



De wooncoöperatie: vijfstappenplan voor woningcorporaties

PLATFORM31



Voorwoord

De wooncoöperatie is niet nieuw in Nederland. Zo kenden we aan het begin van de twintigste eeuw de coöperatieve woningbouwverenigingen en in de jaren 60 en 70 de coöperatieve flatverenigingen. In juli 2015 kreeg de wooncoöperatie voor het eerst een wettelijke borging in de Woningwet. Daarmee is een stap gezet in de ontwikkeling van deze organisatievorm binnen de Nederlandse volkshuisvesting. Wat betekent dit concreet? Wat kan er wel en niet?

De wooncoöperatie biedt een constructie om de verantwoordelijkheden rondom beheer, onderhoud en het eigendom zakelijk te regelen. Daarmee kan de wooncoöperatie daadwerkelijk meerwaarde creëren ten opzichte van bestaande huisvestingsopties via corporaties en de vrije markt.

Toch is de wooncoöperatie lang niet voor iedereen geschikt. Het is een constructie met rechten én plichten voor de leden en het vraagt om inzet en vaak vergaande verantwoordelijkheden. Zeker in het begin zijn gedreven trekkers nodig. Ook als de organisatie staat, is betrokkenheid van de bewoners cruciaal om het draaiende te houden. Een groepsgevoel, gedeelde doelen en een collectieve identiteit zijn daarvoor belangrijk.

In principe zijn wooncoöperaties mogelijk in het hele woondomein. In de praktijk zijn ze vooral relevant in de huisvesting van lagere middeninkomens. Ook de lokale context van de woningmarkt is een factor. In het experimentenjaar zagen we dat initiatieven voor wooncoöperaties vooral ontstaan:

- in krimpgebieden waar corporaties (en andere voorzieningen) zich terugtrekken;
- in stadswijken waar sociale woningbouw wordt geliberaliseerd of vervangen door duurdere nieuwbouw;
- bij ouderen die graag zelfstandig, maar beschut willen wonen met (zorg) diensten;
- bij lagere middeninkomens die in de knel zitten tussen sociale huur en koop (met name in steden);
- bij bestaande woongroepen (Centraal Wonen) die niet meer passen in het beleid van corporaties.

Dit stappenplan zet de varianten van de wooncoöperatie uiteen die een directe relatie hebben met een woningcorporatie. Aedes en Platform31 willen woningcorporaties hiermee wegwijs maken in de wereld van de wooncoöperatie. Het stappenplan kan helpen om initiatieven van de grond te krijgen en de slagingskans ervan te verhogen.

Anne-Marie Frissen

Belangenbehartiger bij Aedes vereniging van Woningcorporaties

Marieke Jonker-Verkaart

Projectleider wonen bij Platform31

Inhoud

- 1. Over de wooncoöperatie 4**
 - 1.1 Wat is een wooncoöperatie? 5
 - 1.2 Varianten 5
 - 1.3 Wooncoöperatie in Woningwet 6

- 2. Stappenplan voor woningcorporaties 8**
 - Stap 1: Mogelijke voorbereiding 9
 - Stap 2: Initiatief meldt zich 10
 - Stap 3: Coöperatieplan opstellen 11
 - Stap 4: Onderhandelen over verkoop of beheer 14
 - Stap 5: Corporatie beslist 16

- 3. Tot slot 17**

- 4. Bronnen 19**

- 5. Bijlage: verkoopregels 21**
 - 5.1 Verkoopregels bij de koperscoöperatie 22
 - 5.2 Verkoopregels bij de vastgoedcoöperatie 23
 - 5.3 Stroomschema bij regels voor vervreemding 25



De aanloop naar de wettelijke verankering van de wooncoöperatie start in maart 2013, als toenmalig senator en wethouder Adri Duivesteijn zijn essay ‘**De Wooncoöperatie: op weg naar een zichzelf organiserende samenleving**’ overhandigt aan minister Blok (Wonen en Rijksdienst). Zijn ideeën over wooncoöperaties bouwen voort op de ontwikkeling die hij eerder in Almere inzette rondom particulier opdrachtgeverschap. Duivesteijn pleit voor een systeem waarin bewoners als onderdeel van de wooncoöperatie gezamenlijk regie en beheer voeren op hun bezit. Het gedeelde belang zorgt volgens hem voor het afdekken van individuele risico’s en dat iedereen mee kan doen. Naast zelfbeheer wil Duivesteijn met de wooncoöperatie eigen woningbezit binnen het bereik brengen van lagere inkomensgroepen.

