

Cooplinc Webinarserie Limburg

1. visievorming
2. programma van eisen + organisatie
- 3. businesscase**
4. samenwerking met de gemeente
5. hoe nu verder

Collectieve wooninitiatieven in Limburg

Webinar 3 Businesscase

9 oktober 2023, 19.30-21.00uur

35 deelnemers

Van augustus tot en met november organiseert Cooplinc in opdracht van de Provincie Limburg een vijftal webinars om initiatiefnemers van collectieve woongemeenschappen verder op weg te helpen. Doelgroep zijn initiatiefnemers met een voornemen/idee om samen te gaan wonen in Limburg. In module 3 gaan we in de Businesscase.

Introductie door Bernard Smits | Cooplinc

In deze module behandelen we de businesscase. Waar bestaat die uit? Waar moet je op letten? Wat zijn financieringsmogelijkheden? Wanneer is een project haalbaar? Zorg je voor de ontwikkeling, realisatie en financiering op eigen kracht of betrek je andere partijen? Op welke manier kun je eigen vermogen inbrengen in het initiatief?

Eerst een korte terugblik op het huiswerk

Het huiswerk van de vorige keer is een uitwerking van programma van eisen (PvE).

Elf initiatieven mailden hun PvE. Deze gaven goed weer wat de ambities waren. Ze waren voorzichtig geformuleerd en kunnen verder gedetailleerd. Bijvoorbeeld niet alleen een woning van 60m², maar ook hoe je deze wilt indelen (bv aantal slaapkamers). Je kunt altijd nog je PvE aanpassen als je een locatie hebt gevonden en dat nodig blijkt.

Het PvE mag verder aangevuld met:

- Praktische informatie over bijv. de oriëntatie van de woningen (noord-zuid, hofje, rijtje) en de positie van je voordeur, je woonkamer. Dat is voor een architect van belang.
- Voor wat betreft materiaalkeuzes wordt vaak circulair bouwen genoemd. Omschrijf wat je bedoelt: zijn dat herbruikbare of hergebruikte materialen.
- Omschrijf zo mogelijk het gewenste installatieconcept.
- Gemeenschappelijke voorzieningen mag nog concreter: welke functies en welk oppervlakte en hoe ligt deze t.o.v. de woonruimten.

Veel initiatieven kiezen voor een groene buitenruimte.

De basis van al deze PvE's is realistisch en ze zijn prima om mee verder te werken in je businesscase.

Introductie gastsprekers

Jasper Klapwijk en Lauri Schippers zijn ervaren in dit onderwerp.

- Jasper Klapwijk (jasper@kantelingen.nl 06-14395940) werkt mee met bewonersinitiatieven in energie, wonen, zorg en buurten. Hij is politicoloog en bedrijfskundige en geeft vooral financieel en strategisch advies. Hij heeft een achtergrond in de seniorenhuisvesting. Vijf wooncoöperaties in Amsterdam en vier in de provincie maken gebruik van zijn diensten. Hij is vrijwillig bestuurslid van Huntu Makandra, een bewonersinitiatief uit Amsterdam Zuidoost dat meewerkt aan een beheercoöperatie in Amsterdam.
- Lauri Schippers (info@nieuwemeent.nl) is voorzitter van de Nieuwe Meent. Ondanks stijgende rentekosten en exploderende bouwkosten wist ze met de leden van de Nieuwe Meent de financiering rond te krijgen en zo een dreigend faillissement van de wooncoöperatie af te wenden. Lauri doet als voorzitter voor de Nieuwe Meent onder andere de woordvoering en de lobby. Ze werkt in het dagelijks leven voor Waternet aan klimaatadaptatie in de publieke ruimte.

Jasper Klapwijk

Jasper zal meer vertellen over de businesscase die hij liever coöperatiecase noemt.

De basisvraag van de coöperatiecase is: is je initiatief haalbaar? We onderzoeken:

- Wat kost het om een complex te bouwen (investeringsbegroting)?
- Huur, onderhoud en eigenaarslasten
- Hoe verdien je je investering terug (rendement)?
- Hoe sprokkel je (genoeg) geld bij elkaar?

Jasper zal besluiten met een snelle scan (het coöperatiecanvas) en vragen en antwoorden met de Nieuwe Meent. De gebruikte voorbeelden zijn grote initiatieven en daarmee grote bedragen. Het gaat overigens in de case niet alleen om de financiële haalbaarheid maar ook om de maatschappelijke haalbaarheid.

Coöperatiecase theorie

Je begint met een **investering**. Het PvE vertaalt zich in de aankoop van grond en bouwkosten. Dat zijn de eerste grote uitgaven. Zo neem je een aannemer in de arm

Nadat het gebouwd is, ga je er wonen en **exploiteren**. Er is onderhoud nodig en je gaat het beheren (denk aan eigenaarslasten en verhuurkosten en rente en aflossing etc.).

