



## Quickscan Wooncoöperaties

Een verkenning naar een alternatief voor  
koop en huur in een veranderende  
woningmarkt

Tjade Tijsseling, Gemeente Rotterdam

Mark Brekelmans, Gemeente Rotterdam

Freek Liebrand, Platform31

Arjan Raatgever, Platform31



# **Quickscan Wooncoöperaties**

Een verkenning naar een alternatief voor koop en huur in een veranderende woningmarkt

**Tjade Tijsseling, Gemeente Rotterdam**

**Mark Brekelmans, Gemeente Rotterdam**

**Freek Liebrand, Platform31**

**Arjan Raatgever, Platform31**

Den Haag, februari 2014

## **Uitgave**

Platform31  
Rotterdam/Den Haag, februari 2014

Redactie: Willy van de Riet, Nootdorp  
Drukwerk: Digital4.nl

Postbus 30833, 2500 GV Den Haag  
[www.platform31.nl](http://www.platform31.nl)

**Platform31 is de fusieorganisatie van KEI, Nicis Institute, Nirov en SEV**

# Inhoudsopgave

<b>1 Aanleiding</b>	<b>5</b>
1.1 Doel	5
<b>2 Motieven voor wooncoöperaties</b>	<b>7</b>
<b>3 Een korte geschiedenis van de coöperatie</b>	<b>9</b>
<b>4 Wat is een coöperatie?</b>	<b>11</b>
<b>5 Verschillen coöperatie en VvE</b>	<b>13</b>
<b>6 Verschillende startsituaties of uitgangspunten bij opstarten van een coöperatie</b>	<b>15</b>
<b>7 Verschillende financieringsmodellen</b>	<b>17</b>
7.1 Deelnamemodel	17
<b>8 Het meeste voorkomende model: coöperatief huren</b>	<b>21</b>
<b>9 Lessen uit de praktijk</b>	<b>23</b>
<b>10 Conclusies</b>	<b>27</b>
<b>Bronnen</b>	<b>29</b>



# 1 Aanleiding

In de huidige woningmarkt is sprake van een crisis; er zijn weinig verhuizingen en de koopprijzen dalen. Voor middeninkomens tussen circa € 34.000,- en € 43.000,- is het moeilijker geworden een betaalbare woning te bemachtigen. Versterkt door de economische recessie is de drempel tot de koopmarkt door zwaardere financieringseisen hoger geworden. Tegelijkertijd wordt de arbeidsmarkt flexibeler en kan men steeds moeilijker voldoen aan deze aangescherpte financieringseisen. Doordat woningcorporaties vooralsnog minimaal 90% van hun vrijkomende sociale huurwoningen aan inkomens tot € 34.678,- mogen verhuren (inkomensgrens per 1 januari 2014), komen de middengroepen niet in aanmerking voor een sociale huurwoning. Zodoende is de keuze voor die groepen in de huursector zeer beperkt. Al die ontwikkelingen creëren een behoefte aan nieuwe mogelijkheden om betaalbare huisvesting te organiseren voor middeninkomens.

Deze behoefte sluit aan bij andere sociaal-culturele ontwikkelingen. Zo is er een tendens zichtbaar waarin gebruik belangrijker wordt gevonden dan bezit (bijvoorbeeld het delen van een auto). Daarnaast worden woonconsumenten steeds kritischer. Ze hebben meer behoefte om de regie in eigen hand te nemen. Collectief particulier opdrachtgeverschap, klushuizen en zelfbouw geven hier uitdrukking aan. De vergrijzing zorgt voor een toenemende vraag naar gemeenschappelijk wonen en collectieve inkoop van betaalbare zorg. Verder zien we steeds meer woon-werkcombinaties of andere multifunctionele complexen waar mensen wonen, werken, recreëren en samenleven. Steeds vaker gebeurt dit vanuit een (leefstijl)gedachte of ideologische overwegingen. Bovendien slaan steeds meer burgers de handen ineen om coöperatief energie in te kopen of te produceren, zorg te organiseren of hun wijk te verbeteren.

5

Al deze signalen bieden kansen voor de coöperatieve woonvorm om hiaten in de stedelijke woningmarkt op te lossen. Er wordt al langer gekeken naar de mogelijkheden van coöperaties, maar tot nu toe is er weinig van de grond gekomen. Misschien dat de huidige impasse op de woningmarkt de omstandigheden voor coöperaties op de woningmarkt heeft verbeterd. Deze quickscan heeft als doel om te onderzoeken of dat zo is, en zo ja, hoe wooncoöperaties gerealiseerd kunnen worden. Daartoe worden enkele (onder andere financiële) basiskennmerken van het model in een overzicht uiteengezet en aangevuld met lessen uit de praktijk.

## 1.1 Doel

Het hoofddoel is om na te gaan of het coöperatieve model een impuls kan geven aan het midden-segment op de woningmarkt door het vergroten van het aanbod geschikte koop- en huurwoningen en tussenvarianten hierop, en daarmee bijdraagt aan een behoefte.

Deze quickscan is door de gemeente Rotterdam geïnitieerd en in samenwerking met Platform31 uitgevoerd. Met lessen uit de praktijk en gegevens uit andere studies, eventueel in combinatie met het opzetten van aanvullende pilot(s), geeft de quickscan de mogelijkheid een realistische inschatting te maken of de coöperatieve vereniging een geschikte organisatievorm is om bepaalde hiaten in de stedelijke woningmarkt te kunnen oplossen. En zo ja, te kijken hoe woningcoöperaties daadwerkelijk gerealiseerd kunnen worden. De gemeente Rotterdam wil deze verkenning ook gebruiken om de wenselijkheid en mogelijkheden voor een pilotproject in de stad Rotterdam te onderzoeken.

Voor de quickscan is onderzoek gedaan op basis van beschikbare informatie over wooncoöperaties, in de vorm van bestaande onderzoeken, publicaties, projectbeschrijvingen en interviews, aangevuld met projectbeschrijvingen van recent gerealiseerde of in de nabije toekomst te realiseren wooncoöperaties.



## 2 Motieven voor wooncoöperaties

Er zijn verschillende motieven voor de **woonconsument** om interesse te hebben in de coöperatieve woonvorm. Een coöperatie kan een mogelijkheid bieden om zelf een geschikte woonvorm te realiseren, waar deze door (gebrek aan) aanbod of financiering op dit moment niet bereikbaar is. De coöperatieve vorm is interessant voor een groep mensen die wil samenwonen met gelijkgezinden. Ook biedt de coöperatie de mogelijkheid om lagere kosten en/of hogere kwaliteit te realiseren, door gezamenlijk zorg of energie in te kopen of door gezamenlijke voorzieningen te realiseren. Hiermee is het voor een groep woonconsumenten een interessante constructie om als collectief zelf invulling te geven aan het wonen.