In het toekomstbeeld van Duivesteijn ontstaan tienduizenden wooncoöperaties die lokaal en kleinschalig regie voeren op het wonen in Nederland, naast particuliere eigenaren en de corporatiesector. In zijn essay schetst hij hiervoor de contouren, maar het is bovenal een politiek manifest over de Nederlandse volkshuisvesting.

Bij de behandeling van het Woonakkoord in de Eerste Kamer in december 2013 krijgt Duivesteijn de toezegging van minister Blok dat hij bijdraagt aan een **uitwerking van de wooncoöperatie**. Vervolgens is in september 2014 een wijziging van de Woningwet voorgesteld. Per 1 juli 2015 is de verankering van de wooncoöperatie in de Woningwet 2015 een feit. Daarmee krijgen (sociale) huurders het recht om de mogelijkheden voor een wooncoöperatie te verkennen.

1.1 Wat is een wooncoöperatie?

De definitie van de wooncoöperatie in de Woningwet (**artikel 18a**) luidt als volgt:

“Een wooncoöperatie is een vereniging met volledige rechtsbevoegdheid die zich ten doel stelt om haar leden in staat te stellen zelfstandig te voorzien in het beheer en onderhoud van de door hen bewoonde woongelegenheden en de direct daaraan grenzende omgeving.”

Een wooncoöperatie is volgens de Woningwet een vereniging met leden die een gemeenschappelijk doel nastreven. In dit geval is dat het exploiteren en beheren van de woningen en de direct aangrenzende omgeving. Het basisprincipe van de wooncoöperatie is dat bewoners samen verantwoordelijkheid en zeggenschap nemen over hun woningen. De hoogste zeggenschap ligt bij de algemene ledenvergadering (ALV). Tijdens de ALV controleren de leden het bestuur.

Wanneer initiatiefnemers aanspraak willen maken op de regelingen in de Woningwet moeten ze dus een vereniging oprichten. Andere rechtsvormen van een wooncoöperatie, zoals een stichting, zijn echter mogelijk en komen in de praktijk voor.

1.2 Varianten

Initiatiefnemers kunnen wooncoöperaties in allerlei soorten en maten opzetten en runnen. Ze verschillen in doelstelling, eigendomsverhouding, type woningen, organisatiestructuur en businesscase. Sommige initiatiefnemers willen met de wooncoöperatie corporatiewoningen verwerven, maar er zijn ook wooncoöperaties die helemaal geen relatie hebben met een woningcorporatie. De focus in deze handreiking ligt op de wooncoöperatie die een relatie heeft met de woningcorporatie.

Er zijn grofweg drie hoofdvarianten te onderscheiden die van belang zijn voor een woningcorporatie. Dit zijn de kopers-, vastgoed-, en beheercoöperatie. Bij de kopers- en vastgoedcoöperatie vindt overdracht van corporatiebezit plaats naar respectievelijk de individuele leden of naar de wooncoöperatie. Bij de

beheercoöperatie worden alleen de beheers- en onderhoudstaken van de woningen overgedragen naar de wooncoöperatie.

Een korte toelichting op de drie hoofdvarianten:

A. Kopercoöperatie (individueel eigendom)

Het betreft de verkoop van sociale huurwoningen aan zittende huurders met (merendeels) lage inkomens. De leden van de wooncoöperatie worden individueel eigenaar van hun woning. Met de wooncoöperatie verwerven zij de woningen en regelen zij het gezamenlijke beheer en onderhoud.

