Business cases woon coöperaties Rotterdam

Opdrachtgever:	Gemeente Rotterdam
Datum:	01-07-2022
Door:	Michel Hek
	Erik van Ossenbruggen
	Tim van Doorn

Management summary

De gemeente Rotterdam ziet graag dat er woon coöperaties worden opgezet in Rotterdam. Helaas blijken de initiatieven die tot op heden zijn opgezet niet succesvol. Het lijkt onder de huidige condities niet mogelijk om een sluitende business case te maken voor het opzetten van een coöperatie in Rotterdam, conform de voorschriften voor middenhuur, Daarom onderzoekt Ecorys, in opdracht van de gemeente Rotterdam, welke oorzaken ten grondslag liggen aan het uitblijven van succesvolle coöperaties in Rotterdam. Nadat deze oorzaken geïdentificeerd zijn, stellen wij een aantal condities voor die het succes van een coöperatie mogelijk kunnen maken. Op deze manier geven wij antwoord op de onderzoeksvraag die de gemeente ons heeft meegegeven: *"Onder welke condities is een woon coöperatie in Rotterdam mogelijk?"* Het onderzoek beperkt zich alleen tot het financiële onderdeel van de woon coöperaties. Dit houdt in dat wij kijken naar de financiering (waar komt het benodigde geld vandaan), de investeringen (wat is er nodig om de woon coöperatie gerealiseerd te krijgen) en het financiële eindbeeld (zijn de kosten/opbrengsten in verhouding). De oplossingen die wij bieden worden indien mogelijk vertaald naar specifieke effecten op de business case van twee Rotterdamse casussen: *'t Putse* en *De Roos* (zie Bijlage III).

1.1 Probleemanalyse

Restrictie Actieplan Middenhuur

Woon coöperaties in Nederland vallen onder middenhuur. Dit houdt in dat Rotterdamse woon coöperaties hun huurprijzen conform het *Actieplan Middenhuur*[1] dienen te stellen, wat gelijk een restrictie op de mogelijke opbrengsten legt. Voor een woon coöperatie betekent dit dat er een maximale huur is die zij kunnen vragen aan hun leden, met een bijbehorend minimaal oppervlakte per woning. Dit leidt tot een maximale huuropbrengsten per m² die zij kunnen bereiken, waarvan alle lasten die met een coöperatie gemoeid zijn betaald moeten worden.

Hoge kosten

Van die beperkte inkomstenbron moeten (hoge) lasten betaald worden. Hoge stichtingskosten liggen ten grondslag aan deze hoge lasten. Zo wordt op dit moment *bestaand vastgoed* aangewezen als locatie voor coöperaties. Deze panden behoeven grootschalige *renovatie* om bewoonbaar en geschikt voor een woon coöperatie te worden gemaakt. De kosten van deze renovaties vallen in de praktijk zelfs hoger uit dan de optie sloop en nieuwbouw. De grote stijging in bouwkosten van de afgelopen jaren in acht nemende, wordt dit probleem alleen nog maar groter. Daarnaast betaalt de coöperatie een *verwervingsbedrag*, zoals vastgesteld door een taxateur conform de Nederlandse regelgeving. Dit bedrag weerspiegelt echter niet de waarde van het object voor een woon coöperatie, omdat zij (in tegenstelling tot marktpartijen) een maximum aan inkomsten hebben dat zij met het object kunnen ophalen (middenhuur) en het object niet kunnen verkopen. Een woon coöperatie wordt namelijk opgezet voor de eeuwigheid, dus is er geen *uitpondscenario*.

Financiering

Naast de beperkte opbrengsten en hoge kosten, is de *beschikbaarheid* van financiering een fundamenteel knelpunt. Een bank is bereid slechts 70% van de financiering te verstrekken, de resterende 30% dienen door de initiatiefnemers zelf verzameld te worden. Daaropvolgend is de bank erg kritisch (customer due diligence) op de oorsprong van die 30%. Coöperaties worden extensief doorgelicht om te kunnen verklaren uit welke alternatieve bronnen de overige 30%

[1] Gemeente Rotterdam (2019) - Actieplan Middenhuur

financiering voortkomt. De lening die de coöperatie vervolgens krijgt wordt gezien als *zakelijke lening*, aangezien het een collectief betreft. Dit houdt in dat er een *risico-opslag* op de rente wordt toegepast, looptijden van de lening korter zijn en de aflossingsbedragen hiermee hoger uitvallen dan wanneer een individu een hypotheek aanvraagt. Dit betekent hoge rentelasten en een tijdrovend proces om de financiering überhaupt rond te krijgen. Meenemend dat de *rentestanden* sinds het opzetten van 't Putse en De Roos alleen nog maar hoger zijn geworden, wordt het alleen maar lastiger om een coöperatie op te zetten.