Voor **gemeenten** is het relevant om de mogelijkheden te onderzoeken, omdat de coöperatieve woonvorm een mogelijk antwoord biedt op hierboven beschreven (maatschappelijke) ontwikkelingen en behoeften. Indien duidelijk is wat een coöperatief model kan betekenen, kunnen in principe meer balans en smaken op de woningmarkt gerealiseerd worden, wordt meer particulier initiatief en eigen verantwoordelijkheid voor het wonen gestimuleerd bij woonconsumenten zelf en wordt het aanbod in het (hoger) middensegment en daarmee de bouwproductie vergroot. Dit was voor gemeente Waalwijk een aanleiding om bewoners uit te nodigen kennis te maken met de coöperatieve vereniging als vehikel voor collectief particulier opdrachtgeverschap en geïnteresseerde bewoners daar actief bij te ondersteunen. De gemeente Rotterdam is in gesprek met diverse partners om de mogelijkheden voor een pilot te onderzoeken. Rotterdam wil daarmee beter inspelen op de woonwensen van haar bewoners en burgerinitiatieven faciliteren, zeker daar waar de gemeente en de Rotterdamse woningcorporaties minder middelen hebben om dit te doen.

7

**Woningcorporaties** willen graag een deel van hun woningbezit, het niet-DAEB-deel, bestemmen voor middeninkomens. Verkoop van een deel van de woningen geeft woningcorporaties weer meer investeringsruimte. Deze investeringsruimte is de afgelopen jaren flink beperkt door de vastgoedcrisis, de diverse heffingen, de dalende waarde van het woningbezit en de tegenvallende verkoop van huurwoningen (NUL20, november 2013).

Ook **bouwers** zijn geïnteresseerd in het coöperatief ontwikkelen van vastgoed. De betrokkenheid van geïnteresseerde bewoners, het startkapitaal dat zij samen inleggen en de coöperatie als organisatievorm hiervoor, bieden mogelijkheden voor nieuwbouwprojecten in situaties waar anders geen initiatief van de grond komt.

Tot nu toe zijn er in diverse onderzoeken en bronnen verschillende redenen geformuleerd om binnen het wonen naar het coöperatieve model te kijken. Het wordt gezien als een middel om keuzevrijheid, zelfregie of zelforganisatie bij bewoners te organiseren. Het zelf naar vermogen kunnen regelen van het eigen wonen, kan bijvoorbeeld onderdeel zijn van de missie en visie van een woningcorporatie, en het coöperatieve model een vorm om hier invulling aan te geven. Een tweede reden is de verwachte toename van betrokkenheid van huurders bij hun wooncomplex en woongemeenschap wanneer zij door een coöperatieve vereniging georganiseerd zijn. Ten derde wordt de coöperatie gezien als hulpmiddel voor het opvangen van mogelijke negatieve gevolgen van de verkoop van huurwoningen door het eigenaarschap en de betrokkenheid goed te organiseren. Met name het waarborgen van het onderhoud en beheer door de coöperatieve vereniging en de beschikbaarheid van de expertise van de verkopende corporatie is daarbij een motief.

Tot slot worden ook kansen toegedicht aan de coöperatieve vorm voor particuliere woningverbetering en integrale wijkverbetering, wanneer bewoners zich verenigen rond dit gemeenschappelijk doel. Aan deze redenen voegt deze notitie een nieuwe reden toe: de coöperatieve woonvorm als mogelijke oplossing voor beschikbare en betaalbare huisvesting in het (hogere) middensegment. Deze oplossingsrichting is enerzijds ingegeven door de sociaal-culturele ontwikkelingen (wonen met gelijkgestemden, gebruik belangrijker dan bezit) en anderzijds de ontwikkelingen op de woningmarkt, waardoor de beschikbaarheid van betaalbare en kwalitatief goede huisvesting voor middeninkomens is afgenomen, deels door gebrek aan passend aanbod en deels door aangescherpte financieringseisen bij banken. Daarnaast zal de *loan-to-value*-eis er op termijn voor zorgen dat men niet méér dan de woningwaarde kan lenen, wellicht zelfs minder (70-80%). Men moet dan een deel eigen geld meenemen bij de aanschaf van een woning.

### 3 Een korte geschiedenis van de coöperatie

Het idee van coöperatief eigendom binnen het wonen is niet nieuw, maar is in Nederland nooit grootschalig van de grond gekomen. Eind 19<sup>e</sup> eeuw ontstonden er diverse coöperatieve woningbouwverenigingen. Deze coöperaties werden uitgesloten van de overheidssubsidies van de Woningwet in 1901, omdat men vreesde dat de subsidie aan coöperaties op de lange termijn niet ten goede zou komen aan de volkshuisvesting (Gerrichhauzen, 1990, SEV, 2006).

Er zijn in Nederland nog een aantal coöperaties actief zoals de Coöperatieve Woningbouwvereniging Tuinstadwijk Daal en Berg U.A. in Den Haag en de Amsterdamsche Coöperatieve Woning Vereeniging "Samenwerking" in Amsterdam. Ook zijn er coöperatieve flatexploitatieverenigingen en coöperaties rondom serviceflats.

De coöperatieve flatvereniging is in de naoorlogse jaren vrij snel verdrongen door de Vereniging van Eigenaren. Midden jaren '80 kende het coöperatieve eigendom een kortstondige opleving in de ideële en alternatieve hoek

(woonwerkgemeenschappen e.d.), maar na die tijd is de woningmarkt zich opnieuw stormachtig gaan ontwikkelen en werd het eigenwoningbezit ongekend populair. Het coöperatieve model raakte op de achtergrond (notitie KEI Kenniscentrum, 2008).

In de huidige maatschappelijke ontwikkelingen en de situatie op de woningmarkt wijzen signalen echter weer richting de coöperatie als kansrijke organisatievorm. Is nu de tijd rijp voor een herleving van deze klassieke organisatievorm? Oud-wethouder van Almere Adri Duivesteijn vindt van wel. In zijn afscheidsessay 'De Wooncoöperatie: op weg naar een zichzelf organiserende samenleving' pleit hij voor verkoop van het corporatiebezit aan coöperaties, waarin bewoners de gezamenlijke verantwoordelijkheid krijgen voor het wonen.

Niet alleen binnen het wonen is de coöperatie een populair vehikel. Er is toenemende belangstelling binnen het MKB, retail, onderwijs en zorg.

#### Duivesteijn pleit voor wooncoöperaties

De voormalige wethouder van Almere heeft zich in zijn afscheidsessay 'De Wooncoöperatie: Op weg naar een zichzelf organiserende samenleving' sterk gemaakt voor de oprichting van "een eigendomsneutraal woonstelsel, waarbinnen mensen zelf verantwoordelijkheid nemen voor de eigen woon- en leefomgeving".

Hij ziet wooncoöperaties als een logisch vervolg op het zelfbouwconcept 'Ik bouw betaalbaar in Almere' (IbbA). Duivesteijn stelt voor dat corporaties een deel van hun bezit in stappen overdoen aan dergelijke collectieven, waarvan zowel huurders als kopers aandeelhouder kunnen zijn.

Daarmee wordt direct kapitaal vrijgemaakt dat nu "verborgen zit onder de woningen van corporaties".

