>
- CBS. (2021, November 21). *Voorraad woningen; eigendom, type verhuurder, bewoning, regio*. Opgehaald van CBS Statline: <https://opendata.cbs.nl/statline/#/CBS/nl/dataset/82900NED/table?ts=1657455089038>
- CBS. (2022, April 29). *Voorraad woningen en niet-woningen; mutaties, gebruiksfunctie, regio*. Opgehaald van CBS Statline: <https://opendata.cbs.nl/statline/#/CBS/nl/dataset/82900NED/table?ts=1651407195571>
- Cokopen. (2022, Mei 5). *Over Cokopen*. Opgehaald van Cokopen.nl: <http://www.cokopen.nl/over-cokopen.html>
- Collectiefwonen.nl. (2022, Juni 5). *Waalwijkwonen*. Opgehaald van Collectiefwonen.nl: <https://collectiefwonen.nl/history/waalwijkwonen/>
- Conijn, J., & Wetzels, S. (2020). *Financiering van wooncoöperaties*. Utrecht: Finance Ideas.
- Coöperatieexpert. (2022, april 11). *Vershil tussen een vereniging, stichting of coöperatie zonder winstoogmerk*. Opgehaald van Coöperatieexpert.nl: <https://www.cooperatieexpert.nl/artikel/organisatievorm-kiezen/>
- Copekcabana. (2022, Juni 5). *Copekcabana*. Opgehaald van Copekcabana: <https://copekcabana.nl/>
- De Warren. (2022, Juni 5). *De Warren*. Opgehaald van De Warren: <https://dewarren.co/>
- Duivesteijn, A. (2013). *De Wooncoöperatie: Op weg naar een zichzelf organiserende samenleving*. Almere: Gemeente Almere. Opgehaald van <https://www.adriduivesteijn.nl/de-wooncooperatie-op-weg-naar-een-zichzelf-organiserende-samenleving/>
- Economisch Instituut voor de Bouw. (2020). *Betaalbaarheid op de woningmarkt*. Amsterdam: Economisch Instituut voor de Bouw. Opgehaald van <https://www.eib.nl/pdf/Betaalbaarheid%20op%20de%20woningmarkt%20web.pdf>
- Eerenberg, P. (2021). *Kopen of huren van een woning?* Amsterdam: Amsterdam School of Real Estate. Opgehaald van <https://vastgoedbibliotheek.nl/#!/SingleDoc?find=BI:ereenberg&hitnr=1>
- Gemeente Amsterdam. (2019, November 27). *Actieplan wooncoöperaties*. Opgehaald van Raadsinformatie Gemeente Amsterdam: <https://amsterdam.raadsinformatie.nl/document/8193309/1/09012f9782be190b>
- Gemeente Amsterdam. (2020, Mei). *Aan de slag met wooncoöperaties! Eindrapport Kwartiermaker*. Amsterdam. Opgehaald van Gemeente Amsterdam: https://amsterdam.raadsinformatie.nl/vergadering/674209#ai_5329128
- Gemeente Amsterdam. (2022, April 22). *Verordening van de gemeenteraad van de gemeente Amsterdam houdende regels omtrent de doelgroepen voor sociale en middeldure huurwoningen (Verordening doelgroepen woningbouw Amsterdam 2019)*. Opgehaald van Overheid.nl: <https://lokaleregelgeving.overheid.nl/CVDR624484>
- Haffner, M., & al, e. (2009). *Bridging the gap between social and market rented housing in six European countries?* Amsterdam: IOS Press.

