



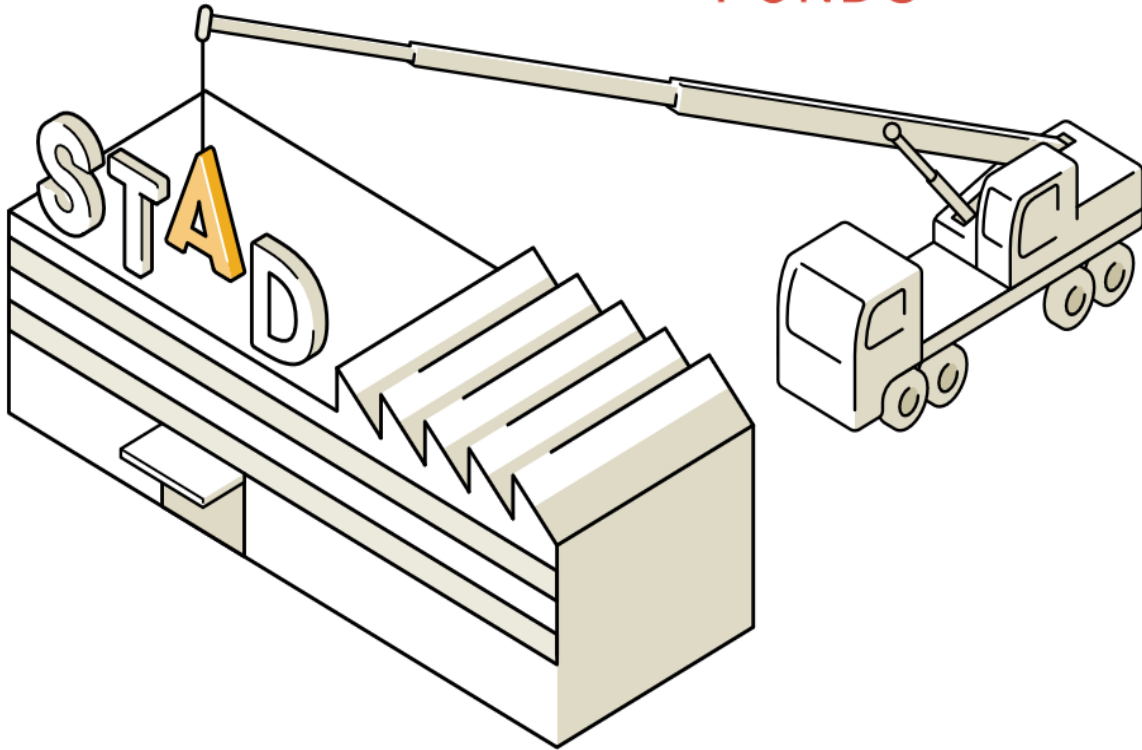
Theo Stauttener

Werk maken van collectief wonen

Structureel eigen vermogen

Position Paper – 5 juli 2020

STADMAKERS FONDS



GENTLYFICATION toepassen op funden van gebiedsontwikkeling

Het blijft ons bezig houden: kunnen we de huidige economische processen in grond-, vastgoed- en gebiedsontwikkeling, waaronder gentrification, gebruiken om werkbare nieuwe duurzame modellen en oplossingen te realiseren voor een inclusieve stad? Een zoektocht naar nieuwe financiële infrastructuur.

FINANCIERING ANDERS

Een belangrijk probleem binnen gebiedsontwikkeling is de financiering van projecten. Dit geldt zowel voor grond- als vastgoedprojecten alsook placemaking en andere initiatieven gericht op programmering, activering en waardecreatie in gebieden. Of het nu gaat om wonen of bedrijfsmatige activiteiten, meer economische invullingen of sociaal, cultureel en maatschappelijke, de druk op de woning- en vastgoedmarkt maakt dat de prijzen hoog zijn en er weinig opportunities zijn voor partijen om een positie te verwerven, dan wel letterlijk, dan wel dat ze deelgenoot worden van een ontwikkeling.