Huurders kunnen via een hypotheek het zakelijk recht verkrijgen op een woning en het lidmaatschap in de coöperatie. De woning kan in stappen of gedeeltelijk worden aangekocht. Hij noemt de door Ymere en Almere opgerichte buurtcoöperatie Nobelhorst een eerste aanzet daartoe: "Daar is een formele structuur bedacht, waarmee huurders en kopers gezamenlijk de verantwoordelijkheid krijgen voor het ontwerp, de realisatie en het beheer van grote delen van de openbare en gemeenschappelijke ruimten."

*Bron: Herbronnen. Corporatiesector zoekt zijn plek in nieuwe werkelijkheid. Nul20 nr. 71, november 2013*

Er schieten talloze energiecoöperaties uit de grond waarin burgers zich verenigen en zelf energie gaan produceren. Zij zijn dan geen consument meer maar producent van energie.

Ook zijn er diverse zorgcoöperaties, bewonersbedrijven, wijkondernemingen en wijkcoöperaties die zich gezamenlijk inspannen voor betere, goedkopere en/of een duurzamere leefomgeving en voorzieningen.

Een wooncoöperatie is samen met andere vormen van collectief particulier opdrachtgeverschap, zelfbouw en klushuizen, een logische aanvulling op het rijtje, waar bewoners zelf invulling geven aan het eigen wonen.

## 4 Wat is een coöperatie?<sup>1</sup>

De coöperatie is een vereniging die opkomt voor de materiële belangen van haar leden door overeenkomsten met ze af te sluiten. Veel wettelijke bepalingen voor de coöperatie komen overeen met die voor een vereniging, met een belangrijke uitzondering: anders dan een vereniging mag een coöperatie winst uitkeren aan haar leden. De coöperatie kan daarmee naast de materiële, ook voor de economische belangen van haar leden opkomen. De coöperatie is een zakelijke relatie met een democratische besluitvorming, waarbij leden delen in de winst, maar ook vaak contracten hebben met de coöperatie als toeleverancier of gebruiker van het product. Het gezamenlijk belang van de leden staat hierbij centraal.

De coöperatie bestaat uit leden en een bestuur. De leden vormen samen de Algemene Ledenvergadering (ALV), de hoogste instantie van de coöperatie. Het lid worden en het opzeggen van het lidmaatschap kan worden vastgelegd in de statuten. De Algemene Ledenvergadering benoemt en ontslaat de bestuursleden en de commissarissen, beslist over een statutenwijziging, fungeert als beroepsinstantie voor leden die een besluit van het bestuur aanvechten en stelt de jaarrekening vast. Ieder lid heeft minimaal één stem in de ALV, tenzij de statuten anders bepalen (bijvoorbeeld stemrecht naar mate van inbreng of per vertegenwoordiging van een bepaalde groep leden). Het lidmaatschap is niet vrij overdraagbaar, tenzij de statuten anders bepalen.

### Aansprakelijkheid

De coöperatie is een rechtspersoon en treedt in het economisch verkeer op als zelfstandig drager van rechten en plichten. Het privévermogen van de leden is gescheiden van het vermogen van de coöperatie. Elke coöperatie legt formeel in de statuten vast of er sprake is van een uitgesloten aansprakelijkheid, beperkte aansprakelijkheid of wettelijke aansprakelijkheid.

11

### Verplichtingen

De coöperatie wordt opgericht bij notariële akte door ten minste twee personen en/of bedrijven. De coöperatie moet worden ingeschreven in het handelsregister en is verplicht jaarstukken op te stellen en deze openbaar te maken bij de Kamer van Koophandel. Ook is de coöperatie verplicht vennootschapsbelasting en btw af te dragen.

### Fiscale aspecten

Een coöperatieve vereniging is vennootschapsbelasting verschuldigd, mits er winst wordt gemaakt. Onderhoudsreserveringen (bij woningcoöperaties) worden niet belast, mits kan worden aangetoond dat deze reservering ook daadwerkelijk nodig is voor onderhoud en toekomstig herstel.

Het lidmaatschapsrecht van een woningcoöperatie wordt fiscaal gelijkgesteld met eigenwoningbezit. Het lidmaatschapsrecht is ongeveer vergelijkbaar met een appartementsrecht. In paragraaf 5 wordt hierop verder ingegaan. De fiscale gelijkstelling met een eigen woning houdt in dat rente over een lening voor het verkrijgen van het lidmaatschapsrecht fiscaal aftrekbaar is. Bij aankoop van het lidmaatschapsrecht is overdrachtsbelasting verschuldigd.

---

<sup>1</sup> Grote delen van deze tekst zijn overgenomen uit het SEV-rapport 'Van huur en koop naar coöp?' (2011)

Anders dan bij een BV zijn de leden van een coöperatie niet wettelijk verplicht om geld of op geld waardeerbare goederen in te brengen. Er is dus geen sprake van een kapitaalseis. De statuten kunnen wel een bijdrage verplicht stellen en er kan aan het stemrecht een bijdrage worden gekoppeld. De coöperatie biedt daarnaast het voordeel van mogelijkheden tot externe financiering.

## 5 Verschillen coöperatie en VvE

Er zijn veel overeenkomsten tussen coöperatieve woonvereniging en een Vereniging van Eigenaren (VvE). Toch zijn er ook enkele duidelijke verschillen. Beide modellen hebben zeer uiteenlopende uitgangspunten. De coöperatie gaat uit van het collectief belang, terwijl de VvE uitgaat van het individueel belang. In de praktijk kan dit verschil echter goeddeels wegvallen door in de statuten bepalingen op te nemen waarmee beide modellen naar elkaar toe groeien. Wat blijft is een verschil in uitstraling: de VvE als symbool voor het individuele belang en de coöperatie als symbool voor het gezamenlijk belang en de daarmee samenhangende verwachtingen ten aanzien van de betrokkenheid van bewoners bij hun wooncomplex.

Eén van de belangrijkste verschillen is dat bij het kopen van een appartement het appartementsrecht wordt gekocht. Bij de koop van een appartement van een coöperatieve flatexploitatievereniging wordt het lidmaatschapsrecht gekocht. Tussen beide rechten zitten enkele verschillen. In het coöperatieve model wordt de koper lid van de coöperatie en verkrijgt op grond van zijn lidmaatschap recht op bewoning van een gedeelte van het gebouw, het appartement. Het juridische eigendom blijft bij de coöperatie. De consequentie van deze constructie is dat de koper niet zelf een hypotheek kan vestigen en ook niet als eigenaar in het kadastrale register kan worden ingeschreven. In dit geval wordt door de coöperatie één hypothecaire lening afgesloten voor het hele gebouw (parapluhypotheek). De koper van het lidmaatschapsrecht moet zich dan aansluiten bij deze parapluhypotheek. De coöperatie is dus de eigenaar van het vastgoed. Bij aankoop van een appartementsrecht binnen een VvE verkrijgt de koper het juridisch eigendom. Hij wordt eigenaar van het recht om zijn appartement als enige te gebruiken. Tevens is hij tezamen met alle overige eigenaars, eigenaar van het gehele gebouw of van de in de splitsingsakte omschreven gezamenlijke delen van het gebouw. In tegenstelling tot de appartementsrechten bestaan voor de lidmaatschapsrechten enkel de wettelijke bepalingen die opgeschreven staan in het verenigingsrecht. Dit geeft de vrijheid om voorwaarden te stellen aan het verkrijgen van de lidmaatschapsrechten. Het is bijvoorbeeld mogelijk een leeftijdsgrens of bepaalde levenswijze te verbinden aan het lidmaatschap (ballotage).