- Jockheere, L., & al., e. (2010). *Samenhuizen in België : waar staan we, waar gaan we*. Antwerpen: Artesis Hogeschool, Antwerpen' en 'Habitat et Participation, asbl'. Opgehaald van http://www.samenhuizen.net/docs/sib/Samenhuizen_in_Belgie_RAPPORT_2010.pdf
- Kuenzli, P., & Lengkeek, A. (2022). *Operatie Wooncoöperatie*. Amsterdam: TrancityXvaliz.
- KVK | Centraal Bureau voor de Statistiek-1. (2022, april 11). *De coöperatie*. Opgehaald van Ondernemersplein KvK: <https://ondernemersplein.kvk.nl/de-cooperatie/>
- KVK | Centraal Bureau voor de Statistiek-2. (2022, April 11). *De Stichting*. Opgehaald van Ondernemersplein KvK: <https://ondernemersplein.kvk.nl/de-stichting/>
- KVK | Centraal Bureau voor de Statistiek-3. (2022, april 11). *De vereniging*. Opgehaald van Ondernemersplein KvK: <https://ondernemersplein.kvk.nl/de-vereniging/>
- KVK.nl. (2022, April 19). *Business Model Canvas: 9 bouwstenen voor succes*. Opgehaald van Kamer van Koophandel: <https://www.kvk.nl/advies-en-informatie/innovatie/productontwikkeling/business-model-canvas/>
- Larsen, H. (2019). Three phases of Danish cohousing: tenure and the development of an alternative housing form. *Housing Studies*, 34(8), 1349-1371.
doi:<https://doi.org/10.1080/02673037.2019.1569599>
- Lind, H. e. (2016). Who is Governing the Commons: Studying Swedish Housing Cooperatives. *Housing, Theory and Society*, 33(4), 424-444.
doi:<http://dx.doi.org/10.1080/14036096.2016.1186730>
- Lupi, T. (2017). *Op weg met de wooncoöperatie*. Den Haag: Platform31. Opgehaald van <https://www.platform31.nl/publicaties/op-weg-met-de-wooncooperatie>
- Lupi, T., & van der Meer, J. (2015). *De wooncoöperatie, dat zijn wij!* Den Haag: Platform31.
- Lupi, T., & van Poelgeest, M. (2018). *De wooncoöperatie en de gemeente*. Den Haag: Platform31. Opgehaald van <https://www.platform31.nl/publicaties/de-wooncooperatie-en-de-gemeente>
- Lupi, T., & Zonneveld, J. (2018). *De wooncoöperatie, die komt er wel*. Den Haag: Platform31. Opgehaald van <https://www.platform31.nl/publicaties/de-wooncooperatie-die-komt-er-wel>
- Meershoek, P. (2022, Februari 3). *Nieuwe corporatie wil betaalbare huizen, waarbij de huurders ook vermogen opbouwen*. Opgeroepen op Februari 8, 2022, van Parool.nl: <https://www.parool.nl/amsterdam/nieuwe-corporatie-wil-betaalbare-huizen-waarbij-de-huurders-ook-vermogen-opbouwen~ba98441f/>
- Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties. (sd). *Wooncoöperaties in de Woningwet*. Opgeroepen op Februari 25, 2022, van Woningmarktbeleid: <https://www.volkshuisvestingnederland.nl/onderwerpen/wooncooperatie/wooncooperaties-in-de-woningwet>
- NCR. (2022, april 11). *De coöperatieve rechtsvorm*. Opgehaald van Coöperatie.nl: <https://www.cooperatie.nl/informatie/de-cooperatieve-rechtsvorm/>
- NVM. (2022, Januari 13). *Analyse woningmarkt 4e kwartaal 2021*. Opgeroepen op februari 8, 2022, van NVM.nl: <https://www.nvm.nl/media/tq5ndmli/bijlage-1-nvm-analyse-woningmarkt-4e-kwartaal-2021-13januari-2022.pdf>

