

---

## Cooplinc | Basiscursus Aan de slag met je wooncoöperatie - deel II

Presentatie door Bernard Smits, bestuurder WBVG  
 Utrecht, 23 februari en 23 maart 2023

---

### Een korte introductie.

Bernard Smits is bestuurder van Woningbouwvereniging Gelderland, de enige woningcorporatie met uitsluitend beheercoöperaties in het bezit. De WBVG is al 40 jaar specialist in die collectieve woonvormen. “Waarom zouden we wooncoöperaties willen en niet ‘gewone’ woningen zoals huur en koop nu? Daarvoor beginnen we bij het grote plaatje van de volkshuisvesting in Nederland.” Bernard start [zijn powerpointpresentatie](#).

### Er is geen woningtekort, er is een wooncrisis

Feitelijk is er geen woningtekort als je op een andere manier naar de woningvoorraad en de bewoning kijkt. Momenteel zijn er:

Huishoudens	8.100.000
Woningen	<u>8.050.000</u>
Tekort	50.000

De overheid hanteert een statistisch woningtekort. Zij baseert het tekort op het aantal woningdelers. Dat zijn alle huishoudens boven de 25 jaar die in een huis wonen met een ander huishouden. Dit kunnen bijvoorbeeld thuiswonende kinderen zijn die graag een eigen woning zouden willen, maar ook woningdelers die niet op zoek zijn naar een woning. Er zijn in Nederland 500.000 woningdelers, daarvan zijn 300.000 25-plus.

Ook kijkt de overheid naar de verwachte groei van het aantal huishoudens, ieder jaar komen er zo’n 60.000 huishoudens bij. De overheid komt uit dan op de volgende prognose:

Tekort o.b.v. woningdelers	300.000
Toename huishoudens tot 2037	<u>850.000</u>
	1.150.000
Geplande bouw extra woningen	<u>1.000.000</u>
Tekort daalt naar	150.000

Het woningtekort hangt nauw samen met de manier van tellen en de verwachting voor de komende jaren. Als je anders kijkt naar woningen en het gebruik daarvan kun je stellen dat er zeker een wooncrisis is, maar geen woningtekort. De 300.000 woningdelers worden door de overheid als woningzoekende geormerkt, terwijl ze dat niet allemaal niet zijn. Daarnaast willen veel mensen, die als éénpersoonshuishouden zijn aangemerkt, liever samenwonen met een ander (of anderen). Het woningtekort is dus voornamelijk een statistisch tekort.

### **Een hek om de sociale huur**

In 2015 zette de woningwet definitief een 'hek om de sociale huur'. De wet stelt dat sociale huurwoningen alleen voor de lage inkomens zijn. Er zijn 2,1 sociale huurwoningen en ruim 3 miljoen huishoudens in aanmerking komen voor een sociale huurwoning.

Het hek om de sociale huursector zorgt ervoor dat alles daarbuiten overgelaten is aan de vrije markt, waar de prijzen omhoog zijn geschoten. Er is een kloof tussen sociale huur (ontoegankelijk en grote tekorten) en de vrije markt (onbetaalbaar). Daartussen zit niets. Dat is het 'gat' waar wooncoöperaties (huur) en CPO (koop) om de hoek komen kijken.

De volkshuisvesting in Nederland:

1. **Woningcorporaties:** ontwikkelen de goedkoopste woningen.  
Goedkope grond en goedkoop geld. (Individueel)
2. **Wooncoöperaties:** kunnen goedkope grond afdwingen maar niet goedkoop lenen.  
Woningen tegen kostprijs. (Collectief)
3. **CPO:** koop maar aan de onderkant van de markt.  
Woningen realiseren tegen kostprijs, dus onder de marktprijs. (Collectief)
4. **Ontwikkelaars, particulieren en beleggers, de marktwerking:**  
bieden dure huur en koop aan tegen marktprijs. (Individueel)

Nummer 1 en 4 domineren, terwijl ze alleen individuele woningen bouwen. 2 en 3 kunnen die kloof dichtmaken, in dat gat springen, maar blijven in de marge hangen omdat ze te weinig mogelijkheden hebben. Ze zijn heel geschikt om de wooncrisis op te lossen.