13

**Schema 1: voor- en nadelen tussen VvE en coöperatie**

	Voordelen	Nadelen
VvE	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Bij een coöperatieve vereniging is de coöperatie eigenaar van het vastgoed. De coöperatie sluit een parapluhypotheek af; de koper kan niet zelf een hypotheek vestigen op het pand en wordt ook niet als eigenaar in het kadastrale register opgenomen. Bij een VvE wordt wel juridisch eigendom verkregen.</li> <li>– VvE heeft meer een uitstraling van 'vrijheid, blijheid'.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Onderhoud en beheer zijn afhankelijk van het functioneren van de vereniging</li> <li>– Betrokkenheid lager</li> <li>– App.recht niet zo flexibel</li> <li>– Geen externe investeerders</li> <li>– Geen ballotage mogelijk</li> <li>– Geen vermogensopbouw als huurder</li> <li>– Geen interne doorstroming</li> </ul>

	Voordelen	Nadelen
<b>Coöperatie</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Er is een duidelijk verschil in uitstraling: de coöperatie staat voor gezamenlijkheid, de VvE minder.</li> <li>- Een lidmaatschaprecht kent itt appartementsrechten geen wettelijke bepalingen. In de statuten is er dus vrijheid om voorwaarden te stellen aan het verkrijgen van het lidmaatschap. Een leeftijdsgrens en levenswijze verbinden aan het lidmaatschap (ballotage) is dus mogelijk.</li> <li>- Specifieke afspraken mogelijk in statuten</li> <li>- Onderhoudsniveau blijft op peil en gelijkwaardig tussen koop en huur.</li> <li>- Model leent zich goed voor het betrekken van eigenaar-bewoners en huurders bij het beheer van woning en woonomgeving</li> <li>- Collectiviteit kan leiden tot schaalvoordelen (verzekeringen, investeringen in onderhoud en verbeteringen)</li> <li>- Flexibiliteit; een woonrecht kan gekocht worden (bijvoorbeeld door een corporatie) en de woning vervolgens verhuurd</li> <li>- Een corporatie of beheersorganisatie desgewenst als technisch beheerder</li> <li>- Externe investeringsmogelijkheid</li> <li>- Vermogensopbouw als huurder c.q. lid vereniging in principe mogelijk</li> <li>- Interne doorstroming mogelijk</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Geen NHG</li> <li>- Geen WSW-borging op financiering door corpo.</li> <li>- Geen sociale huur, wel middeldure huur</li> <li>- Onbekend en daardoor onbemind woonmodel</li> <li>- Minder gevoel (individueel) eigenaar te zijn</li> <li>- Onderhoud en beheer zijn afhankelijk van het functioneren van de vereniging.</li> </ul>



## 6 Verschillende startsituaties of uitgangspunten bij opstarten van een coöperatie

Het realiseren van **nieuwbouwwoningen** in coöperatief verband is een vorm van collectief particulier opdrachtgeverschap. Deze aanpak leent zich vooral voor doelgroepen die vergelijkbare idealen/wensen hebben over de woonsituatie. Wanneer middeninkomens niet terecht kunnen in de sociale huur of koopsector, biedt dit mogelijkheden om gezamenlijke woonoplossingen te realiseren, ook zónder dat mensen verdere idealen of woonwensen delen. Doordat particulieren zich verenigen in een collectief ontstaat een geheel dat beter geëquipeerd is om besluiten te nemen tijdens het proces dat moet leiden tot realisatie van een woonproject. Ook biedt dit mogelijkheden voor het realiseren van gezamenlijke voorzieningen in of rondom het gebouw. Na realisatie van een woongebouw biedt het model vervolgens een organisatiestructuur waarmee bewoners het beheer kunnen regelen.

Veel corporaties hebben de wens om **huurwoningen te verkopen**. Het coöperatieve model biedt aanknopingspunten om de zelfregie van bewoners over hun woning te vergroten en gelijktijdig grip te blijven houden op de technische kwaliteit van het complex. Huurders en kopers kunnen op gelijkwaardige wijze meebeslissen over het onderhoud van het complex. Het gebruik van het coöperatieve model biedt de corporatie ook de mogelijkheid om lidmaatschapsrechten maar voor een deel te verkopen om (mede-)eigendom van lage inkomens mogelijk te maken. Er kan geen hypotheek met NHG-garantie worden afgesloten in een coöperatief verband, wel is hypotheekrenteaftrek mogelijk. Als alle woningen (lidmaatschapsrechten) zijn verkocht, kan de corporatie het professionele beheersapparaat blijven voor de coöperatie.

15

### Particulier bezit

Waar substantiële investeringen voor onderhoud en herstel nodig zijn, biedt omzetten naar coöperatief bezit mogelijkheden voor corporaties en andere externe financiers om als (mede-)investeerder op te treden en lid te worden van de coöperatie, en op basis daarvan ook het toekomstig onderhoud te plegen. Het is belangrijk dat in dat geval de eigenaar-bewoner en de eigenaar-verhuurder worden overtuigd van de meerwaarde van een dergelijke benadering. Of eigenaren interesse hebben in een dergelijke oplossing hangt af van hun motieven en hun perceptie van het probleem.

Ook voor integrale **wijkverbetering** kunnen eigenaren via een coöperatie hun belangen bundelen en gemeenschappelijke doelstellingen formuleren en realiseren. Het voordeel is dat de coöperatie als één rechtspersoon kan optreden in de rol van ontwikkelaar en beheerder.



## 7 Verschillende financieringsmodellen

Binnen het coöperatieve model zijn twee financieringsvormen te onderscheiden. Namelijk een vorm waarbij het vastgoed volledig door een parapluhypotheek gefinancierd wordt. In het tweede model wordt het noodzakelijke startkapitaal aangevuld met vermogen van particuliere en institutionele participanten.

### Volledige parapluhypotheek

- De coöperatie gaat een parapluhypotheek aan voor het te verwerven of te ontwikkelen vastgoed. De coöperatie wordt eigenaar van het vastgoed.
- Er zijn verschillende deelnamemodellen mogelijk bij een parapluhypotheek. Ten eerste het contributiemodel waarbij leden een soort 'huur' betalen per maand. Ten tweede is het mogelijk dat de coöperatie doorleent aan de leden.
- 100%-financiering is vaak lastig vanwege terughoudendheid banken.

### Parapluhypotheek aangevuld met inleg private partijen

- De parapluhypotheek dekt het vastgoed niet volledig vanwege financiële deelname door natuurlijke en niet-natuurlijke partijen. Participanten kunnen dus bewoners zijn, maar ook partijen als institutionele beleggers of ontwikkelaars. De bank loopt hierdoor een beperkter risico, waardoor het aantrekkelijker wordt financiering te verstrekken voor een coöperatief project.
- Door te participeren in de coöperatie is er bij participanten zeggenschap over beheer.
- Afhankelijk van het gekozen model is er een winstuitkering mogelijk.
- Participanten profiteren van de waardeontwikkeling als indirect rendement op hun belegging.