- Platform31. (sd). *De wooncoöperatie: vraag en antwoord*. Opgehaald van Platform31: <https://www.platform31.nl/wat-we-doen/kennisdossiers/wooncooperatie-1/de-wooncooperatie>
- Rijksoverheid. (2022, April 11). *Besluit toegelaten instellingen volkshuisvesting 2015*. Opgehaald van Wetten.nl: <https://wetten.overheid.nl/BWBR0036702/2022-01-01>
- Rijksoverheid. (2022, April 11). *Woningwet 2015*. Opgehaald van Wetten.nl: <https://wetten.overheid.nl/BWBR0005181/2022-01-01#HoofdstukIIIa>
- Sandstedt, E., & Westin, S. (2015). Beyond Gemeinschaft and Gesellschaft Cohousing Life in Contemporary Sweden. *Housing, Theory and Society*, 32(2), 131-150. doi:<http://dx.doi.org/10.1080/14036096.2015.1011687>
- Storms, A. (2018). *At home; collectief bouwen en wonen*. Gent: AGB Erfgoed. Opgehaald van <https://docplayer.nl/106579476-Home-collectief-bouwen-en-wonen.html>
- Tummers, L. (2016). The re-emergence of self-managed co-housing in Europe: a critical review of co-housing research. *Urban Studies*, 2023-2040. doi:10.1177/0042098015586696
- van Bavel, J. (2019). *Fiscale kaders voor de wooncoöperatie*. Den Haag: Platform31. Opgehaald van <https://www.platform31.nl/publicaties/fiscale-kaders-voor-de-wooncooperatie>
- Van der Woud, A. (2010). *Koninkrijk vol sloppen*. Amsterdam: Prometheus.
- van Geuns, T. (2022, Januari 13). *De wooncoöperatie: 'Een uitkomst voor de middengroep die in de huizen crisis tussen wal en schip is beland'*. Opgehaald van NRC.nl: <https://www.nrc.nl/nieuws/2022/01/13/de-wooncooperatie-eeen-uitkomst-voor-de-middengroep-die-in-de-huizen-krisis-tussen-wal-en-schip-is-beland-a4078807>
- van Wetering, H. (2017). Woningbouwcoöperaties in Zürich. *Stadsmakerscongres 2017*, (pp. 1-27). Rotterdam. Opgehaald van <https://www.rotterdamwoongenootschap.nl/wp-content/uploads/2017/11/smc17-han-van-de-wetering.pdf>
- van Wetering, H. (2017). Zurichse wooncoöperaties. *Het Nieuwe Wonen*, 34-35. Opgehaald van <https://www.vrp.be/static/250-wooncooperaties-pdf-5a7ae95b60a9bd7014bb6d2e93519d75.pdf>
- van Wijk-Westdorp, B. (2021). *Voorwaarden aan middenhuur woningen middels het bestemmingsplan*. Amsterdam: Amsterdam School of Real Estate. Opgehaald van <https://vastgoedbibliotheek.nl/#!/SingleDoc?find=AUT:wijk&hitnr=1>
- Vastgoedmarkt. (2020, Februari 3). *Beleggers beperken huurverhoging in Amsterdam tot 1 procent boven inflatie*. Opgehaald van Vastgoedmarkt.nl: <https://www.vastgoedmarkt.nl/151312/beleggers-beperken-huurverhoging-in-amsterdam-tot-1-procent-boven-inflatie>
- VVD, CDA, D66 en ChristenUnie. (2017, Oktober 10). *Regeerakkoord 2017: 'Vertrouwen in de toekomst'*. Opgehaald van Rijksoverheid.nl: <https://www.rijksoverheid.nl/binaries/rijksoverheid/documenten/publicaties/2017/10/10/regeerakkoord-2017-vertrouwen-in-de-toekomst/Regeerakkoord+%27Vertrouwen+in+de+toekomst%27.pdf>

WaalwijkWonen. (2015). *Betaalbaar en duurzaam wonen met elkaar*. Waalwijk: WaalwijkWonen.

Opgehaald van

https://issuu.com/friekeontwerpatelier/docs/ww_bro_210x297_s11_lr_pages

Woonvereniging Roggeveenstraat. (2022, Juni 5). *Woonvereniging Roggeveenstraat*. Opgehaald van

Roggeveenstraat.nl: <https://roggeveenstraat.nl/>

B. Overzicht geïnterviewde personen

Voor het onderzoek zijn de volgende personen geïnterviewd met betrekking tot het thema wooncoöperaties.

1. Mevr. T. Morsheim, Platform31, adviseur Wooncoöperaties.
2. Mevr. M. Raap, gemeente Amsterdam, programmamanager Woningbouw.
3. Dhr R. van de Bilt en dhr. A. Cooman, Rabobank, director Real Estate Finance en adviseur.
4. Dhr. H. op 't Veld, PGGM, Head of Responsible Investment.
5. Dhr. J. Conijn, Finance Ideas, Directeur Woningcorporaties.
6. Dhr. B. Hartman, Cokopen, Oprichter.

De interviews met bovenstaande personen zijn woordelijk uitgeschreven, maar vanwege privacy redenen niet gepubliceerd. Deze zijn bij de auteur opvraagbaar.