1.2 Condities

Tijdens het onderzoek zijn wij tot een aantal condities/oplossingen gekomen die de financiële haalbaarheid van de woon coöperaties in Rotterdam verhogen. Deze staan hieronder benoemd, en worden toegelicht in Bijlage III. Per conditie is (waar mogelijk) een effect berekend op de huurprijs per m² (zie Bijlage II en meest rechter kolommen). Dit geeft een *indicatief beeld* van het effect dat deze veranderingen kunnen hebben op de financiële haalbaarheid van woon coöperaties.

Condities	Gevolg	Effect 't Putse	Effect De Roos
1. Woon coöperatie fonds	Gunstigere leenvoorwaarden & beschikbaarheid financiering	-€4,95 /m²	-€2,23 /m²
2.Erfpacht	Lagere verwervingskosten	-€1,52 /m²	-€2,04 /m²
3.Taxatievoorwaarden meegeven	Lagere verwervingslasten	-	-
4.Gemeenschappelijke ruimtes als huuroppervlak	Gunstigere verdeelsleutel huuropbrengsten	-€5,57 /m²	-€0,84 /m²
5.Passend ambitieniveau middenhuur	Lagere renovatiekosten	-€2,10 /m²	-€4,83 /m²
6.Nieuwbouwlocaties i.p.v. bestaand vastgoed	Lagere renovatie & verwervingskosten	-€4,35 /m²	-€8,14 /m²
7.Vaste grondprijs voor woon coöperaties	Meer ruimte in de business case	-	-
8.Uitgebreid screeningproces	Hogere kwaliteit inschrijvingen op de lange termijn	-	-

1.3 Benodigde condities haalbaarheid 't Putse en De Roos

In onderstaande tabel zijn de benodigde huurprijzen per m² voor beide business cases afgezet tegen het maximum dat het Actieplan Middenhuur toelaat.[2]

	't Putse	De Roos	Actieplan Middenhuur
Huurprijs /m²	€26,42 /m²	€23,11 /m²	€16,65 /m²[3]

Concreet zorgen de onderstaande condities voor een haalbare business case bij 't Putse en De Roos binnen het Actieplan Middenhuur. Aangezien de effectiviteit van condities maatwerk betreft, verschillen de benodigde condities per casus.

't Putse	De Roos
1.Woon coöperatiefonds	1.Woon coöperatiefonds
2.Erfpacht	2.Erfpacht
4.Gemeenschappelijke ruimtes als huuroppervlak	5.Passend ambitieniveau middenhuur (sloop en nieuwbouw ipv renovatie)

[2] Huurpijs na actualisering rentestanden anno juni 2022.
[3] Jaarlijkse CPI inflatiecorrectie toegepast.

1.4 Conclusie[4]

Wij zien een sterke behoefte naar een passende en complete *financieringsbron* voor woon coöperaties, met name voor de 30% die niet gedekt wordt door reguliere banken. Daarnaast zorgen hoge renovatiekosten en verwervingskosten voor een enorm bedrag dat nodig is voor de stichting van een woon coöperatie. *Erfpacht* als grondbeleidsinstrument helpt woon coöperaties om niet in één keer de verwervingsprijs te hoeven betalen biedt de gemeente Rotterdam grip om het toekomstig gebruik van de opstallen.
Erfpacht en het opzetten van een fonds zijn kostbare ingrepen voor de gemeente, maar hebben wel een significant effect op de haalbaarheid van de business cases. Daarnaast kunnen kosten verminderd worden door te kiezen voor een *ambitieniveau* passend bij middenhuur, of doordat de gemeente *nieuwbouwlocaties* beschikbaar stelt, met een grondprijs behorend bij middenhuur.