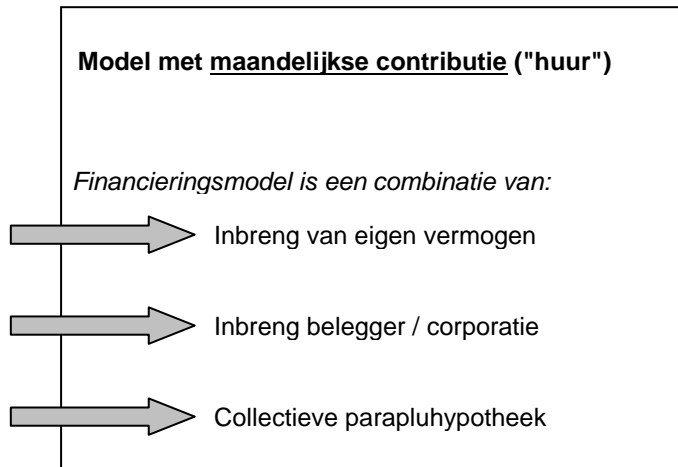
17

### 7.1 Deelnamemodel

De verschillende financieringsvormen monden uit in verschillende deelnamemodellen. Er zijn twee hoofdvormen te onderscheiden. Ten eerste een model waarbij leden een soort van maandelijkse huur (*contributie (1)*) betalen. Daarnaast is een model van *gebruiksrechten (2)* te onderscheiden (SEV, 2011).

In het principe zijn gemengde complexen (mix koop én huur) mogelijk. In feite is dan een deel van de woningen via het contributiemodel in "verhuur" en een ander deel via gebruiksrechten "verkocht". Hiernaast is het ook mogelijk een deel van de woningen af te splitsen en deze zelf of via een commerciële partij of corporatie voor verhuur in de vrije sector aan te bieden.

## Contributiemodel



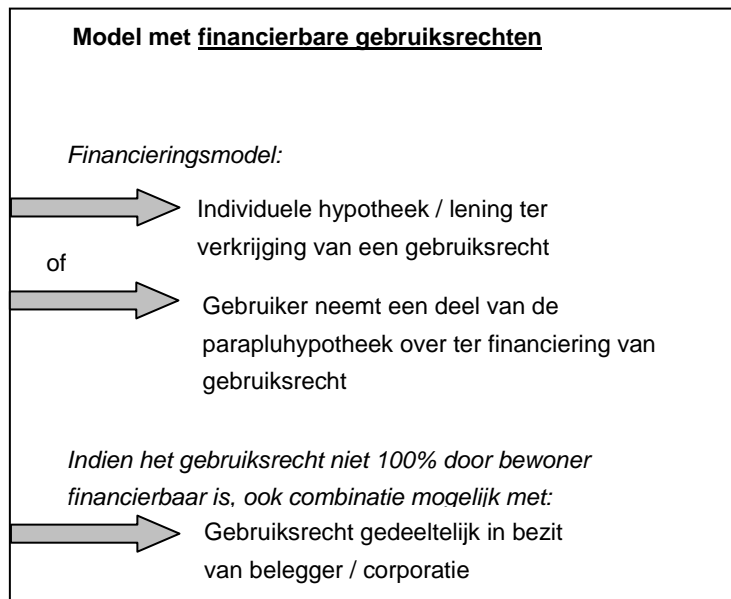
- Contributie (feitelijk een soort huur) is een kostendekkend maandbedrag voor aflossing, rente, onderhoud overige bijkomende kosten en een eventuele winstopslag voor de participerende partijen.
- Het voordeel van het contributiemodel is dat bewoners flexibel zijn. Zij kunnen verhuizen zonder dat zij nog een financiële relatie hebben met de coöperatie.
- Bewoners bouwen in principe geen vermogen op door via contributie bij te dragen aan de aflossing van de parapluhypotheek. Statutair is dit echter anders te regelen.
- Een coöperatie mag winst maken. Afhankelijk van wat statutair geregeld is, vloeit de winst terug naar reserves, participanten of aflossing van de parapluhypotheek.

18

### Overwegingen

- De hypotheekrente die de coöperatie betaalt op de parapluhypotheek is in dit model niet aftrekbaar van de belasting. Hierdoor ligt de contributie hoger en is er een fiscaal (concurrentie)nadeel met hypothecair financierbare gebruiksrechten of traditioneel kopen.
- Statutair kunnen extra zaken geregeld worden ten aanzien het inkopen in de vereniging, onderhoud, het gemeenschappelijk inkopen van diensten en winstuitkering e.d.

## Gebruiksrechten



- Een lid van een coöperatie koopt een (gedeeltelijk) gebruiksrecht voor een woning.
- Het lid financiert het gebruiksrecht met een lening, of anderszins door een evenredig deel van de parapluhypotheek vanuit de coöperatie op zich te nemen.
- De bewoner krijgt het (juridische) gebruiksrecht over een woning, terwijl het economisch eigendom bij de coöperatie blijft liggen. Een bewoner heeft recht op hypotheekrenteaf trek als hij ten minste 50% van het gebruiksrecht verwerft.
- Bij verhuizing wordt het gebruiksrecht verkocht aan een nieuwe bewoner of teruggekocht door de coöperatie.

19

### Overwegingen

- Participanten hebben de mogelijkheid van renteaftrek, waardoor de maandlasten lager worden. Dit is een voordeel ten opzichte van het contributiemodel.
- Deelkoop is mogelijk. Hierdoor kunnen ook lagere inkomensgroepen deelnemen aan een coöperatie.
- Beheer is gewaarborgd. Er is een constructie mogelijk waarbij een marktpartij deels bezit houdt op de gebruiksrechten, waardoor hij het onderhoud kan borgen.
- Als gebruiksrechten in bezit zijn van een commerciële partij, kan deze de woningen tegen commercieel tarief verhuren. Tevens is medezeggenschap een garantie voor een marktpartij dat onderhoud voldoende gewaarborgd is.
- Een externe commerciële partij/belegger kan eisen dat boven de coöperatieve vereniging op papier nog een commanditaire vennootschap (CV) opgericht wordt. Dit geeft waarborgen omtrent planmatig onderhoud.
- NHG is helaas niet mogelijk omdat de eigenaar-bewoner daarvoor volledig eigenaar moet zijn van het pand dat hij bewoont en er sprake moet zijn van volledig vrije hypotheekkeuze. Dit is niet het geval als er sprake is van gedeeltelijke overname van de parapluhypotheek door een individueel lid.



## 8 Het meeste voorkomende model: coöperatief huren

Er zijn verschillende varianten mogelijk van een coöperatieve woonvereniging. In het middensegment is een coöperatief huurcomplex een logische variant. Wij noemen dit ook wel 'Collectief Particulier Opdrachtgeverschap voor Huurders' (CPOH). De coöperatie is daarbij eigenaar van het pand en de leden huren de woning van de coöperatie. Naast de huurder nemen bewoners dus een aandeel in de coöperatieve vereniging. De leden leggen een bedrag in voor de aankoop of ontwikkeling van het vastgoed. Daarnaast wordt externe en bancaire financiering aangetrokken. Twee voorbeelden hiervan worden verderop in deze notitie beschreven.