Interessante en inspirerende voorbeelden in het buitenland tonen aan, dat er wel degelijk succesvolle projecten mogelijk zijn voor en door Stadmakers en bewoners zelf. Ook zijn er achter projecten als de Holzmarkt en de ExRotaprintfabrik (beide in Berlijn) nieuwe financiers te vinden die inzetten op financiering waarbij een balans is gevonden tussen enerzijds financiële en economische randvoorwaarden en anderzijds waardering voor maatschappelijk rendement.

VOORAF

Er is al veel gezegd en geschreven over de nieuwe woonvorm en mogelijk ook al over de financiering ervan. In deze bijdrage willen wij onze kennis en ervaring delen vanuit het opzetten van het Stadmakersfonds. Mogelijk gaan we daarbij voorbij aan stappen die al gezet zijn; wel zien we dat een structurele stap tot op heden ontbreekt. Daarnaast is ons in de afgelopen periode opgevallen, dat er een behoorlijke gat zit tussen financieringstheorie en taal van banken en praktijkvragen. Dat is de reden, dat we in deze bijdrage in onze eigen woorden het vraagstuk van financiering aanvliegen. Vaak blijkt er een relatief simpele constructie te zitten achter grond- en vastgoedprojecten. Waarde, onderpand, en kosten-opbrengsten-plaatjes staan de feitelijke uitvoering meer in de weg. Maar wanneer je met mensen in het veld praat, lijkt het eerder andersom. Dat is geen verwijt, maar een constatering waar we wat aan willen doen.

Indachtig het succes van deze fondsen (Stiftung Trias en Edith Marion Fund) is in 2019 het Stadmakersfonds opgericht, wat begin 2020 zijn eerste projecten heeft gefinancierd samen met de Triodosbank. Opvallend is dat er de organisatie van het Stadmakersfonds (dat zich richt op sociale ondernemers) veel overeenkomsten vertoont met die van Miethaussyndicaten en Wohngenossenschaften, die collectief wonen als doel hebben.

Nu met het Stadmakersfonds de stap is gezet dergelijke nieuwe financieringsvehikels in Nederland te introduceren is het hoog tijd de lijn door te trekken naar de organisatie en financiering van collectieve woonvormen indachtig de Miethaussyndicaten (uit Duitsland) en de Wohngenossenschaften (uit Zwitserland).

Er zijn tal van benamingen zoals woongenootschappen, wooncoöperaties etc. Wij gebruiken hiervoor het begrip **collectieve woonvormen**.



**Investeer mee in een
inclusieve stad**

Rekenvoorbeeld

Stel een project kost om te bouwen € 110.000, maar heeft na realisatie een marktwaarde van € 100.000. De bank leent maximaal 70% LTV, wat wil zeggen 70% van de marktwaarde van € 100.000 = € 70.000.

Er ontstaat dan een tekort in de financiering van € 40.000. Dit moet vaak als eigen vermogen ingebracht worden.



HOE WERKT HET NU?

Bij financiering van commerciële en/of collectieve projecten telt de organisatievorm en de wijze waarop de kredietnemer voldoende zekerheden kan verschaffen naar de bank. Binnen het project gaat het om de vraag of er in opbrengsten en kosten voldoende kasstroom is voor het kunnen betalen van rente en aflossing. Daarnaast speelt het onderpand een belangrijke rol. In de regel laten banken een taxatie maken, waarin ze de marktwaarde van het project laten bepalen bij start van de financiering, maar ook in geval van gedwongen verkoop (zgn. executiewaarde). Banken richten zich bij financiering vaak op een deel van de totale financieringsvraag waarbij ze de relatie leggen tussen waarde en lening (loan-to-value zgn. LTV). De maximale leencapaciteit hangt af van de waarde bij executie (vaak ca. 70% van de huidige waarde). Daarnaast is de marktwaarde bij start van de financiering van belang. Deze is overigens niet altijd gelijk aan de financieringsbehoefte, want deze is ook nog wel eens hoger omdat deze vaak door aanvragers wordt afgestemd op de realisatiekosten van het project.