Je krijgt inkomsten uit verhuur en soms uit een gedeeltelijke verkoop.

Het **rendement** is het saldo wat je overhoudt van je inkomsten nadat je de uitgaven ervan af hebt getrokken. Direct rendement betekent dat je iets overhoudt aan je huurpenningen en dat deel je op je investeringen. Indirect rendement is bij verkoop van wat je hebt gebouwd (de winst deel je op de investering).

Financiering heb je nodig om het project te kunnen realiseren, daarvoor betaal je rente en aflossing uit je huurinkomsten.

Het project is haalbaar als je de financiering kan betalen uit je huurinkomsten. Dit lijkt heel belangrijk, maar uiteindelijk zijn de duurzame maatschappelijke doelstellingen die je wilt realiseren veel belangrijker. Dat maakt de financiering ook makkelijker.

Vraag:

Sommige initiatieven hebben een CPO-constructie voor ogen. Hoe verschilt dit van de coöperatieve vorm?

Een CPO is makkelijker. De investering doe je zelf en kan makkelijker worden gefinancierd dan een wooncoöperatie.

Voorbeeld: de Binnenhaven

De grondprijs voor de Binnenhaven

De Binnenhaven start in 2017 in Almere. (Dit is een regulier voorbeeld, in Amsterdam zijn de meeste gevallen in erfpacht.) De gemeenteraad heeft besloten om samen te werken en een programma te maken en tot ontwikkeling te brengen. Het PvE is nog rudimentair. (Heb je een kleiner project deel de getallen dan door 10). Er wordt minimaal 25% betaalbare huur gerealiseerd. De maanduur opgenomen in het schema is huidige prijspeil.

De gemeente geeft een vaste grondprijs voor sociale huur. Voor middenhuur en vrije huur rekent de gemeente de residuele grondwaarde dat is de verkoopwaarde of verhuurwaarde minus de bouwkosten. Als die residuele waarde onder 14% van de eindwaarde van het project komt, dan geldt een minimum van die 14%. De gemeente Almere geeft Binnenhaven een korting van 2 ton op de grondprijs. Dit geldt alleen voor verkoop van grond door de gemeente en niet door een particulier. De grondprijs voor de collectieve ruimten is toegerekend aan de sociale huur.

In het schema zijn de bouwkosten van type C hoger dan de waarde en is de residuele grondwaarde dus negatief. Daar betaal je toch 14%.

Voor parkeren wordt een minimale prijs betaald, parkeren voor sociale huurwoningen vervalt.

Wat kost het complex Binnenhaven?

De investeringsbegroting bestaat uit de aanneemsom ofwel bouwsom. Deze is opgebouwd uit de grondkosten (aankoop en bouwrijp maken), bouwkosten, inrichtingskosten, installatiekosten en algemene kosten (aan de aannemer).

Daarnaast de bijkomende kosten, dat zijn de kosten van architect, adviseurs en aansluitingen. Ook houd je rekening met een post onvoorzien en voor de kosten van financiering (afsluitkosten en rente).

Een toelichting op de kengetallen:

- €/ m2 BVO: De bouwsom inclusief btw deel je door de bruto vloeroppervlakte (BVO) van het gebouw (je rekent dan de m2's tot de buitenkant van het gebouw). Dit kengetal kun je vergelijken met andere projecten. We weten dat een eenheid in het algemeen ca €2.000/m2 BVO is.
- De bijkomende kosten is in dit geval 22,4% van de totale investering is. Gangbaar is 15 à 25%. Voor onvoorzien is 10% aangehouden en dat is aan de hoge kant (normaal 5 à 10%).
- De totale investering gedeeld door het aantal woningen geeft een gemiddelde woningprijs. Voor een sociale huurwoning is dat ca €250.000 en €300.000 voor een wat duurere woning.

Voorbeeld: de Bundel

Een toelichting op de Bundel

De Bundel is een initiatief voor een wooncoöperatie als onderdeel van een gebiedsontwikkeling (inbreiding) in Amsterdam nieuw-west. Het wordt ontwikkeld samen met de gemeente Amsterdam.

Samen willen zij dit project haalbaar maken

- Behoefte aan sociale huur in de buurt
- Behoefte aan gezinswoningen en doorstroming

Door hoge rente en bouwkosten niet haalbaar. Er zijn keuzes gemaakt:

- Besparing door rationalisering ontwerp
- Huurmaximalisatie: meer eenheden
- Huurdifferentiatie: drie huurniveaus
- Interne solidariteit als huurtoeslag uitblijft

In de presentatie van Jasper wordt de investeringsbegroting toegelicht.