### **Interesse van beleggers**

Negatieve ontwikkelingen in het commercieel onroerend goed hebben de aantrekkelijkheid van het beleggen in vrijesector-huurwoningen vergroot. Waar een direct rendement van vier tot vijf procent per jaar op woningbeleggingen traditioneel niet aantrekkelijk was, is het denkbaar dat dit door de veranderende marktomstandigheden wel het geval zou kunnen zijn. Een geringe leegstand in combinatie met stabiele huurprijzen (die gecorrigeerd worden voor inflatie) zorgen voor een zeer beperkt (verhuur)risico tegen een redelijk rendement. Daarnaast is het aanbod van vrijesector-huurwoningen kleiner dan de vraag en is de verwachting voor de toekomst dat die vraag zal toenemen.





## 9 Lessen uit de praktijk

### Casus 1: Stichting Co-op Huurwonen Amsterdam

*(interview met Jan Dogterom, zelfstandig adviseur en extern adviseur Stichting Co-op Huurwonen Amsterdam).*

De stichting Co-op Huurwonen Amsterdam wil coöperatieve woonverenigingen oprichten, bevordert financiering van coöperatieve huurcomplexen en zoekt hiervoor bouwlocaties in de regio Amsterdam. De stichting is in gesprek over verschillende locaties voor de realisatie van een eerste project. Zodra de belangrijkste randvoorwaarden hiervoor zijn ingevuld zal de stichting voor dit project de coöperatieve woonvereniging oprichten. Op dat moment kunnen geïnteresseerden zich als aspirant-lid aanmelden bij de vereniging om zo in aanmerking te komen voor een woning in het eerste project.

De Stichting Co-op Huurwonen wil appartementen en eengezinswoningen realiseren binnen de ringweg A10 en vlak daarbuiten, waarbij de bewoners op coöperatieve grondslag zelf zorgen voor het dagelijkse beheer van hun woningen.

#### Hoe werkt het?

De leden zullen op het moment dat zij een woning betrekken een aandeel nemen in de coöperatieve vereniging door een bedrag ter hoogte van maximaal één maal de jaarhuur te storten bij de vereniging. Op deze inleg krijgt elk lid jaarlijks een vergoeding uitgekeerd. Bij beëindiging van het huurcontract wordt de inleg teruggestort. De leden zijn vertegenwoordigd in de ledenraad en hebben zo invloed op de dagelijkse gang van zaken rond hun woningen. De ledenraad kiest uit haar midden een dagelijks bestuur.

23

Bovenop het startkapitaal van leden worden beleggers en bancaire financiering aangetrokken. Dogterom merkt dat er tal van particuliere investeerders zijn die belangstelling hebben voor langdurige beleggingen met een gematigd, maar wel zeker en groeiend rendement. De externe financiering gaat in de vorm van een Commanditaire Vennootschap (CV) waarin naast beleggers ook de coöperatieve vereniging participeert. Het is voor investeerders niet aantrekkelijk om direct in een coöperatieve vereniging te investeren. Dan ontbreekt het hen aan comfort en sturingsmogelijkheden. Daarom is gekozen voor een Commanditair Vennootschap (CV). Hiermee wordt in feite een investeringsvehikel opgetuigd. Dit helpt investeerders om te begrijpen waar ze instappen. De CV borgt onder meer dat de leden geen onbezonnen financiële stappen kunnen ondernemen. Investeerders stellen daarnaast graag bepaalde eisen die op deze manier beter te borgen zijn, zoals professioneel vastgoedonderhoud en voldoende reserveringen voor groot onderhoud.

De vereniging krijgt de woningen ter beschikking gesteld door de CV. De vereniging regelt alles rond de dagelijkse gang van zaken zoals de inning van de huur, toetreding van nieuwe leden, mutatieonderhoud en gezamenlijke voorzieningen. Zo'n vereniging werkt volgens Jan Dogterom echt anders dan een Vereniging van Eigenaren, waar mensen simpelweg tot elkaar veroordeeld zijn. Aan een coöperatie neem je deel omdat je die mensen leuk vindt en daardoor ga je ook gemakkelijker samen dingen doen, zoals gezamenlijke keuzes over de gedeelde voorzieningen en samen zorg, energie of verzekeringen inkopen. Of een auto delen.

### Het product

De stichting wil appartementengebouwen of woningen bouwen met een omvang tot ongeveer honderd eenheden. Afhankelijk van de locatie hebben de appartementen een oppervlakte van 65 tot 85m<sup>2</sup> in het binnenstedelijk gebied en van 75 tot 100m<sup>2</sup> in het gebied daarbuiten. Dit sluit goed aan bij de woningbehoefte. Doordat de coöperatieve vereniging en daarmee de bewoners het beheer regelen, ontstaan er mogelijkheden voor bijzondere voorzieningen, zoals een gezamenlijke logeerkamer, fitnessruimte of dakterras. Ook is het goed mogelijk om samen energie en zorg in te kopen.

### Doelgroep

Het gaat om woningen of appartementen in het middenhuursegment, met huren boven de liberalisatiegrens met een maximum van zo'n € 1.100,-. De doelgroepen zijn alleenstaanden, gezinnen zonder kinderen en actieve ouderen, die zelf dingen kunnen en willen regelen. Bij uiteindelijke verhuur van de woningen moet het netto (gezins)inkomen per maand van de huurder tenminste drie maal de maanduur (zonder servicekosten) bedragen. De gedachte is dat dit aanbod aansluit bij de behoefte van medewerkers van Amsterdamse zorginstellingen, onderwijs en politie. Per project worden er afspraken gemaakt over welk deel van de woningen voor deze doelgroep gereserveerd zal worden.

### Initiatiefgroep

Het initiatief startte in 2011. De initiatiefnemers ontleen hun inspiratie aan de Amsterdamsche Coöperatieve Woningvereniging Samenwerking, dat als initiatief ook in een tijd van schaarste (rond 1900) van de grond gekomen is. Jan Dogterom realiseerde zich dat het best mogelijk is om op coöperatieve grondslag woningen te ontwikkelen en wilde dat zelf in de praktijk brengen. De initiatiefgroep Coöperatief Wonen Amsterdam bestaat uit Boteldirecteur Sandra Chedi, directeur Clemens Baas en controller Cyriel Reestman van HVO Querido, de voormalige treasurer van Ymere Crees de Groot en Paul Verheij, oud-voorzitter van De Samenwerking. De betrokkenheid van zorgorganisatie HVO Querido is geen toeval. Zij horen onder andere van werkgevers in de zorgsector dat zij bij het vervullen van vacatures geconfronteerd worden met de gevolgen van tekorten op de woningmarkt. Middengroepen kunnen niet of nauwelijks een passende woning vinden. Dogterom treedt op als extern adviseur. Dura Vermeer is als bouwende partner geïnteresseerd in het initiatief en is er vanaf de start bij betrokken. Dura Vermeer betaalt een bescheiden honorarium aan Dogterom voor de procesbegeleiding.