Het *indicatieve effect* van de voorgestelde condities laat zien dat onder een aantal specifieke voorwaarden de business cases van de coöperaties rondkomen conform het Actieplan Middenhuur. Op deze wijze kan de kans op een succesvolle woon coöperatie in Rotterdam worden vergroot. Dit is geen garantie voor succes, maar laat zien dat onder deze condities een woon coöperatie in Rotterdam wel mogelijk is.

Nb. Wij maken voor dit onderzoek gebruik van actuele rentestanden en actuele bouwkosten kengetallen (juni 2022). Zoals in de probleemanalyse benoemd, zorgen stijgingen van beide voor minder lucht in de business case en een verminderde haalbaarheid. Bij het doorzetten van deze macro-economische ontwikkelingen daalt de haalbaarheid van een woon coöperatie.

[4] Zie Bijlage I voor een uitgebreidere beschrijving van de geleerde lessen.

Bijlage I: Generieke lessen

1. Er is behoefte aan een passende en complete financieringsbron voor woon coöperaties, met name voor de 30% die niet gedekt wordt door reguliere banken;

Het is voor woon coöperaties lastig om de financiering rond te krijgen. Banken zijn bereid maar 70% beschikbaar te stellen, tegen hogere tarieven dan een particuliere hypotheek. De overige 30% moet door de coöperatie zelf bij elkaar gezocht worden. Een woon coöperatie fonds dat 100% financiering verstrekt aan coöperaties tegen aantrekkelijk rentetarieven helpt het financieringsprobleem op te lossen.

2. Erfpacht als grondbeleidsinstrumentarium zorgt bij woon coöperaties ervoor om de totale financiering eerder geregeld te krijgen en zorgt voor de gemeente ervoor dat zij grip blijft houden op de wijze van exploitatie

Bij een erfpachtconstructie blijft het bloot eigendom in handen van de gemeente en krijgt de coöperatie het recht om op die grond een pand te exploiteren. Hierdoor hoeft de woon coöperatie niet direct het hele aankoopbedrag te betalen, maar kan middels canonbetalingen de investering verspreid worden. Hierbij kan de gemeente voorwaarden opnemen in de erfpachtovereenkomst (oneindige exploitatie, zonder tussentijdse verkoop), waardoor de gemeente grip blijft houden op de functie van de grond en de exploitatie van de opstallen.

3. Met gerichte acties kan de gemeente Rotterdam woon coöperaties ondersteunen om de slagingskans van het project te verhogen.

Er zijn specifieke acties die de gemeente Rotterdam kan nemen die de kans op het slagen van een woon coöperatie in Rotterdam bevorderen. Denk hierbij aan:

- gemeenschappelijke ruimtes onderdeel laten uitmaken van de woonruimtebepaling, in het Actieplan Middenhuur;
- (beleidsmatig) toewijzen van grond aan woon coöperaties (mogelijk in grootschalige gebiedsontwikkelingen);
- De juiste opdrachtformulering meegeven bij waardebepalingen/ taxaties van gronden en/ of opstallen;
- het hanteren van een vaste prijs bij het uitgeven van grond danwel opstallen aan een woon coöperatie.

Bijlage II: Uitwerking condities

Gebaseerd op de business cases van beide woon coöperaties en de informatie die wij tijdens het onderzoek vergaard hebben, voorzien wij een aantal condities/oplossingen in drie sporen:

1. Financiering;
2. Business case;
3. Proces.

FINANCIERING

Financiering houdt in dit geval in het kunnen beschikken over een hypotheek/ lening, zodat alle investeringskosten, gemoeid bij het realiseren van geschikt vastgoed voor woon coöperaties, afgedekt zijn.