### **Wat is er nodig?**

- Benutten van onbenutte m<sup>2</sup>'s in te grote of half leegstaande woningen: m.a.w. de huidige voorraad intensiever bewonen. Er is een mismatch tussen woningen en bewoners.
- Collectieve woonvormen voor jongeren, empty nesters en ouderen, zodat het aantrekkelijk is om te verhuizen. Veel groepen die nu niet passend wonen, zouden goed in collectieve woonvormen passen.
- Inzetten op het delen van voorzieningen.
- Woningdelen stimuleren in plaats van afstraffen. Dat is eigenlijk een minivorm van collectiviteit. Op dit moment wordt je tegengewerkt op fiscaal en financieel vlak als je een woning wilt delen. Daarnaast kan gemeentelijke regelgeving woningdelen tegenwerken.
- De huishoudensverdunning tegengaan. Huishoudens worden steeds kleiner, dat wordt als gegeven aangenomen, maar je kunt samenwonen stimuleren.
- Kraken toestaan, als stok achter de deur tegen speculatie.
- Meer collectiviteit voor efficiënter ruimtegebruik.
- Nieuwe woonvormen naast koop en huur. Kijk niet alleen naar traditionele tweedeling maar ga op zoek naar tussenvormen. Zorg dat er alternatieven zijn om door te stromen en zorg dat deze bekendheid hebben.

### **Aan de slag met je eigen wooncoöperatie**

Beginnende initiatieven zetten (intern) de volgende stappen voordat ze (extern) naar buiten treden:

1. Visie (Intern)
2. Groep (Intern)
3. Programma van Eisen (Intern)
4. Organisatie en besluitvorming (Intern)
5. Financiële businesscase (Intern)

## 6. Partnerrelaties (Extern)

### 1. Visie

Voordat je naar buiten toe gaat moet je visie op orde zijn. Het begint altijd met je visie. De visie is het vertrekpunt voor alles wat je doet. Die visie kan per project heel verschillend zijn. Bedenk: hoe maak je anderen enthousiast? Niet alleen investeerders, instanties en bekenden maar ook toekomstige bewoners.

Je hebt een visie nodig voor zowel interne als externe communicatie. Je kunt een interne visie formuleren en een extern visie. Intern is bedoeld om met mededeelnemers op één lijn te komen en duidelijk te stellen wat je beoogt met elkaar. De externe kant is meer voor de passant die in één klap moet weten waar je voor staat.

#### Hulpvragen om tot een visie te komen:

- Waarom is het project nu van belang?
- Welk probleem wordt ermee opgelost?
- Wat maakt het project bijzonder?
- Waarmee krijg je andere partijen enthousiast? Denk daarbij aan investeerders, bekenden en instanties als gemeente of corporatie, maar denk ook aan toekomstige bewoners. Zorg dat je ze enthousiast krijgt over jullie visie.
- Wanneer is het project geslaagd en wanneer niet? Wanneer trek je de stekker eruit? Je wilt niet tien jaar investeren en dan alsnog besluiten om de stekker eruit te trekken, denk daar dus ook van tevoren goed over na.
- Wat is er al (en kun je kopiëren) en wat niet? Vraag rond en leen van andere initiatieven, iedereen helpt elkaar graag op weg.

In het hele traject dat je gaat doorlopen zal je concessies moeten doen. Kijk waar je breekpunten liggen, waar geen concessies op gedaan kunnen worden. Zorg dat je dit zorgvuldig met elkaar bespreekt en dat het klip en klaar is voor iedereen die meedoet. Als je dit duidelijk hebt kom je tot de kern van waar jullie voor staan.

#### Kernwaarden bij je visie kiezen (extern)

Kies je kernwaarden zorgvuldig. Je communiceert ze later naar buiten. Mogelijke kernwaarden zijn: *Autonoom, Betaalbaarheid, Betrokkenheid, Burenhulp, Creativiteit, Ecologisch, Educatief, Experimenteel, Gemeenschappelijk, Gezond, Holistisch, Innovatief, Kunstzinnig, Meergeneratie, Multicultureel, Ondernemend, Opvang (kwetsbare groepen), Open, Politiek, Privacy, Religieus, Sociaal, Spiritueel, Stilte, Vrije liefde, Zelfvoorzienend, Zorg voor elkaar, etc.*

Zorg dat je containerbegrippen concreet maakt met elkaar, maak duidelijk wat je ermee bedoelt. Werk de begrippen concreet met elkaar uit, anders kunnen ze door iedereen anders geïnterpreteerd worden. Bijvoorbeeld begrippen als 'betaalbaarheid' (voor wie? - ongeacht inkomen? - o.b.v. solidariteit?), 'ecologisch' (hoe strikt? - op welke vlakken? - ambitieniveau?).