B. Vastgoedcoöperatie (collectief eigendom)

De wooncoöperatie neemt - bij een sluitende businesscase en voldoende financiering - de woningen over van de woningcorporatie. De wooncoöperatie wordt dus eigenaar van de woningen en verhuurt ze door aan haar leden. De coöperatie is vrij haar beleid te bepalen en is geen Toegelaten Instelling, maar valt wel onder de regels van het huurrecht in het Burgerlijk Wetboek.

C. Beheercoöperatie

De woningen blijven in bezit van de woningcorporatie en de huurders voeren vergaand zelfbeheer over de woningen door middel van de wooncoöperatie. De woningcorporatie maakt afspraken met de beheercoöperatie over haar taken en plichten in het onderhoud en beheer van de woningen en eventuele financiële consequenties. Voor huurbeleid, zoals woningtoewijzing, vallen de leden nog onder het regime van de corporatie. Wel is het mogelijk om aanvullende eisen gerelateerd aan het zelfbeheer te stellen, mits deze passen binnen de marges van de (lokale) huisvestingsverordening.

In de praktijk bestaan tussenvormen van deze varianten. Bijvoorbeeld een constructie waarbij de wooncoöperatie het complex overneemt, maar een aantal woningen direct doorverkoopt aan leden om de financiering rond te krijgen.

1.3 Wooncoöperatie in Woningwet

Met artikel [18a van de Woningwet](#) is een wettelijke basis gelegd voor de wooncoöperatie. In de [Nota van toelichting](#) staat dat hiermee *“meer ruimte is gemaakt binnen het stelsel van de volkshuisvesting voor mensen die zelf of samen met anderen actief en concreet inhoud willen geven aan het wonen, naast het traditionele huren of kopen”*. In de [artikelen 2 t/m 4 van het BTIV 2015](#) is de wooncoöperatie verder uitgewerkt.

Een samenvatting van de wettelijke eisen voor de wooncoöperatie in relatie tot een woningcorporatie:

- Eigenaren en/of huurders van minimaal vijf in elkaars nabijheid gelegen woongelegenheden (die financieel, administratief, bouwtechnisch, stedenbouwkundig of anderszins een eenheid vormen) kunnen een wooncoöperatie oprichten.
- Een meerderheid van de initiatiefnemers heeft bij het moment van oprichting een huishoudinkomen dat niet hoger ligt dan de inkomensgrens (prijsspeil 2016: 39.874 euro).
- Vanaf het moment dat een initiatiefgroep een verzoek voor een wooncoöperatie indient mag de woningcorporatie de betreffende woningen gedurende zes maanden niet aan anderen verkopen of slopen.
- De wooncoöperatie heeft bij oprichting een coöperatieplan, waarover overleg is gevoerd met de betrokken woningcorporatie(s).
- De wooncoöperatie treft een regeling voor de behandeling van klachten en geschillen.

- De woningcorporatie in kwestie stelt een eenmalige financiële tegemoetkoming beschikbaar voor het opstellen van het coöperatieplan. De hoogte van het bedrag is minimaal 5.000 euro. De betrokken woningcorporatie meldt elk verzoek dat binnenkomt voor een wooncoöperatie bij de minister. Dit verzoek moet gepaard gaan met het coöperatieplan.
- Wanneer er sprake is van een complex of niet-grondgebonden woningen moet er van rechtswege een Vereniging van Eigenaren (VvE) zijn. De wooncoöperatie kan geen inbreuk maken op de zaken waar de VvE van rechtswege of vanuit de statuten over gaat.
- De woningcorporatie die een woning verkoopt aan een lid van de wooncoöperatie, reserveert voor dat lid of de wooncoöperatie een bedrag van de voorziene onderhoudsuitgaven in de eerste vijf jaar na verkoop.

Deze eisen staan verder uitgewerkt in het stappenplan (hoofdstuk 2).