Nu leent een bank alleen aan organisaties die een erkende organisatievorm hebben, zoals een bv, een coöperatie. Daarover later meer. Aan deze organisaties leent de bank maximaal vaak de benoemde 70%, waarbij de organisatie zelf de 30% eigen (risicodragend) vermogen in moeten brengen. Dat laatste is een behoorlijk probleem, wat we ook met financiering van projecten bij het Stadmakersfonds hebben ervaren. De Miethaussyndicaten in Duitsland kennen een lange historie, waarin ze waarde en kapitaal hebben opgebouwd. Vaak hebben ze een overkoepelende organisatie met voldoende eigen vermogen om nieuwe projecten te voorzien van eigen vermogen en zo te kunnen opstarten. (Vaak is er zelfs meer vermogen en kunnen hele projecten volledig gefinancierd worden door de organisatie zelf). Deze organisaties hebben gespaard om tot voldoende eigen vermogen te komen. Binnen de financiële afspraken betalen leden in hun financiering een soort van solidariteitsheffing (een opslag op de rente of huur) om daarmee te sparen voor eigen vermogen voor nieuwe projecten.

Kort gezegd: een deel van de rente/huur-inkomsten wordt apart gezet om het eigen vermogen te laten groeien. Dit is voor Nederlandse collectieve woonvormen een interessant ingrediënt om mee te nemen bij het financieringsvraagstuk. En niet onbelangrijk, banken vragen financieel commitment, dus eigen vermogen sparen is niet onbelangrijk.

Nu zijn er twee wegen te bewandelen om het vraagstuk rond financiering te beantwoorden:

- 1. Hoe krijgen we voldoende eigen vermogen voor dergelijke organisaties?**
- 2. Zouden banken ook met andere zaken rekening kunnen houden, zoals inkomen etc. zoals ze bijvoorbeeld bij particulieren ook doen?**



Om met die laatste vraag te beginnen: innovatie in de bankenwereld is best lastig. Dat komt mede door de strenge regels die banken hebben, maar ook doordat banken vaak de nodige distantie behouden richting financieringsvraagstukken (de slager keurt niet zijn eigen vlees) en vanuit die optiek weinig speelruimte hebben om aan nieuwe financieringsvormen invulling te geven.

De meest efficiënte weg is dan ook de beantwoording van de vraag hoe te komen aan eigen vermogen. Indachtig de woonhuishypotheek van particulieren, is een collectieve woonvorm ook te zien als een collectief van particulieren. Zou dan ook niet een toets op (gezamenlijk) inkomen onderdeel kunnen zijn van het verbeteren van de financieringsvoorwaarden, zo mogelijk in combinatie met een collectieve overlijdensrisicoverzekering. Dit soort collectieve kosten zijn mee te nemen en onder te verdelen in de huurkosten, die de basis vormen voor het betalen van rente, aflossing en bijkomende kosten.



Uiteraard zullen banken bediscussiëren dat individuele huishoudens niet voor (langere tijd financieel) voor elkaar kunnen instaan. Maar daartegenover zou best een systeem kunnen worden opgezet van borg, bijvoorbeeld twee maanden huur. Het opzetten van een coöperatieve vereniging kan met een ledenstructuur zaken rond bijdragen etc. invullen.

Een coöperatieve vereniging is een solide organisatievorm, die ook fiscaal en voor financieringen een formele status heeft. Het uitbouwen van deze status naar meer specifieke afspraken en randvoorwaarden zou er toe kunnen leiden dat banken anders gaan kijken naar de financiering van collectieve woonvormen; zeker wanneer er ook onderling een borging kan ontstaan. Het invulling geven aan deze ingrediënten wordt vooral belangrijk, wanneer de hoofdconstructie staat, dus eerst de focus daarop.