1. Financiering beschikbaar stellen

In de opstart van woon coöperaties is het verkrijgen van financiering cruciaal. We zien dat op dit moment coöperaties met veel moeite een lening bij een bank kunnen krijgen. Als zij een financiering kunnen verkrijgen zijn er een aantal ingrijpende beperkingen van toepassing:

- Maximaal wordt 70% gefinancierd, de overige 30% moet zelf geregeld worden. Dit gebeurt doormiddel van obligaties, subsidies, alternatieve (dure) leningen of een eigen inleg;
- De bank is erg kritisch op het gebied van customer due diligence. Coöperaties worden extensief doorgelicht om te kunnen verklaren uit welke alternatieve bronnen de overige 30% financiering voortkomt;
- Financieringen voor coöperaties worden als zakelijke lening beschouwd, wat inhoudt dat er een risico-opslag op de rente wordt toegepast, looptijden van de lening korter zijn en de aflossingsbedragen hiermee hoger uitvallen;
- De financieringscondities zorgen ervoor dat de business case automatisch negatiever uitpakt, maar daarnaast zorgt de zoektocht naar financiering voor een tijdrovend element;
- Het ontbreken van financiering tijdens de planfase is een belemmerende factor.

Een oplossing is het opzetten van een woon coöperatiefonds (hetgeen is opgestart, maar nog niet operationeel, door SVn in combinatie met Platform 31). Dit kan kleinschalig, zodat alleen de 30% die ontbreekt vanuit de bank en de voorbereidingskosten geleend kunnen worden. Dit zou een woon coöperatie helpen in de opstartfase en het proces van hypotheek aanvragen versnellen aangezien er maar 1 bron van alternatieve financiën is.
Een andere optie is het opzetten van een grootschalig fonds, met onderpand vanuit het Rijk en de gemeenten. Het fonds keert 100% van de financiering uit aan woon coöperaties en haalt deze financiering op bij banken (70%) en het Rijk en de gemeenten. Zo genieten woon coöperaties gunstigere leenvoorwaarden en kunnen coöperaties zich op 1 plek melden voor financiering.
In het geval de bestaande gebouwen monumenten betreffen, kan er gebruik gemaakt worden van de financierings en leningsfaciliteiten van het Restauratiefonds. Hierbij worden langjarige leningen (30 jaar) verstrekt tegen gunstige leenvoorwaarden (rentetarief onder marktrente, huidige rente 1,5% voor 30 jaar) en annuïtair opgebouwd.

Ontbrekende conditie

Zowel op landelijk niveau als voor de gemeente Rotterdam ontbreekt er een fonds voor woon coöperaties (waarbij zowel de ontbrekende financiering als een marktconforme rente wordt aangeboden voor woon coöperaties).

Mogelijke oplossing

De initiatieven van SVn, in combinatie met Platform 31, om een woon coöperatiefonds op te zetten waarin banken de 70% reguliere financiering verzorgen en Rijk, regio of gemeenten de resterende 30% garanderen, zorgen voor zekerheid qua financiering. Op dit moment is er nog steeds geen duidelijkheid wanneer dit fonds operationeel is. De gemeente Rotterdam zou kunnen aangeven dat zij graag mee wil participeren hierin om daarmee de financiering voor toekomstige woon coöperaties mogelijk te maken.

Als men niet wil wachten tot de landelijke regeling operationeel is, kan overwogen worden om, net zoals dit in Amsterdam is opgepakt, een eigen regeling via de SVn te laten verlopen. Hiervoor dient dan wel aan de voorkant geld gereserveerd te worden om dit te kunnen inzetten in het fonds. Van belang is te bepalen, hoeveel geld de gemeente Rotterdam bereid is hiervoor beschikbaar te stellen en hoeveel risico men hierin wil lopen. In feite kost het de gemeente Rotterdam geen geld. Bij een succesvolle woon coöperatie krijgt de gemeente haar inleg terug doormiddel van rente en aflossing.

Daarnaast kan worden bekeken hoe het Stadmakersfonds (opgestart binnen de gemeente Utrecht, met geld van de gemeente Utrecht en de provincie Utrecht) een rol kan betekenen. Hierin zou de gemeente Rotterdam ook kunnen participeren.