Welk doel streef je na en welke middelen zet je daarvoor in? Maak het heel concreet.

#### Vraag: Moet je je visie aansluiten bij de visies van gemeenten of overheden?

Het korte antwoord is nee. Als je echt ver afwijkt van wat een overheid wil zal dat je kansen wel doen afnemen. Toch, als je kiest voor iets wat echt verder weg staat van je eigen waarden gaat het zich op enig moment wreken. Wat jullie gaan doen moet je eigen visie zijn, jullie zullen de tijd en energie in moeten steken. Om het vol te kunnen houden moet je visie bij je passen. Je kan je eigen visie natuurlijk wel een beetje kleuren naar gelang de ontvanger, maar doe je eigen visie

geen geweld aan.

### Waardenverzameling bij je visie kiezen (intern)

Deze waarden komen voort uit je kernwaarden en zijn meer bedoeld om intern de neuzen dezelfde kant op te houden. Mogelijke waarden zijn: *Aanzien, Actief, Afwisseling, Alledaagsheid, Anoniem, Assertief, Avontuurlijk, Bedachtzaam, Bedreven, Bedrijvig, Begripvol, Behoedzaam, Behulpzaam, Beleving, Bereidheid, Beschaafd, Betekenisvol, Betrokken, Betrouwbaar, Bijdrage, Blijdschap, Betekenisvol, Bevlogen, Bondig, Buigzaam, Burgerschap, Controle, Correct, Creatief, Daadkrachtig, Deskundig, Dienstbaar, Discipline, Dynamisch, Eenvoudig, Eerlijk, Effectief, Efficiënt, Empathisch, Engagement, Enthousiast, Fatsoenlijk, Flexibel, Gastvrij, etc..*

## **2. Groep**

Zodra je een visie hebt met de groep, ga je nadenken over de groep zelf. Wat voor soort groep willen we zijn? Welke grootte past daarbij? Wat voor type mensen past bij de visie die we voor ogen hebben? Het is goed om over de consequenties na te denken van keuzes die je maakt. Alle keuzes hebben effect op hoe de groep functioneert. Bij de groepssamenstelling denk je aan de volgende vier aspecten:

1. Groepsprofiel
2. Bewonersprofiel
3. Aannameprocedure
4. Toekomstscenario's

### Groepsprofiel:

- Groepsgrootte
- Leeftijdsopbouw
- Geslacht
- Huishoudsamenstelling
- Gezondheid
- Inkomen
- Achtergrond
- Overige
- Competenties/teamrollen
- Juridische entiteit

Alle keuzes hebben invloed op de wooncoöperatie die je wordt. Bedenk: Sluit het goed op elkaar aan? Borg je het succes van je visie?

Bewonersprofiel: Hierbij gaat het om de individuele kwaliteiten en rollen die geborgd moeten zijn in de groep. Denk na over teamrollen, waar vallen gaten? Waar wil je op selecteren?

Een goed samengestelde groep gaat efficiënt door zo'n proces heen en kan goed functioneren. Er zijn verschillende modellen en schema's die mensen indelen aan de hand van karaktertypes. Verken de mogelijkheden en ga het gesprek erover aan met elkaar.

De **presentatie** laat voorbeeldvragen zien om te kijken welke teamrollen er aanwezig zijn binnen een groep. Je zal zien dat iedereen anders antwoordt op deze vragen. Als iedereen hetzelfde antwoord geeft, mis je een aantal verschillende kwaliteiten binnen een groep.