MEER EIGEN VERMOGEN

Het creëren van eigen vermogen, of het verkrijgen van achtergestelde leningen/kapitaal kan op diverse wijzen plaatsvinden.

Allereerst kunnen initiatiefnemers samen bij elkaar brengen wat men aan eigen kapitaal heeft. Dat kan wanneer er deelnemers zijn die een eigen huis te verkopen hebben. Het inbrengen van eigen geld in een collectieve woonvorm heeft overigens fiscaal best wel nadelen ten opzichte van het financieren van je eigen huis met eigen geld. Een tweede mogelijkheid is door middel van crowd funding. Daarvoor moet de organisatie dan wel in staat zijn en capabel.

Wanneer dit een route is die voor veel collectieve woonvormen een begaanbare weg oplevert dan zou het de voorkeur hebben hiervoor een centrale organisatie en een platform op te zetten. Collectieve woon-projecten zouden zich dan hier kunnen aanmelden en het platform wordt dan de schakel tussen vraag en aanbod van geld. Mogelijk dat bekende platforms hierbij behulpzaam kunnen zijn.

Daarnaast zou vooral het coachen en begeleiden van nieuwe collectieven bij hun businessplan en financieringsaanvraag een belangrijke taak worden. Dat is in ons huidige Stadmakersfonds ook aan de orde. Hoe maken we partijen business ready en klaar-voor-financiering?

Nu de woningmarkt zo op slot zit en er veel urgente problemen zijn, ook rond de ontwikkeling van huurwoningen wordt de vraag gesteld wat overheden en anderen kunnen doen om de markt of deelmarkten vlot te trekken. Onze belangrijkste aanbeveling bij collectieve woonvormen is om naast kennis en expertise in het opzetten en organiseren te zorgen voor voldoende eigen vermogen!

Het gaat om financieren en niet bekostigen, om geld beschikbaar te stellen en niet om subsidie. Het is een interventie niet gericht op verstoring, maar aanvulling van een markt (kapitaalmarkt) en daarbij ruimte te maken voor nieuwe segmenten die een aanvulling kunnen zijn op de bestaande woonproducten. Door deze uit te breiden kan daarbij de druk op de woningmarkt wat worden vermindert.