	't Putse			De Roos		
	Business case	Heden[5]	Na maatregel	Business case	Heden	Na maatregel
Hypotheekrente	2,50%	4%	2,50%	1,50%	4%	2,50%
Huurprijs per m²	€21,47	€26,42	€21,47	€19,40	€23,11	€20,88

2. Erfpacht

Bij een erfpachtconstructie blijft het bloot eigendom in handen van de gemeente en krijgt de coöperatie het recht om op die grond een pand te exploiteren. Hierdoor hoeft de woon coöperatie niet direct het hele aankoopbedrag te betalen, maar kan middels canon betalingen, de investering, verspreid worden. Hierbij kan de gemeente voorwaarden, in de erfpachtovereenkomst, opnemen (oneindige exploitatie, zonder tussentijdse verkoop), waardoor de gemeente grip houdt op de functie van de grond. In Amsterdam heeft deze maatregel medegeholpen aan het succesvol opzetten van een aantal woon coöperaties. In feite financiert de gemeente, middels erfpacht, de aankoop van de grond, danwel grond en opstal. De coöperatie wordt geen eigenaar van de grond. Dit is ook niet nodig aangezien de coöperatie in theorie tot in de eeuwigheid eigenaar blijft van de opstal.

Ontbrekende conditie

Het inzetten van het grondbeleidsinstrument erfpacht door de gemeente Rotterdam om woon coöperaties in staat te stellen de verwerving niet in één keer te hoeven betalen, maar middels een jaarlijkse canonbetaling.

Mogelijke oplossing

De gemeente kan grond uitgeven in een erfpachtconstructie. Hiermee wordt een jaarlijkse canon gevraagd van de woon coöperatie. Zo wordt, zeker gegeven de enorme rentestijgingen van dit moment, de financieringslast van een woon coöperatie lager. Gedurende de exploitatie van de woon coöperatie kan de gemeente bijsturen, in het geval van dreigende verkoop, of het opheffen van een woon coöperatie. De gemeente houdt ten alle tijden regie over de grond.

[5] Gezien de macro-economische ontwikkelingen sinds het opzetten van de woon coöperaties De Roos en 't Putse zijn de rentepercentages die toendertijd zijn aangeboden niet meer realistisch. Voor een juiste weergave van het effect van de maatregelen in het Financiering spoor moeten de business cases eerst herijkt worden naar een rentepercentage van 4% (de huidige financieringsrentes, anno eind juni 2022) .

	't Putse			De Roos		
	Business case	Heden	Na maatregel	Business case	Heden	Na maatregel
Rentelasten	2,50%	4%	2,8%[6]	1,50%	4%	2,8%
Verwervingskosten	€580.000	€580.000	€0	€1.525.000	€1.525.000	€0
Huurprijs per m²	€21,47	€26,42	€24,90	€19,40	€23,11	€21,07

BUSINESS CASE

Het onderdeel business case betreft condities/oplossingen die de business case van de woon coöperatie haalbaar(der) kunnen maken, gegeven dat de financiering geregeld is. In dit specifieke geval voor de Rotterdam betekent dit dus ook kunnen voldoen aan de voorwaarden (huurprijzen) die gelden bij middenhuur.

3. Taxatie

Op dit moment zijn taxateurs gehouden aan richtlijnen die de taxaties van vastgoed vormgeven. Voor regulier en commercieel vastgoed zijn dit goed werkende richtlijnen, maar voor specifiek vastgoed (met specifieke beperkingen) gaat het mis. Voor woon coöperaties in het bijzonder is de *restwaarde* bij het uitponden een bijzonderheid. Volgens de taxatieregels moet er een restwaarde meegenomen aan het einde van een vastgestelde exploitatieperiode. Voor een woon coöperatie speelt restwaarde geen rol, aangezien zij vastgoed *eeuwigdurend exploiteren*. Hiermee wordt de inbrengwaarde voor een coöperatie te hoog gewaardeerd, hetgeen in de business case en daarmee de exploitatie niet goedgemaakt kan worden.

Daarnaast is ook de opdrachtformulering van groot belang bij de waardebepaling: voor welk doel wil je het object getaxeerd hebben? Dit is in het bijzonder relevant als het om bijzondere opgaven gaat. Bijvoorbeeld bij De Roos is relevant om mee te nemen in een taxatie:

- Er geen uitpondscenario is (eeuwigdurende woon coöperatie zonder verkoop);
- De bestemming van de woningen betreft middenhuur;
- De exploiterende partij is een woon coöperatie, dus heeft met hogere rentepercentages dan een particulier te maken;
- Object specifiek moet de voorgevel blijven staan (met bijbehorend funderingsvraagstuk), wat een hoger bouwkostenniveau met zich meebrengt.