24

Vanuit de initiatiefgroep is de stichting Co-op Huurwonen Amsterdam opgericht. De stichting hangt dus als het ware boven de op te richten coöperatieve vereniging. Dit is nodig om te voorkomen dat de (prospect)leden van de vereniging in dit stadium al overhaaste of onverstandige besluiten zouden nemen. Deze stichting zou in de toekomst als een soort koepel voor meerdere coöperatieve verenigingen binnen een grotere investerings-CV kunnen hangen. De stichting fungeert als kwartiermaker tot er een *business-as-usual*situatie is ontstaan. Als alle woningen verhuurd zijn, kunnen leden hun eigen bestuur oprichten. Voordeel van een overkoepelende stichting is dat de knowhow bij de stichting blijft geconcentreerd.

## Casus 2: Coöperatieve woonvereniging Waalwijk Wonen

De lastige situatie op de woningmarkt heeft de gemeente Waalwijk ertoe gebracht op zoek te gaan naar nieuwe bouwinitiatieven. Sinds oktober 2011 zijn daarvoor diverse conferenties en andere bijeenkomsten georganiseerd. Het initiatief van de gemeente leidde tot de geboorte van de Pioniers, een groep bewoners die nu zelf huurwoningen wil bouwen.

De groep krijgt ondersteuning vanuit de gemeente Waalwijk en van Angela van Velden van bureau LINT, die als extern adviseur wonen door de gemeente is ingehuurd. Er zijn twee locaties in beeld, waar ze een combinatie van eengezinswoningen, appartementen en patiowoningen, geschikt voor alle leeftijden, willen realiseren.

### **Initiatief**

Tijdens de bijeenkomsten is uitleg gegeven over het CPOH en zijn wensen en eisen, het bedrijfsplan en de financiering verder uitgewerkt. De gemeente Waalwijk heeft het initiatief genomen om bewoners te interesseren voor het oprichten van een coöperatieve woningvereniging die zelf opdracht geeft om woningen te ontwikkelen en als collectief eigenaar wordt van de woningen. Door lid te worden van het collectief wordt het recht verworven om te wonen in de woningen van het collectief. Met twee werkgroepen is onderzocht hoe perspectiefvol het project is. Een werkgroep richtte zich samen met de gemeente op mogelijke locaties. De tweede werkgroep hield oriënterende gesprekken met de gemeente, woningcorporatie Casade en de Rabobank. Door de tweede werkgroep is een businessplan uitgewerkt waarin tevens de financiële haalbaarheid onderzocht is.

### **Financiering**

De leden/huurders moeten zelf een bedrag van naar verwachting 10.000 euro inleggen om een startkapitaal te vormen. Die inleg is nodig om over voldoende liquide middelen te kunnen beschikken. De inleg wordt gedaan bij aangaan van de huurovereenkomst. Deze inleg is een renteloze lening. Bij het beëindigen van de huurovereenkomst komt de inleg weer in zijn geheel beschikbaar aan de ex-huurder. De Rabobank is bereid onder voorwaarden (risico's zoveel mogelijk beperken) tot 60% te financieren. Mogelijk tot 70% als er garanties zijn. Financiering door beleggers wordt onderzocht. Ook kan de gemeente daarin mogelijk een rol spelen. Ze gaan in gesprek met SVn over de mogelijkheden van een revolverend fonds waarmee een deel van de financiering opgevangen kan worden. Met Casade is men in gesprek over achtervang bij leegstand.

25

### **Vereniging**

Er zijn inmiddels dertig voorinschrijvingen van mensen die schriftelijk verklaard hebben lid te worden van de 'coöperatieve woningvereniging Waalwijk Wonen u.a.'. Voorlopig willen de Pioniers ongeveer twintig woningen bouwen. Er zijn twee locaties in beeld. De gemeente is gevraagd deze locaties te reserveren tot de vereniging is opgericht en er een keuze is gemaakt. 19 november 2013 is de oprichtingsvergadering geweest, waarna bij akkoord de akte bij de notaris passeert en de coöperatieve vereniging wordt ingeschreven bij de Kamer van Koophandel. Er is een architectenselectie gaande. De vijf inschrijvingen worden in de periode rond december 2013 bekeken en de verwachting is dat er in januari een architect geselecteerd wordt. De statuten, het huishoudelijke reglement, huurreglement, reglement toewijzing van woningen en een reglement Raad van Toezicht zijn in concept gereed. Er zijn gesprekken gaande met accountants en notarissen.

### **Doelgroep en motieven**

De groep bestaat voornamelijk uit 55-plussers, deels met een eigen woning. Zij wonen veelal in een inmiddels te grote woning. Door hun woning te verkopen kunnen zij hun vermogen vrij maken voor andere doelen en een beter passende en meer comfortabele woning betrekken. Door zelf de regie te pakken op een leeftijd waarop dat nog goed mogelijk is, kunnen zij deze stap in hun wooncarrière verwezenlijken. In de vrije sector is weinig aanbod en de huur vaak te hoog. De Pioniers streven naar een huurprijs van 650 tot 800 euro per maand. De te bouwen woningen moeten geschikt zijn voor alle leeftijden.

Zowel de gemeente Waalwijk als Casade geven aan een maatschappelijke verantwoordelijkheid te hebben voor huishoudens in de middeninkomensgroep met de wens een woning te huren. Casade wil meer maatschappelijk draagvlak krijgen door juist de rol van bewoners te vergroten. Door bewoners met succes te ondersteunen in het nemen van eigen initiatief, wordt hun maatschappelijke rol en lokale verankering steviger. Casade ondersteunt het initiatief daarom graag door desgewenst expertise te delen. De gemeente Waalwijk zoekt naar middelen om de woningmarkt in beweging te krijgen en denkt met CPOH een oplossing te bieden voor middeninkomensgroepen die geen alternatieven hebben.

# 10 Conclusies

## **Een oud woonconcept dat aansluit op een nieuwe tijdsgeest**

Coöperatief wonen is niet nieuw. In het begin van de vorige eeuw kwam het al voor in Nederland en nog steeds zijn er enkele verenigingen actief. In het buitenland (bijvoorbeeld in Duitsland, België, Noorwegen en Zweden) wordt het coöperatiemodel vandaag de dag op grote schaal toegepast. Deze woningmarkten steken fiscaal en juridisch overigens wel iets anders in elkaar dan de Nederlandse. Sociaal-maatschappelijke ontwikkelingen, de huidige situatie op de Nederlandse woningmarkt en ook de perspectieven voor de toekomstige financiering van het eigenwoningbezit bieden echter kansen voor het opnieuw uitvinden c.q. herontdekken van het coöperatieve model.