*Als je bij een gerealiseerd woonproject gaat kijken, waar let je dan het meeste op?*

- A. Hoeveel m2 hebben de woningen en wat is de huurprijs?
- B. Wie wonen hier?
- C. Wat hebben ze gedaan om dit te realiseren?
- D. Of er nog knappe mannen M/V zijn
- E. Wat voor verwarmingssysteem ze hebben
- F. Of ik nog ergens bij kan helpen

*Tijdens een vergadering vraag jij je af...*

- A. Hoe we dit makkelijker digitaal kunnen doen
- B. Hoe iedereen enthousiast en betrokken blijft
- C. Hoe we niet afdwalen en wel aan ons doel vasthouden
- D. Wat verder zich nog niemand heeft afgevraagd
- E. Hoe ik meer over het onderwerp kan uitzoeken
- F. Wie de afwas eigenlijk doet

*Bij jouw woongemeenschap wordt illegaal afval gedumpt voor jullie gebouw. Wat doe je?*

- A. Een beveiligd cameracircuit installeren
- B. Met de waarschijnlijke dader praten
- C. De gemeente bellen om af te spreken wat eraan gedaan kan worden
- D. Ik heb van het hele voorval niks gemerkt
- E. De zak openmaken om te kijken of ik kan uitvinden wie het heeft gedaan
- F. Het afval in de juiste bak deponeren

Aannameprocedure: Hoe werf je bewoners voor je wooncoöperatie? Denk na over alle volgende zaken:

1. Wervingskanalen kiezen.  
Onderschat dit niet! De kanalen die je gebruikt, bepaalt het soort mensen dat je aantrekt.
2. Adverteren
3. Ontvangst kandidaat-bewoners
4. Longlist/toetsing
5. Kennismaking/shortlist
6. Toetsing/lidmaatschap
7. Aspirant-status
8. Wachtlijstbeheer
9. Betrokkenheid aspiranten
10. Toewijzingsbesluit

Als je diversiteit wilt, is het niet handig om te werven via woongroep.net. Je zult actief buiten je bubbel moeten zoeken. Ook via social media kom je in je eigen bubbel terecht. Zet termen als 'diversiteit' er alleen in als je dat echt wilt en daarnaar gaat handelen, niet als een modeterm.

In de praktijk loopt een kerngroep slagvaardig de eerste fases door, het moet een volwaardig team zijn dat elkaar aanvult. Op ene weloverwogen moment breidt de groep zich uit. In de meeste gevallen is dat wanneer je de woningen gaat ontwerpen. De kerngroep kiest de grote opzet en schetst de grove lijnen. Als je echt met de woningen aan de slag gaat, wil je de toekomstige bewoners betrekken.

Toekomstscenario's: Een wooncoöperatie voor 90+ heeft weinig toekomst. Denk goed na of de groepssamenstelling toekomstbestendig is.

### 3. Programma van Eisen

Dit kan je zien als de eerste wensenlijst om jullie woondroom concreter te maken. Hoe moet het project eruit gaan zien? Mensen zijn geneigd bij deze vraag te willen beginnen, maar je kan pas met het Programma van Eisen aan de slag als je de visie en de kernwaarden goed op orde hebt.

Begin met een kleine kerngroep waarmee je knopen door kunt hakken, die de neuzen dezelfde kant op heeft staan. Als je de groep te vroeg te groot maakt loop je het risico dat je vastloopt. Mensen sluiten pas aan als een en ander duidelijk is.

Het opstellen van een Programma van Eisen kan aan de hand van verschillende criteria, denk aan de volgende invulvelden:

- Woningtypen en aantal
- Oppervlaktes bewoond
- Functies en oppervlaktes gemeenschappelijk
- Verkeersruimte (gangen, entree)
- Buitenruimte
- Technische eisen
- Milieueisen
- Locatie-eisen

#### Vraag: Zijn de technische- en milieueisen in dit stadium al bekend?

Ja, als het belangrijk voor je is als groep, heb je dit wel in dit stadium met elkaar beslist. Maak de zaken die je belangrijk vindt zo concreet mogelijk. Wil je een helofytenfilter, of bijvoorbeeld geen chemische/toxische bouwmaterialen in je woning? Als je betonbouw en traditionele bouw prima vindt hoeft je het niet uitgebreid op te nemen. Als je ambitieuze parkeernormen hebt of specifieke plannen voor een grote moestuin dan moet je dat hier expliciet opnemen.