Als opdracht gevende partij van een taxatie is het van belang de juiste context mee te geven, zodat de taxateur een waarheidsgetrouwe taxatie kan uitvoeren.

Ontbrekende conditie

Flexibiliteit in de landelijke taxatieregels om zowel gronden als bestaand vastgoed met een toekomstige woon coöperatie functie op de juiste wijze te kunnen waarderen.

Mogelijke oplossing

Een uitzondering creëren op de taxatierichtlijnen voor specifieke functies (zoals woon coöperaties) is niet iets wat de gemeente Rotterdam kan voorschrijven of veranderen. Dit moet op landelijk niveau plaatsvinden. De gemeente Rotterdam kan dit issue wel landelijk aankaarten bij de Rijksoverheid en mogelijk ook bij de VNG.
De gemeente kan wel de juiste opdrachtformulering (met object specifieke kenmerken) meegeven aan de taxateur om de waardebepaling, met de juiste parameters, te laten plaatsvinden.

[6] Indicatief canonpercentage

4. Woning grootte/programmering

Eén van de charmes van een woon coöperatie is de mogelijkheid tot gedeelde ruimtes. Deze zorgen voor een gezamenlijke leefomgeving en een efficiënte benutting van de ruimte. Woon coöperaties worden juist interessant bevonden doordat zij relatief minder m² nodig hebben dan reguliere woonvormen. In de huidige schaarste van woningen is dit een relevant argument om in te zetten op woon coöperaties.

Echter worden de collectieve ruimtes van woon coöperaties niet (altijd) meegenomen, of mogen niet meegenomen worden in de huurprijs per m² (ten gevolge van regels voor middenhuur). Door collectieve ruimtes wel mee te nemen en naar rato te verdelen over de woonunits, krijgt het exact zelfde pand met de exact zelfde business case een lagere huurprijs per m². Dit zien wij terug in de business case 't Putse.

Ontbrekende conditie

Gemeenschappelijke ruimtes onderdeel laten uitmaken van de totale woninggrootte (als onderdeel Actieplan Middenhuur van de gemeente Rotterdam).

Mogelijke oplossing

De gemeente kan een uitzondering opnemen in het Actieplan Middenhuur betreffende de oppervlaktebenadering (minimale oppervlaktegrootte voor een woning) voor woon coöperaties. Als de gemeenschappelijke ruimtes meegenomen mogen worden in de woonoppervlaktes wordt de daadwerkelijke huurprijs per leefbare m² realistischer weergegeven.

	't Putse		De Roos	
	Business case	Na maatregel	Business case	Na maatregel
Oppervlakte	655 m²	885 m2	1.402 m²	1.465 m2
Huurprijs per m²	€21,47	€15,90	€19,40	€18,56

5. Ambitieniveau passend aan opgave

Het is belangrijk om te realiseren dat woningen die deel uitmaken van afspraken in de middenhuur, een bijpassend ambitie en kwaliteitsniveau hebben. Middenhuur is in essentie een sociale huurwoning zonder subsidie, maar met meer mogelijkheden. Dit betekent dat de afzonderlijke woningen binnen de woon coöperatie ook als zodanig geprogrammeerd en ontworpen dienen te worden.

Op dit moment ligt de lat van de initiatiefnemers vaak (te) hoog in de planvorming, waardoor de bouwplannen financieel gezien niet passen binnen de beschikbare financiële ruimte. Realiteitszin aan de voorkant van het proces is van groot belang, om een financieel haalbaar plan te presenteren. De spreekwoordelijke financiële polsstok moet eerst bepaald worden voordat men kan bepalen waar de lat wordt gelegd (hoeveel kan ik investeren op basis van de gegeven huurprijs). Dit betekent dat er soms ook gekeken moet worden naar drastische maatregelen, zoals het slopen en nieuwbouwen om een realistische(re) oplossing te presenteren als de renovatiekosten te hoog uitvallen (zeker bij gebouwen waar sprake is van fors achterstallig onderhoud).