EFFECTIEF EN EFFICIËNT

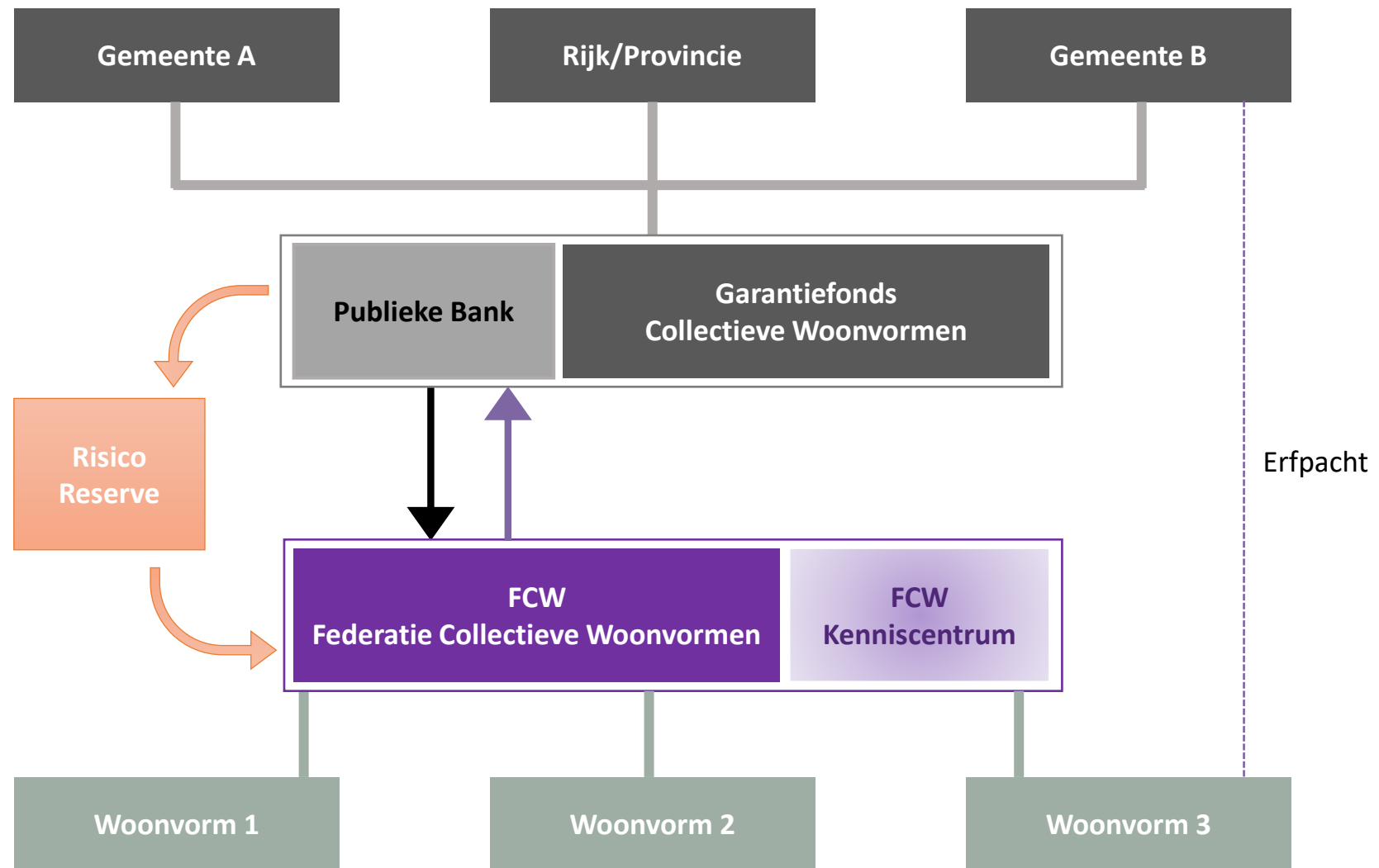
Overheden hebben meerdere troeven, te weten leveren van kapitaal, garantstellingen en financieren via grond (erfpacht). Gemeenten kunnen de handen ineenslaan en een fonds oprichten, waarbij bijvoorbeeld een bank zoals de BNG dit fonds zou beheren en nieuwe collectieve woonvormen financieren. Gemeenten die projecten binnen hun gemeentegrenzen hebben, zouden kunnen participeren in dit fonds. Eenvoudiger voor gemeenten is nog, dat ze garant staan voor een bepaald bedrag, waardoor de zgn. publieke bank tot financiering aan collectieve woonvormen kan overgaan. Gemeenten geven dan geen geld uit.

Een derde vorm is dat de collectieve woonvorm die de grond koopt deze doorverkoopt aan de gemeente en zo grond in erfpacht verkrijgt van de gemeente. Vaak is dan al 20% van de financieringsbehoefte gedekt. Met banken moet dan wel afspraken worden gemaakt over het feit, dat ze dit ook als financiering voor het totale plaatje zien. Daarnaast heeft de verpachter altijd een eerste recht op hypotheek. Hierover moeten ook maatwerkafspraken worden gemaakt.

EEN GROEIMODEL

Het voorgestelde model is een denkmodel om langs deze lijnen een organisatiestructuur op te zetten. Tevens geeft het model richting aan relaties, borgstelling, financiering etc.

Doelstelling is om een structuur op te zetten die op termijn (net als in andere landen) zelfstandigheid mogelijk maakt en voldoende kritische massa verkrijgt om een centrale speler te worden bij financieringen van Collectieve Woonvormen. Het gaat dus om een tijdelijke inzet tot er (1) voldoende kritische massa is en banken gewend zijn aan het financieren van Collectieve Woonvormen omdat ze zich bewezen hebben.