C. Interview vragenlijst

INTERVIEW – Een verkennend onderzoek naar een marktgericht perspectief op wooncoöperaties

MRE scriptie | Amsterdam School of Real Estate | Rogier Claassen | 22 mei 2022

1) Introductie

- a) Persoon ...
- b) Thema Marktgericht perspectief op wooncoöperaties in NL
- c) Definitie Een wooncoöperatie is een autonome organisatie van vrijwillig verenigde personen die gezamenlijk in haar woonbehoefte en -wensen wil voorzien door middel van een (coöperatieve) vereniging of stichting zonder winstoogmerk waarbij ze gezamenlijk eigenaar, beheerder en uitvoerder zijn en deze organisatie op democratische wijze samen besturen en controleren.
- d) Onderzoeksvraag Onder welke voorwaarden en condities zouden marktpartijen wooncoöperaties willen ontwikkelen, in willen beleggen, investeren en/of participeren?
- e) Doelstelling Het doel van dit verkennende onderzoek is dan ook om op basis van een literatuurstudie, caseonderzoek en expertinterviews inzicht te krijgen en te bieden in de voorwaarden en condities voor marktpartijen om wooncoöperaties te ontwikkelen / te investeren / te beleggen / te participeren als betaalbare woningbouw.

2) Opzet en structuur interview

- a) Onepager
- b) Subthema's
 - Product wooncoöperatie in woningmarkt
 - Product wooncoöperatie voor ontwikkel-, financiering- en beleggingsmarkt
 - Proces totstandkoming wooncoöperatie

3) Wooncoöperatie in algemene zin

- a) Wat verstaat u onder een wooncoöperatie?
- b) Wat is uw ervaring met wooncoöperaties?

4) Product wooncoöperatie in woningmarkt

- a) Is de wooncoöperatie als concept / product een waardevolle toevoeging aan de NL'se woningmarkt? Een vierde segment? Welk potentieel heeft het als marktaandeel?
- b) In hoeverre zou de wooncoöperatie als principe kunnen bijdragen aan het oplossen van de wooncrisis?
- c) Welke overige kansen en/of belemmeringen ziet u voor de wooncoöperatie in de NL'se woningmarkt? Hebben Nederlanders behoefte aan zelfbeheer en -bestuur?
- d) Voorbeeldprojecten?

5) Product wooncoöperatie voor ontwikkel-, financierings- en beleggingsmarkt?

- a) Een product dat enkel bottom-up of ook top-down zou moeten worden ontwikkeld?
- b) Welke rol ziet u voor de markt?

- i) Ontwikkelaar; ontwikkelkennis; professionaliseren en versnellen
 - ii) Financier; drempels wegnemen en faciliteren? Interessant product voor investeerders / financiers? Of voor alternatieve investeringsvormen? Crowdfunding?
 - iii) Belegger; alternatief voor staatsobligaties, groene staatsobligaties?
 - c) Voorbeeldprojecten?
- 6) Proces totstandkoming wooncoöperatie (voorwaarden, condities en instituties)
- a) Welke kansen, belemmeringen en oplossingen zijn er?
 - i) Instituties (wet- en regelgeving)
 - (1) Status wooncoöperatie
 - (2) Status maatschappelijk ontwikkelaar voor wooncoöperaties
 - ii) Financiering
 - (1) Banken
 - (2) Pensioenfondsen (alternatief voor staatsobligaties)
 - (3) Beleggingsproduct particulieren
 - (4) Revolving fund
 - (5) Subsidies
 - (6) Garanties
 - iii) Fiscaliteit
 - (1) Geen vpb
 - (2) Hypotheekrenteaftrek (level playing field)
 - iv) Overheid (beleid)
 - (1) Status wooncoöperatie
 - (2) Grondbeleid (aparte prijsklasse / erfpacht)
 - (3) Stimuleringsmaatregelen (beleid)
 - (4) Garanties
 - (5) Omzetting van corporaties
 - (6) Kennisdeling
- 7) Organisatie vraagt het andere rollen en andere taakverdelingen tussen partijen?
- 8) Afsluiting; stel de wooncoöperatie slaagt; wat voor rol ziet u in de in de woning- en vastgoedmarkt?