## **Maatwerk mogelijk door passende financierings- en deelnameconstructies**

Er zijn verschillende financiering- en deelnameconstructies mogelijk in het coöperatieve model. Met en zonder externe financiers (beleggers, corporaties, vermogende particulieren). In een mogelijk deelnamemodel betaalt de bewoner een maandelijkse contributie (feitelijk huur). In de tweede vorm gaat de bewoner een hypotheek aan om het gebruiksrecht van een woning te verwerven. De coöperatie blijft echter economisch eigenaar van het gehele complex. Deze deelnamevormen kunnen in een complex door elkaar bestaan. Tot slot is het tevens mogelijk dat een marktpartij een deel van de woningen afneemt en deze (commercieel) verhuurt. Statutair is veel te regelen binnen een coöperatie. Er kan hierdoor bij elk initiatief maatwerk worden geleverd.

De meest voor de hand liggende coöperatieve huisvestingsvorm is via CPOH. De woningen of appartementen zullen dan vaak huren hebben boven de liberalisatiegrens met een maximum van rond € 1.100,-.

27

## **Veelheid aan potentiële doelgroepen**

De doelgroepen waarvan het voor de hand ligt dat zij interesse en baat zouden kunnen hebben bij dit model zijn: alleenstaanden, gezinnen zonder kinderen en actieve ouderen. Ze moeten bereid zijn zelf dingen te kunnen en willen regelen. Bij voorkeur zijn ze dus betrokken en/of hebben ze behoefte (vanwege leefstijl of zienwijze) met gelijkgestemden te wonen.

Van de verschillende constructies die mogelijk zijn om een CPOH te financieren is die waarin gebruik wordt gemaakt van een CV (commanditaire vennootschap) het aantrekkelijkste voor een externe financier, veelal belegger, om te investeren en te participeren in een coöperatieve vereniging. Dit geeft namelijk sturingsmogelijkheden en waarborgen die investeerders graag zien, onder andere betreffende onderhoud en voldoende reserveringen voor groot onderhoud. Los van het feit of dit daadwerkelijk nodig is bij een vereniging waar bewoners (meer) betrokken zijn dan anders.

## **Ook voor marktpartijen is participatie in coöperatieve woonprojecten interessant**

De huidige realiteit is ook voelbaar voor beleggers en investeerders. Waar een direct rendement van vier tot vijf procent per jaar op woningbeleggingen traditioneel niet aantrekkelijk was, is het denkbaar dat dit nu wel het geval zou kunnen zijn. Een geringe leegstand in combinatie met stabiele huurprijzen (die gecorrigeerd worden voor inflatie) zorgen voor een zeer beperkt (verhuur)risico tegen een redelijk rendement. Daarnaast is het aanbod van vrijesector-huurwoningen kleiner dan de vraag en is de verwachting dat die vraag in de toekomst zal toenemen.

Het concept coöperatief wonen is relatief onbekend en daardoor misschien onbemind. Het is ook niet eenvoudig te begrijpen. Niet voor een particulier en ook niet voor een investeerder of belegger.

Daarom is er behoefte aan geslaagde voorbeeldprojecten. Zeker nu het concept (nog) niet breed tot ontwikkeling komt, is het voor lokale overheden van belang om binnen de ruimte die zij hebben initiatieven te ondersteunen. Ook marktpartijen zouden de kansen die er liggen om op wooncoöperaties in te spelen, moeten pakken. Door onder andere heldere (belegging)pakketten of producten te ontwikkelen die aansluiten bij dit woonconcept. We hopen dat de markt zich dit gaat realiseren en de handschoen oppakt.

# Bronnen

*Van huur en koop naar coöp? Een vooronderzoek naar de mogelijkheden van de coöperatieve rechtsvorm in het woondomein.* SEV, oktober 2011.

*Kopen in een Coöp. Coöps op Zweedse en Finse woningmarkt. Een quickscan.* SEV, mei 2006

Bram Heijkers, *Coöperatief wonen in Nederland. Een quickscan.* KEI Kenniscentrum, (concept, 2008)

Wikipedia: "Coöperatie" <http://nl.wikipedia.org/wiki/Co%C3%B6peratie>

Tussenrapportage *Woning Coöperatie Middeninkomens*, Platform31 (concept, 2013)

*Herbronnen. Corporatiesector zoekt zijn plek in nieuwe werkelijkheid.* Nul20 nr. 71 november 2013

<http://www.nul20.nl/dossiers/herbronnen-corporatiesector-zoekt-plek-nieuwe-werkelijkheid>

## Casus Co-op Huurwonen Amsterdam

Stichting Co-op *Huurwonen Amsterdam* <http://www.co-op-adam.nl>

*Middensegment Huur: bewegend doel.* NUL20 nr. 67 maart 2013

<http://www.nul20.nl/dossiers/nieuwbouwinvesteringen-komen-maar-mondjesmaat-van-grond-middensegment-huur-bewegend-doel>

## Casus CPOH Waalwijk

*Pioniers aan de slag met huurhuizen.* Artikel in Brabants Dagblad, 14 augustus 2013.

*Waalwijkers bouwen zelf huurhuizen.* Artikel in Aedes magazine.

Nieuwsbrief Coöperatieve woonvereniging WAALWIJK WONEN ua (i.o.). Jaargang 1 nr. 1. 26 september 2013

Nieuwsbrief Coöperatieve woonvereniging WAALWIJK WONEN ua (i.o.). Jaargang 1 nr. 2. 5 november 2013

Verslag van de bijeenkomst in het kader van Collectief Particulier Opdrachtgeverschap voor Huurders (CPOH). 8 oktober 2012

Tussenrapportage *Wonen Coöperatie Middeninkomens*. Concept oktober 2013.

## Interviews

Jan Dogterom, zelfstandig adviseur @ Jan Dogterom Advies. Extern adviseur Stichting Co-op Huurwonen Amsterdam.

Angela van Velden, zelfstandig adviseur @ Lint Woon en Welzijn. Procesbegeleider CPOH-projecten, o.a. in gemeente Waalwijk (*contact via mail*)

## Wooncoöperaties Adri Duivesteijn

Duivesteijn, A. *Geen woningcorporaties maar wooncoöperaties.* S&D Jaargang 70 Nummer 4, juli 2013

Duivesteijn, A. *De Wooncoöperatie. Op weg naar een zichzelf organiserende samenleving.* 18 maart 2013

Een uitgave in opdracht van Platform31 i.s.m. de gemeente Rotterdam.

Auteurs : Tjade Tijsseling, Gemeente Rotterdam  
Mark Brekelmans, Gemeente Rotterdam  
Freek Liebrand, Platform31  
Arjan Raatgever, Platform31  
Redactie : Willy van de Riet, Nootdorp  
Drukwerk : Digital4.nl  
Opmaak : FMZ Tekstverwerking, Vlaardingen

Hoewel grote zorgvuldigheid is betracht bij het samenstellen van dit rapport, aanvaarden Platform31 en de betrokkenen geen enkele aansprakelijkheid uit welke hoofde dan ook voor het gebruik van de in deze publicatie vermelde gegevens.

Alles uit deze uitgave mag worden vermenigvuldigd en/of openbaar worden gemaakt mits de bron wordt vermeld.

Rotterdam/Den Haag, februari 2014







---

Postbus 30833, 2500 GV Den Haag

---

[www.platform31.nl](http://www.platform31.nl)

---

twitter: @platform31

**PLATFORM31**

**Platform31 is de fusieorganisatie van KEI, Nicis Institute, Nirov en SEV**