Ontbrekende conditie

Initiatiefnemers zijn (in een groot aantal gevallen) onvoldoende geïnformeerd, of op de hoogte, over de financiële consequenties van het voldoen aan middenhuur, in relatie tot de programmering van een woon coöperatie.

Mogelijke oplossing

Goed ingelichte initiatiefnemers zorgen voor de juiste verwachtingen aan de voorkant. Hulp aanbieden van een bouwkostendeskundige en financieringsexpert zorgt ervoor dat initiatiefnemers een realistisch beeld hebben van de mogelijkheden. Binnen deze realistische kaders kunnen zij

hun plan vervolgens vormgeven. Als voorbeeld zetten wij de huidige renovatiekosten af tegen de gemiddelde kosten voor sloop[7] en nieuwbouw[8]:

	't Putse		De Roos	
	Business case	Na maatregel	Business case	Na maatregel
Renovatiekosten	€2.599.000	€2.173.035	€4.774.393	€2.786.430
Huurprijs per m²	€21,47	€19,37	€19,40	€14,57

6. Toewijzing woon coöperaties in grotere gebiedsontwikkelingen

Uit de twee cases die wij onderzoeken blijkt dat de verwerving van bestaand vastgoed vrij kostbaar is. In oplossing 3 Taxatie zijn we reeds ingegaan op de verwervingsprijs. Een ander element is de renovatiekosten van de bestaande objecten. Voor zowel de Roos als 't Putse zijn er vrij hoge restauratiekosten gehanteerd. Puur kijkend naar de kosten per m² dan is nieuwbouw een financieel interessantere optie om hetzelfde programma te kunnen realiseren.
Om dit mogelijk te maken dient er grond aangewezen te orden voor woon coöperaties. Het kan hier om losse bouwkavels gaan, maar ook om reserveringen, als onderdeel van grotere gebiedsontwikkelingen.
Het garanderen van middenhuur doormiddel van woon coöperaties zorgt ook voor een mix aan woningaanbod in de gebiedsontwikkeling. Bij dit soort toewijzingen vindt er vindt geen concurrentie plaats met marktpartijen, zonder dat de gemeente steun geeft doormiddel van subsidies of kortingen.
Conform het Actieplan Middenhuur bedraagt de grondprijs, indien de gemeente grond zou uitgeven, € 90 / m2 BVO voor een grondgebonden woning of € 80 / m2 BVO voor een meergezinswoning. Als daarnaast de nieuwbouwkosten goedkoper danwel vergelijkbaar zijn aan renovatiekosten dan is volledige nieuwbouw een stuk interessanter.

Ontbrekende conditie

Er worden door de gemeente Rotterdam beleidsmatig geen (nieuwbouw)locaties aangewezen voor woon coöperaties.

Mogelijke oplossing

De gemeente Rotterdam kan overwegen om woon coöperaties te faciliteren vanuit nieuwbouw perspectief (het toewijzen van specifieke stukken grond door het aanpassen van de verkoopvoorwaarden) en niet door middel van bestaand vastgoed in te zetten. Dit kan gaan om losse kavels, maar ook om stukken grond of een aantal woningen in grotere gebiedsontwikkelingen. De lagere verwervings- en renovatiekosten verlichten de behoefte aan financiering en verlagen de jaarlijkse lasten. Daarnaast vindt er geen concurrentie plaats vanuit marktpartijen. In het rekenvoorbeeld passen wij de verwervingsprijzen conform het Actieplan Middenhuur toe en de eerder gebruikte kentallen voor sloop en nieuwbouw i.p.v. de renovatiekosten.

	't Putse		De Roos	
	Business case	Na maatregel	Business case	Na maatregel
Verwervingskosten	€580.000	€123.390	€1.525.000	€158.220
Renovatiekosten	€2.599.000	€2.173.035	€4.774.393	€2.786.430
Huurprijs per m²	€21,47	€17,12	€19,40	€11,26

[7] Een sloopvergunning verkrijgen kan een obstakel zijn in het geval van de panden op de Putsebocht, aangezien deze uit 1926 afkomstig zijn.
[8] Als vergelijkende parameter is gehanteerd de huidige prijs voor een nieuwbouw woning: € 1550/ m2 BVO en € 35/ m2 BVO sloopkosten

PROCES

Als laatste onderdeel beschrijven wij twee condities/oplossingen in het kader van proces (als onderdeel van het financiële verhaal). Ook hier kunnen condities gecreëerd worden die het financiële aspect van een woon coöperatie beïnvloeden.