Voorgesteld wordt dat overheden samen de handen ineenslaan en een garantiefonds voor Collectieve Woonvormen (helpen) oprichten. Een bank, bijvoorbeeld de BNG kan namens gemeenten, maar ook Rijk en provincies de financiering verzorgen van achtergestelde leningen aan collectieven. Uiteraard blijven banken verantwoordelijk voor het vreemd vermogen wat met ca. 70% het belangrijkste deel blijft in de financieringsbehoefte. Wanneer de gemeenten garantstellingen afgeven, dan is daarbij geen kasstroom noodzakelijk en heeft de uitvoerende bank borging voor haar leningen. Gemeenten waarbinnen hun grenzen waar woongenootschappen zich bevinden of partijen plannen hebben zouden kunnen toetreden tot het garantiefonds en daarmee de capaciteit gaandeweg vergroten. Naast garantstellingen betalen gemeenten eenmalig bij het instappen een bedrag voor organisatie (zowel van het garantiefonds als het FCW).

Uiteraard is het mogelijk dat ook woningcorporaties participeren, wanneer ze huurders helpen in de transitie van een huurwoningen naar een collectieve woonvorm. Voor hen geldt dat er dezelfde mogelijkheden zijn, waaronder ook de verkoop van de woning en het behouden van de grond in erfpacht. Daarmee kunnen ze mede-financier worden.

In het model neemt een landelijke koepel (werktitel Federatie Collectie Woonvormen - FCW) in belangrijke plaats in. Het FCW stroomlijnt de financieringen van alle projecten, helpt financieren en biedt ondersteuning bij het oprichten van een Collectieve Woonvormen en adequate organisatievormen. Voor deze advies- en coaching-rol staat het zgn. kenniscentrum. Het FCW verkrijgt vanuit het garantiefonds een lening voor een lid (Woonvorm 1). Voor de eerste lichting projecten wordt uitgegaan van 40% tot 50% van de totale financieringsbehoefte.



Het FCW kan in overleg met het collectief vervolgens de totale financiering aantrekken of het collectief trekt zelf het vreemd vermogen aan bij een bank. (Dit is een meer technische nadere uitwerking). De overheden staan garant voor het leningdeel dat via de “publieke bank” wordt verstrekt. Het kan zijn, dat overheden hiervoor ook meer zekerheden willen. Dat zou kunnen doordat de collectieve woonvorm in gemeente A ook haar grond via de gemeente A in erfpacht verkrijgt (zie stippellijn in het schema).

Een belangrijke rol ligt ook in het opbouwen van eigen vermogen bij de collectieve woonvormen zelf. Financiers vinden het erg belangrijk dat er commitment is vanuit organisaties die leningen aangaan. Bij collectieve woonvormen moeten daarvoor structren worden bedacht en opgezet. Een idee is, dat de leden bij oprichting maandelijks een bedrag sparen zodat bij oplevering van het gebouw (zeg na ca. 2,5 jaar) er ook al “eigen geld” van de leden zelf kan worden ingelegd.

Het FCW zelf heeft daarnaast ook inkomsten nodig, die ze verkrijgt door een bijdrage van de leden. Het ligt het meest voor de hand deze bijdrage te versleutelen in de financiering, dus ook in een opslag op de kapitaallasten (rente en aflossing). Na een startperiode van 5 tot 10 jaar moet hier voldoende bijdrage uitkomen om de organisatie te kunnen runnen. Overigens is het niet perse nodig dat het FCW de gehele lening en financiële administratie zelf doet. Dit kan bijvoorbeeld ook worden geserviced via het SVN. Het Stadmakersfonds onderzoekt nu met hen dezelfde vorm van samenwerking.

Het FCW heeft zeker in de eerste jaren financiële slagkracht nodig voor het bekostigen van haar activiteiten. Het is dan ook denkbaar, dat het fonds naast financiering ook in de eerste jaren een bijdrage (of subsidie) verstrekt aan het FCW om daarmee de organisatie op te starten en uit te werken.