Als het voorgaande met elkaar is afgestemd, dan kun je aan de hand van de volgende checklist onderzoeken of jullie aan alles hebben gedacht:

1. Locatiekeuze/regio
2. Omgevingsfactoren: OV, winkels, scholen, bos, water, woonwijken, bedrijvigheid
3. Aantal en type woningen
4. Aantal en benaming werkruimten
5. Aantal en type gemeenschappelijke ruimten
6. Gestapeld c.q. grondgebonden
7. Hoeveelheid buitenruimte
8. Moodboard: uitstraling van het project. Onderschat dit niet: ga concreet met beelden aan de slag. De beelden die mensen in hun hoofd hebben kunnen flink uit elkaar lopen, terwijl je van tevoren in woorden denkt dat je echt met elkaar op één lijn zit.
9. Materiaalkeuzes basis en afwerking
10. Installatiekeuzes: ventilatie, verwarming, elektra, water, riool, .....
11. Energieconcept
12. Ruimterelaties: Waar zitten de voordeuren in een hofje bijvoorbeeld? Waar zit de toegang tot algemene ruimten? Kan de rest van de buurt makkelijk door de tuin lopen en is dat de bedoeling?
13. Verkaveling: bijvoorbeeld hofje versus open
14. Specifieke eisen/wensen, zoals: toegankelijkheid (deurbreedtes, liften, hellingbanen, hoogte), geluid, licht, ontsluiting/bereikbaarheid, ...

Wanneer je met elkaar op één lijn bent, kun je hiermee naar een architect. Als het PvE concreet is, kunnen mensen beslissen of ze daar zouden willen wonen. Het PvE stel je meestal met de kerngroep op. Daarna is er een natuurlijk moment om een bredere groep toekomstige bewoners aan te laten sluiten.

Vraag: Doorloop je het proces met de architect met het kernteam of met alle bewoners?

Het ontwerpproces kan -als je een goede architect hebt- zeker met een grotere groep bewoners doorlopen worden.

Vraag: Wat is GBO en BVO?

BVO is de bruto vloeroppervlakte, de gehele oppervlakte 'inclusief alles' gemeten op vloerniveau, dus inclusief gevels, dragende wanden, vides, trapgat, lift etc.

GBO is de gebruiksoppervlakte van 'binnenuit' gemeten.

De GBO is gelijk aan de BVO minus gevels en dragende wanden; ruimtes met een hoogte minder dan 1,5 m; vloeren onder trappen; trapgaten, liftschachten of vides.

#### **4. Organisatie en besluitvorming**

##### Organisatie:

De volgende stap is een passende organisatie te vormen die functioneert op verschillende fronten.

- A. Bestuur (of anderszins)  
De KvK vraagt om een voorzitter, penningmeester en secretaris. Wijs mensen niet zomaar aan; het bestuur kan een zeker risico lopen.
- B. Toezicht  
Zorg dat er een blik van buitenaf is die je scherp kan houden en kan corrigeren.
- C. Verbinding met partners  
Als rechtsvorm ben je 'iemand' waar organisaties een samenwerking mee aangaan.
- D. Werkgroepen
- E. Taken, verantwoordelijkheden en mandaten
- F. Vergaderen, terugkoppeling, (interne) communicatie
- G. Vastlegging en verantwoording  
Onderschat dit niet, zorg dat dit goed op orde is, ook als je als organisatie al jaren bestaat.

##### Besluitvorming:

De statuten laten al zien hoe de entiteit gaat functioneren. Je kan standaard-statuten overnemen voor 500 euro maar het is aan te raden om voor 2.000 euro met de notaris op maat gesneden statuten op te stellen. Eventueel komt het maatwerk later, via een statutenwijziging, nadat duidelijker is geworden hoe het project eruit komt te zien.

Uitgaan van een meerderheid van stemmen is niet geschikt voor een wooncoöperatie. In dat geval kun je met 51% van de stemmen een beslissing doorvoeren over ieders leefomgeving, en dat is vragen om ellende. Ga op zoek naar zoveel mogelijk draagvlak. Mensen die tegen een bepaald besluit zijn moet je mee zien te krijgen. 9 van de 10 initiatieven gebruikt (een variant op de) consent-methode.

Vraag: Verloopt de besluitvorming binnen de kerngroep en de grote groep hetzelfde?

In principe is het dezelfde procedure. Het kan wel langer duren met een grotere groep.