Huurprijs en huuropbrengsten bepalen

Via de website www.checkjeprijs.huurcommissie.nl kun je oppervlakten e.d. invullen. Daar rolt dan een puntengetal uit (volgens het Woningwaardingsstelsel) en dat bepaalt de hoogte van de huur. De kale huur correspondeert met de afmeting van de woning.

De gemiddelde woninggrootte in de Bundel is 60m², de gemiddelde huur is €935 in 2022, dat is €1.127 in 2027 door de jaarlijkse huurprijsindexatie.

De **bruto omzet** wordt berekend door de huur, de energieprestatievergoeding ofwel EPV, de contributie en de servicekosten bij elkaar op te tellen.

Een toelichting op de exploitatiekosten

De eigenaarslasten bestaan uit

- Erfpacht 2,4% van de grondwaarde,
- Onderhoud 0,45% van de herbouwwaarde
- Onroerendzaakbelasting (OZB) o.b.v. de WOZ waarde (WOZ=waardering onroerende zaken)
- Waterschapsbelasting o.b.v. WOZ
- Rioolheffing
- Opstalverzekering o.b.v. herbouwwaarde
- Beheer en coördinatie
- Verhuurkosten per mutatie

Al deze kosten opgeteld en dan gedeeld door de huuropbrengst is de **beheerkostenratio**. Normaal ligt dit tussen de 15% en de 20%.

Een toelichting op het resultaat

De bruto omzet minus de servicekosten minus de exploitatiekosten is de **netto omzet** (vrije kasstroom). Daaruit betaal je rente en aflossing.

De bank kijkt ook naar de BAR (Bruto Aanvangsrendement) bereken je de jaarhuur (bruto omzet ofwel opbrengsten minus de servicekosten) te delen op de investering. In geval van de Bundel 5.6%. Als je 1 deelt door de BAR dan weet je het aantal jaar te ontvangen huur voordat je de investering kan terugbetalen.

Vraag:

Deze businesscase is gebaseerd op een collectieve aanpak. Wat is het verschil met een individuele financiering zoals bijv. in een CPO?

Het onderhoud is gebaseerd op de herbouwwaarde. Iedereen - ook een CPO of VVE - moet reserveren voor onderhoud. De WOZ-waarde bepaalt de financiering. Bij een eventueel faillissement kan de bank namelijk het pand nog verkopen tegen deze waarde (verkoopprijs in lege staat).

In een CPO-case kijkt de bank meer naar de WOZ- waarde.

In een collectieve businesscase kijkt de bank meer naar de huuropbrengsten en de kasstroom.

Een CPO kan meestal zo'n 80% van de WOZ-waarde lenen en 100% van het investeringsbedrag. Wat betreft financiering is een CPO een andere case, maar vergelijkbaar is bijv. dat je aan de VVE heffingen en onderhoud e.d. betaalt.

Vraag:

Is er een combinatie mogelijk tussen CPO en collectieve financiering?

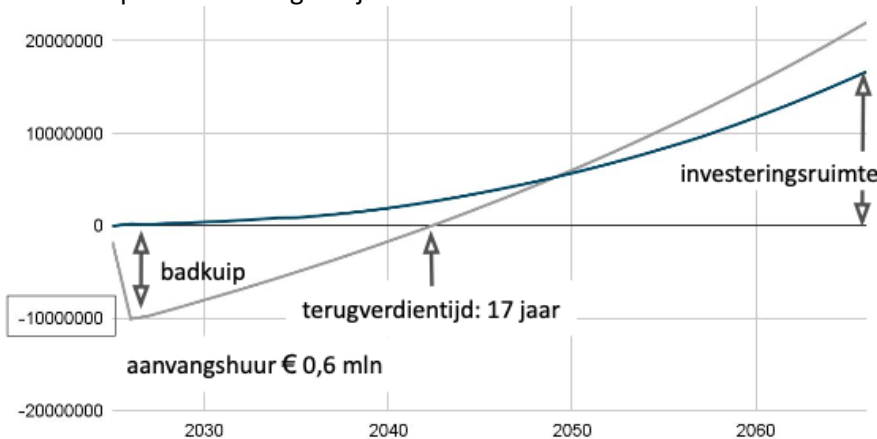
Jazeker, je kunt kopen combineren met huur. Met de overwaarde (winst) uit verkoop van een deel van de woningen kan je het huurgedeelte financieren.

Voorbeeld: de Torteltuין, IJburg, Amsterdam

De haalbaarheid van de Torteltuין

De vrije kastroom = de opbrengsten (zoals huur) minus de exploitatiekosten (beheer en onderhoud)
Met de vrije kastroom (de grijze lijn in de grafiek) verdien je je investering terug. Normaliter ligt de terugverdiëntijd tussen de 15 en 20 jaar.

De 'badkuip' is het bedrag dat je moet financieren.