7. Verkoopprocedure: hanteren vaste prijs

Bij het uitgeven van gronden of bestaand vastgoed aan woon coöperaties kan de keuze worden gemaakt om een vaste prijs mee te geven. Dit voorkomt dat woon coöperaties tegen elkaar op gaan bieden en zo de financiële rek uit hun business case halen. Als de gemeente een vaste (grond)prijs aanhoudt, wordt een gelijk speelveld gecreëerd wat ervoor zorgt dat alle inschrijvingen vergeleken kunnen worden op kwaliteit en professionaliteit. Ervaringen met deze werkwijze in Amsterdam wijzen uit dat dit het succes van de woon coöperatie ten goede komt.

Ontbrekende conditie

In de huidige beoordelingscriteria van de gemeente Rotterdam ontbreekt de kwaliteit van de inschrijving van de woon coöperatie. Er wordt alleen op hoogste prijs geselecteerd.

Mogelijke oplossing

Er kan een vaste (verkoop)prijs worden gehanteerd bij het uitgeven van grond, danwel opstallen, aan woon coöperaties, in plaats van de coöperaties tegen elkaar op te laten bieden. Woon coöperaties met een professioneel en kwalitatief sterk plan maken zo een grotere kans.

8. Uitgebreide screeningprocedure

Een uitgebreide gestandaardiseerde screeningprocedure zorgt voor een extra kwaliteitscheck aan de voorkant van het opstarten van een woon coöperatie. In Amsterdam komen alleen coöperaties die in de zogenoemde “kaartenbak” zitten in aanmerking voor de selectieprocedure. Om in deze kaartenbak te komen moet aan de volgende eisen voldaan zijn:

- Er is een algemene visie op de ontwikkeling van de woon coöperatie;
- Als vereniging staat de coöperatie ingeschreven bij de Kamer van Koophandel;
- De benodigde documentatie is aanwezig;
- Verklaring integriteit bestuurders;
- Interview met de gemeente;
- Positieve beoordeling gemeente.

Deze eisen voorkomen dat initiatiefnemers later in het proces erachter komen dat hun visie niet haalbaar is, of dat zij niet in aanmerking komen voor het opzetten van een coöperatie.

Ontbrekende conditie

Er is op dit moment geen inschrijvingsprocedure, en daarmee ook geen screening van op te richten woon coöperaties binnen de gemeente Rotterdam.

Mogelijke oplossing

De gemeente zet een gestandaardiseerde screeningprocedure op. Alleen woon coöperaties die door deze procedure heenkomen mogen een bod doen op een stuk grond.

Bijlage III: Bestaande casussen

Zoals eerder benoemd heeft de gemeente Rotterdam twee bestaande, financieel niet sluitende casussen, als voorbeeld meegegeven voor ons onderzoek. Hier volgt een korte beschrijving van beide coöperaties.

't Putse

De oorsprong van woon coöperatie 't Putse ligt bij vier jonge initiatiefnemers, die samen de potentie zagen in een pand op de Putsebocht 85-89. Zij zagen een woonomgeving voor zich met grote gemeenschappelijke plekken en ruimte voor het ontstaan van een sociale en moderne community. De opgave betrof een bestaande school, die via een openbare verkoopprocedure op de markt is gebracht, waarbij woon coöperaties voorrang krijgen ten opzichte van commerciële marktpartijen. In totaal zouden 11 woningen gerealiseerd kunnen worden in het concept.

De Roos

Woon coöperatie De Roos komt voort uit Bewonersvereniging De Roos, welke al ruim 20 jaar de panden aan de Burgemeester Roostraat in bezit heeft via een opstalovereenkomst. De panden verkeren in slechte bouwkundige staat en dienen grootschalig gerenoveerd te worden. De huidige huurders willen de bestaande woningen kopen, grootschalig renoveren en als coöperatie exploiteren. In totaal zouden 22 woningen gerealiseerd kunnen worden in het concept.