#### **5. Financiële businesscase**

Op een gegeven moment ga je het financiële plaatje berekenen. In de **presentatie** vind je tabellen. Let wel: het is zaak dat er iemand in de groep is die feeling heeft met financiële doorrekeningen. Zonder die expertise kom je niet ver.

Investeringsopzet. Dit is een opsomming van alle mogelijke kosten die je tegen kunt komen. Vaak zijn die onder te verdelen naar de volgende kostenposten:

1. Verwervingskosten
2. Bouwrijp maken
3. Ontwerp en realisatie
4. Bijkomende kosten
5. Rentekosten

Financiering. Vaak ziet een financiering er als volgt uit:

- Bancaire financiering = kasstroomresultaat x  $\pm 15$
- Bancaire financiering = 50% - 70% van de waarde
- Bancaire financiële voorwaarden (verloop ICR, DSCR, Solvabiliteit, LTV)
- Overige bancaire voorwaarden, bv. duurzaamheid, woonlasten, co-financiers
- Eigen kapitaal 30% - 50% door:
  - Eigen geld
  - Subsidies
  - Fondsen
  - Garantstellingen
  - Crowdfunding

De 70% zingt rond als percentage dat de bank uitleent aan initiatieven, maar momenteel ligt het uitgeleende bedrag lager door de toegenomen rente, eerder 50% of 60%. De bank kijkt naar verschillende zaken voor ze besluiten hoeveel ze je kunnen lenen. Aan de hand van verschillende ratio's schatten ze de risico's in van jouw initiatief. Dat zijn zaken als loan-to-value, je kasstroom, je verdere financiering, etc. Een grove stelregel voor de lening van de bank is (huurinkomsten minus exploitatielasten) x 15.

Vraag: Wat zijn de opties als je eigen vermogen in kan leggen?

Een werkgroep binnen Cooplinc buigt zich hierover en werkt bruikbare modellen verder uit. Er is veel potentieel bij initiatieven die leden hebben die kapitaal kunnen inbrengen. Dat heeft wel fiscale consequenties, waar nog geen kant en klare oplossingen voor zijn. Als de werkgroep verder is in de uitwerking, deelt Cooplinc hier kennis over.

Exploitatieopzet o.b.v. kasstromen.

Exploitatie heeft niets met de waardevermeerdering van het vastgoed te maken. De exploitatie komt als je begint met de verhuur en bestaat uit de volgende kasstromen:

- Inkomsten (baten)
  - Verhuur aan de eigen leden
  - Verhuur aan derden
  - Overige baten
- Uitgaven (lasten)



- Gemeentelijke belastingen eigenaar en gebruiker
  - Waterschap (watersysteemheffing)
  - Opstalverzekering
  - Administratiekosten
  - Bankkosten
  - Leegstandsreservering
  - Onderhoud (dagelijks en planmatig)
- Baten minus Lasten = Kasstroomresultaat (excl. financieringslasten)

Bij aanvang is er standaard een tekort aan geld en na verloop van tijd is de coöperatie 'stinkend rijk'. Het probleem van nu is dat zowel de bouwkosten als de rente op een toppunt zijn. Over een jaar zijn de bouwkosten waarschijnlijk weer gedaald; het is de vraag hoe de rente er dan voor staat.

[Download hier het rekenmodel van Finance Ideas](#) ter onderbouwing van de businesscase van je wooncoöperatie. De berekeningen zijn gebaseerd op best practices binnen het financieringslandschap en zijn gelieerd aan een door Finance Ideas uitgevoerd onderzoek voor het Ministerie van BZK.

Vraag: Wat doe je na 30 jaar als de woningen zijn afbetaald? Dan hou je toch heel veel geld over?  
Of je dat wilt uitkeren of terug wilt laten vloeien naar coöperatieven is van invloed op de gesprekken die je voert met overheden. Gemeenten willen duurzame betaalbaarheid en rekenen in ruil daarvoor een gereduceerde grondprijs.

Vraag: Hoe zit dat met Wooncoop in België? Is dat niet iets voor in Nederland?  
Zij hebben zich opgeworpen als centraal punt voor bewoners en geldschieters die als coöperant meedoen. Je krijgt er woningen op sociale huurniveau mee maar ze vullen wel een gat in het middensegment. Als je geld inlegt krijg je rendement uitbetaald.