ROL VAN DE RISICORESERVE

Wanneer de gemeenten garant staan dan kan een publieke bank in principe leningen verstrekken met lage rentes. Voorstel is om bovenop deze rentetarieven een opslag te doen voor het feit, dat risico wordt gelopen door verstrekking van achtergestelde leningen. Bij een opslagpercentage van 2% tot 2,5% kan in 10 jaar tijd zo'n 20% tot 25% risicofonds gevormd worden (als aandeel van de totale bruto leningportefeuille). Bij aflossing in 30 jaar is in deze periode een deel van de leningen afgelost, waardoor de feitelijke risico-dekking in het fonds kan oplopen tot 30% tot 40%.

Na een start-periode van 10 jaar kan de balans worden opgemaakt en kan de risicoreserve (1) zo nodig worden benut voor projecten die niet succesvol zijn geweest (2) de reserve kan vrijvallen en worden toegevoegd aan het eigen vermogen van het FCW (3) de financiering vanuit het garantiefonds wordt voortgezet, maar tegen gunstigere tarieven aangezien er een risicoreserve is met een redelijke buffer.

Belangrijk is dat wanneer projecten worden geëxploiteerd ze na een beperkt aantal jaren solide blijken te zijn. Wanneer sprake is van inflatie in de huuropbrengsten groeit de waarde ten opzichte van de lening. Het project ontwikkelt dus ook eigen vermogen. Het is belangrijk, dat het FCW dit eigen vermogen kan bundelen en daarmee meer zekerheid kan bieden richting het garantiefonds en de gemeenten. In ons denken is het FCW dan ook een (coöperatieve) vereniging die bestaat uit de leden, de collectieve woonvormen. In die zin is het een belangrijk discussiepunt hoe de risicoreserve kan worden gevuld, maar ook door wie het wordt opgebouwd en gemanaged. In het schema is het risicofonds “eigendom” en onderdeel van het Garantiefonds. Het is ook denkbaar dat het FCW deze reserve opbouwt en hiermee een solide partner is voor het Garantiefonds. Wanneer het FCW voldoende buffer genereert kan op termijn het Garantiefonds worden afgebouwd. Het LWF kan dan het eigen of achtergestelde vermogen voor nieuwe woongenootschappen verzorgen.

NIEUWE FINANCIËLE INFRASTRUCTUUR

De combinatie van een Garantiefonds met een Federatie van Collectieve Woonvormen biedt een nieuwe financiële infrastructuur die collectief wonen kan opschalen en een wezenlijke plek kan geven op onze woningmarkt. Het model is zo opgezet dat het gemeenten ontzorgt en gebruik kan maken van schaalvoordelen in kennis en inzet van menskracht en middelen. Wanneer het construct succesvol werkt en kritische massa maakt, kan het worden afgebouwd en kan het FCW zelfstandig doorgroeien.

Daarmee kunnen we werk maken van Collectief Wonen en een bijdrage leveren aan innovatie van de woningmarkt en een meer divers aanbod dat beter aansluit op de huidige vraag.

Theo Stauttener

Dank aan iedereen die op het onderwerp heeft gereflecteerd en/of heeft meegedacht bij totstandkoming van deze position paper, waaronder Chantal Robbe (Stadkwadraat), Hans Karssenberg (STIPO), Jeroen Laven (Gemeente Den Haag), Gert-Joost Peek (SPOTON), Lars Morsman (Dubbel L), Casper Boendermaker en René Goorden (BNG)



Colofon

Stadkwadraat innoveert in gebiedsontwikkeling, financiën en waardecreatie en heeft vanuit die optiek het concept van Gentlyfication (2019), GebiedsInvesteringsZone (2014/2015) en financiering van Collectief Wonen (2020) gelanceerd.

Gebruik maken van onze kennis en artikelen, graag! maar wel met bronvermelding.

Gebiedseconomie

+

Inclusieve stad

=

Gently

fication ?!