Ook de liquiditeit (de donkere lijn in de grafiek) is van belang. Deze moet altijd boven de 0 blijven.

(Liquiditeit = financiering (lening) + kasstroom – kapitaalslasten)

Op een gegeven moment houd je voldoende geld over en dat is je investeringsruimte, bijv. in uitbreiding van je complex of in huurmatiging.

Voorbeeld: de Nieuwe Meent in Amsterdam

De financiering van de Nieuwe Meent

De kapitaalbehoefte is berekend door de benodigde investering (opstallen en grond) te vermeerderen met een werkkapitaal (hier 1 maandhuur). Dat is dus meegefinancierd.

De financiering bestaat uit:

- Inleg Eigen Vermogen (2,1% i.v.m. betaalbaarheid), subsidies en donaties (renteloos)
- Een zakelijke hypotheek (rente ca 4,5%) bij de bank en een flinke stimuleringslening (rente 1,5%) bij de gemeente Amsterdam
- Achtergesteld vermogen, zoals crowdfunding voor maatschappelijke doelen (voor periodes van 5 tot 15 jaar), een voormalige provinciale regeling Collectieve Zelfbouw en het Duurzaamheidsfonds van de gemeente Amsterdam voor de WKO (warmtekoude opslag)

Bij crowdfunding gaat het om individuele leningen aan een wooninitiatief. Bijvoorbeeld in de vorm van een obligatie (hier €250/stuk als onderdeel van een groter leenbedrag).

Als iemand een groot bedrag wil lenen, zeg €25.000, dan kun je een persoonlijke lening afsluiten.

De sociale beweging wilde bij de Nieuwe Meent meewerken aan een garantieregeling, waardoor gerekend kon worden met een lagere post onvoorzien en zo de businesscase haalbaar werd.

Lauri Schippers

Bij De Nieuwe Meent is de looptijd van start tot realisatie 6,5 jaar. Dat is best netjes, vaak duurt het nog langer. Het kost nou eenmaal veel tijd, het is een enorme puzzel zoals Jasper al liet zien.

De Nieuwe Meent heeft veel vertraging opgelopen door verschillende oorzaken, waaronder ook de stijgende bouwkosten t.g.v. de oorlog in Oekraïne. De businesscase is wel 10 keer aangepast t.g.v.

bezuinigingen. Ook is nieuw geld bij elkaar gesprokkeld. In mei deed de Rabobank een aanbod en nu zijn de financiën rond. De gevolgen van rentestijgingen houden we goed in het oog. De huidige groep is anders dan de initiatiefgroep. Er is een doorloop in deelnemers omdat het veel vrije tijd kost.

Vraag

Dachten jullie na over hogere huren en dus rijkere deelnemers?

De grondprijs is gelinkt aan de huurprijs. Bij het verhogen van de huren steeg ook de grondprijs, zodat dit uiteindelijk niets opleverde.

Er is wel een strippenkaart ingevoerd voor gebruik van de gemeenschappelijke ruimten. En de huur van bedrijfsruimte is verhoogd.

Uitwisseling

- Hof van Weleert is inmiddels 4 jaar bezig en heeft ook te maken met veranderende businesscases t.g.v. stijgende bouwkosten en rentes.
- Hof van Weleert kiest voor sociale huur, het Hof volgt de Vrijkoop constructie en in de statuten staat eeuwig betaalbare huur.
- Het Familiehof vraagt hoe de Nieuwe Meent het beheer gaat organiseren. Lauri antwoordt dat dit in principe op vrijwillige basis wordt gedaan met uitzondering van de inzet van experts. Ook worden diverse onderhoudswerkzaamheden in zelfwerkzaamheid uitgevoerd.

Afsluiting | Bernard Smits

Bernard dankt Jasper en Lauri. Het volgende webinar is 30 oktober en gaat over 'Samenwerking met de gemeente'.

Huiswerkopdracht voor het vierde webinar

De opdracht (huiswerk) is:

- Maak een investeringsbegroting voor je initiatief volgens voorbeeld in [de presentatie](#)
- Gebruik de gepresenteerde onderverdeling
- Reken met grondkosten voor overname of erfpacht
- Ga uit van realistische bouwkosten per m2 bvo (bruto vloeroppervlak)
- Bereken 10-15% staartkosten over de bouwkosten
- Ga uit van 20-25% bijkomende kosten

Lever je huiswerk in voor **23 oktober 2023**! Graag opsturen naar annelie@cooplink.nl zodat wij het van feedback kunnen voorzien.

Jasper deelt aanvullend ook een voorbeeld van [een uitgebreide coöperatiecase](#).

Word ook lid van Cooplinc: www.cooplinc.nl/word_lid Meer leden geven ons meer stem naar politiek, financiers en andere partijen! Wil je Cooplinc steunen in haar missie? Dat kan via www.cooplinc.nl/doneer