Vraag: Kun je gebruik maken van hypotheekrenteaftrek?  
Je huurt van je eigen collectief, dus je hebt geen hypotheekrenteaftrek.

Vraag: Kan je iets met die waardevermeerdering? Is het niet gek dat bewoners daar niet van meeprofiteren? De waardevermeerdering blijft in de stenen zitten en wordt nooit uitgepond. Daarmee kan je de woningen duurzaam betaalbaar houden en onttrek je de woningen aan de markt.

Vraag: Ben je als vereniging belastingplichtig? Kan je btw terugkrijgen over het bouwen? Over het niet-woon-deel van de wooncoöperatie kan dat wel, maar dat is niet zo heel makkelijk. Je zult de werkruimtes op papier moeten splitsen van de woonruimtes en naar de belastingdienst duidelijk kunnen maken dat die zaken gescheiden zijn. Je kunt dus niet simpelweg als vereniging 'zakelijk' bouwen en de btw terugvragen.

#### Woningwaarderingstelsel en hoeveel vraag je voor een woning:

Het woningwaarderingstelsel (WWS) is een op punten gebaseerd systeem om de maximale (toegestane) huurprijs van een woning vast te stellen. Dit geldt op dit moment alleen voor sociale huurwoningen. Het is de bedoeling dat vanaf 2024 het WWS ook gaat gelden voor een deel van de woningen in de vrije sector

(tot ± 1.000 euro). Dat is de gereguleerde huur die vanaf volgend jaar wordt toegevoegd boven de sociale huur, als wooncoöperatie zal je daar vaak in (de buurt) zitten.

De huurprijs mag je zelf bepalen, maar deze mag niet meer zijn dan 100% van het WWS. Als je kiest voor bijv. 70% moet je ergens op bezuinigen om het rond gerekend te krijgen. Pas dus de puntentelling toe op de woningen en kijk hoe dat zich verhoudt tot de verhuurbaarheid van de woning. Over het algemeen komt een redelijke huur uit op 70-80% van de maximale huur aan de hand van het puntenstelsel. Woningcorporaties zitten op 70% van de maximale huurprijs voor hun gehele voorraad (tendens stijgend) op basis van het puntenstelsel. Je prijst jezelf dus uit de markt als tegen de 100% aan gaat zitten. Ergens zit een punt waarmee je je businesscase sluitend krijgt en de woningen verhuurd krijgt. Die zoektocht is het spannende van de financiële businesscase.

Om het aantal punten van een woning te berekenen zijn online makkelijke invultools te vinden. Bijvoorbeeld die van [de Huurcommissie](#) of die van [!WOON](#).

Je kunt zelf besluiten hoe je de hoogte van de huur bepaalt. Betaalt iedereen hetzelfde? Houd je rekening met inkomen? Kijk je enkel naar oppervlakte van de privéruimtes?

Meerjarige Onderhoudsplanning (MJOP). Hiermee kun je in schatten hoeveel het onderhoud in de loop der jaren gaat kosten en wat je dus moet reserveren. Je kunt een norm hanteren zoals een percentage van de bouwkosten, maar je kunt het ook uitwerken en per post de verschillende onderhoudskosten aangeven en doorrekenen. De eerste jaren zijn de onderhoudskosten laag, maar gaandeweg nemen ze flink toe. Na een jaar of 30 vraagt het pand om een grote onderhoudsbeurt.

## 6. Partnerrelaties – Extern

Gemeenten, overheden en corporaties hebben geen verplichting om mee te werken met je initiatief. Het is aan jou om partijen mee te krijgen. Dat vraagt dus wat van je kunsten om te netwerken, te overtuigen en partijen over de streep te krijgen.

Er zijn grofweg drie belangrijke partners die je nodig gaat hebt in het proces:

### Gemeenten

- Besef dat er drie kanten van gemeenten zijn waar je mee te maken kan hebben: bestuur (college), politiek (raad), ambtelijk (ambtenaren). Dit zijn drie totaal verschillende disciplines met een eigen handleiding maar je zult ze alle drie nodig hebben.
- Als je geluk hebt, heb je een goede partners aan de gemeente, maar in bijna alle gevallen moet je eerst flink aan de bak om het principe van de wooncoöperatie duidelijk te maken.
- Gebruik gerust [de leidraad 'Hoe beïnvloed je de lokale politiek' van Cooplinc \(2022\)](#), die helpt je op weg in de lokale politiek.
- Je komt de gemeente tegen op zoveel vlakken. Bijvoorbeeld bij parkeernormen of waterzuivering. De gemeente heeft of de grondpositie, of je hebt medewerking nodig in een vergunningstraject.
- In de basis heeft de gemeente geen rol in de financiering, maar ze kunnen wel een rol pakken, wellicht via het wooncoöperatieleenfonds dat nu wordt vormgegeven.

### Woningcorporaties

- Samenwerken met een corporatie is helemaal geen gekke gedachte; het is complex als je enkel of een substantieel gedeelte sociale huur wilt realiseren. Samenwerking biedt mogelijkheden als partner, maar dat betekent wel dat je aan bepaalde kaders moet voldoen.
- Samenwerken met een corporatie betekent dat je in jullie woningtoewijzingen moet voldoen aan de eisen waar een woningcorporatie ook aan moet voldoen. Dat gaat om maximuminkomens en passend toewijzen. Het is een lastig te doorgronden systeem.
- Verdiep je in de corporatie, weet wat hun mogelijkheden zijn en wat hun prioriteiten zijn in het huisvesten van doelgroepen. Bereid je goed voor. Het kan een opgave zijn om de woningcorporatie te overtuigen, over het algemeen zijn ze risicomijdend en 'de wooncoöperatie' is nu eenmaal nog vrij onbekend.
- Het is belangrijk dat je begrijpt wat een woningcorporatie beweegt. Van die miljoen woningen die erbij gebouwd worden in Nederland, moeten de woningcorporaties een flink aantal bouwen. Dat is een grote opgave waardoor ze gefocust zijn op aantallen. Coöperaties zetten geen zoden aan de dijk, dat betekent dat ze niet zomaar genegen zijn om hun ontwikkelcapaciteit te gebruiken voor een wooncoöperatie.
- Corporaties mogen middenhuur bouwen, maar dat komt nog maar mondjesmaat van de grond. Corporaties hebben bepaalde privileges (goedkoop geld lenen bijvoorbeeld), die alleen gelden voor de sociale huur. Administratief zijn daarom de werelden gescheiden van de middenhuur en sociale huur.

#### Vraag: Is passend toewijzen en selecteren van bewoners te combineren?

Ja, onder de noemer van de beheercoöperatie mag je de toewijzing verzorgen volgens eigen criteria. Je moet wel voldoen aan de inkomenseisen waar de corporatie mee dealt. Passend toewijzen is zo bedacht dat je met een hoog inkomen niet een woning met een lage (sociale) huur inneemt en niet met een laag inkomen een (te) hoge huur betaalt. Daar moet je gericht op selecteren.

#### Fondsen, subsidies

- Cooplink heeft over deze onderwerpen kennisdeelsessies georganiseerd. Die zijn uitgebreid genotuleerd. Lees de verslagen van de volgende kennisdeelsessies:
  - [KDS Subsidies](#) 9 maart 2022
  - [KDS Eigen inleg](#) 19 oktober 2022
  - [KDS De Vrijkoop-constructie](#) 9 februari 2022
  - [KDS Collectieve financiering](#) 27 januari 2021
  - [KDS Collectieve financiering](#) 27 oktober 2021

Alle verslagen zijn via [deze link](#) te vinden.

**Tot slot... mogen we je iets vragen?**

Ben je blij met de informatie die je in dit verslag vindt? Wil je Cooplinc steunen in haar missie om nog veel meer kennis met jullie te delen, de weg voor jullie te plaveien bij overheid, financiers en andere partijen en blokkades op te heffen in regelgeving en financiering? Draag dan bij. Ieder beetje is welkom. Klik op 'Doneer' of ga naar [www.cooplink.nl/doneer](http://www.cooplink.nl/doneer)

**DONEER**

**Word ook lid van Cooplinc!**

[www.cooplink.nl/word\\_lid](http://www.cooplink.nl/word_lid)

**Meer leden geven ons meer stem naar politiek, financiers en andere partijen!**