2 Stappenplan voor woningcorporaties

De Woningwet verplicht corporaties om mee te werken aan de verkenning van een wooncoöperatie. De definitieve beslissing over het al dan niet verkopen van het bezit of de overdracht van onderhoud- en beheertaken ligt bij de betreffende corporatie. De adviezen en afspraken met andere belanghebbende partijen, zoals de gemeente (prestatieafspraken), bewonerscommissie en huurdersorganisatie wegen uiteraard mee in de uiteindelijke beslissing. De corporatie heeft de laatste woord. Zij bepaalt of een wooncoöperatie kan doorgaan.

We zetten de verplichtingen, rechten en bijbehorende 'tips & tricks' voor woningcorporaties stapsgewijs uiteen. Dit plan schetst vijf belangrijke opeenvolgende stappen in het proces. In de praktijk zijn deze stappen niet exact volgtijdelijk, maar lopen ze meer door elkaar heen.

Stap 1: Mogelijke voorbereiding

Regelingen in de Woningwet:

Een corporatie is niet verplicht om de mogelijkheden van de wooncoöperatie actief uit te dragen. De Woningwet verplicht corporaties ook niet om zich voor te bereiden op een mogelijk initiatief. Een corporatie kan ervoor kiezen om informatie te verschaffen over wooncoöperaties en de randvoorwaarden richting huurders. Ook kan de corporatie, bijvoorbeeld via de website, tips meegeven aan huurders als zij van plan zijn om zich aan te melden met een initiatief. Mocht een corporatie ervoor kiezen om zich voor te bereiden op de mogelijke komst van een initiatief, dan kunnen de volgende tips van pas komen.

Tips & tricks voor corporaties:

Denk na over de visie

Voer intern de discussie met verschillende afdelingen over de vraag wat de kansen en risico's van een wooncoöperatie kunnen zijn voor de corporatie. Wellicht past het concept al goed bij de maatschappelijke visie van een

corporatie. Onderstaande stappen bieden opties voor corporaties die zich willen voorbereiden op een coöperatie-initiatief.

Ken de (on)mogelijkheden in het bezit

Een corporatie kan, als zij actief met de wooncoöperatie aan de slag wil, een quickscan van het corporatiebezit en het huurdersbestand maken. Daarmee kan ze inschatten waar de kansen zijn voor een initiatief bovengemiddeld zijn (bijvoorbeeld bij woongroepen). Combineer dit met het strategisch voorraadbeleid en de ambities van de corporatie met haar bezit en wat zij per wijk wil betekenen. Welke woningen wil de corporatie absoluut behouden en welke mag ze eventueel afstoten? Wat zijn de financiële afwegingen en welke maatschappelijke visie hoort daarbij? Het is raadzaam om de volgende aspecten van het bezit op een rij te zetten:

- Portefeuillestrategie: maatschappelijke visie, toekomstwaarde, gebieden en wijkvisies (waar wil de corporatie in de toekomst actief zijn?);
- Asset management: toegevoegde waarde van complexen aan de portefeuille (rendement);

- Financiën: financiële mogelijkheden (reikwijdte) van de corporatie;
- Informatie van wijkconsulenten, participatiemedewerkers en buurtconciërges over het betreffende complex en het type huurders.

Met deze gegevens kan de corporatie intern het gesprek voeren over de vraag waar een wooncoöperatie past en waar niet. Uiteraard vraagt elk initi-

atief dat zich aandient om maatwerk. De corporatie maakt per initiatief een afweging. Met een analyse van de (on)mogelijkheden kan een corporatie intern alvast het gesprek voeren over haar visie op een wooncoöperatie.

Stap 2: Initiatief meldt zich

Regelingen in de Woningwet:

Wanneer bewoners van ten minste vijf in elkaars nabijheid gelegen corporatiewoningen de intentie hebben om een wooncoöperatie op te richten, treedt de corporatie met hen in overleg over de mogelijkheden. Het gaat om een wooncoöperatie die bij oprichting voor de meerderheid bestaat uit huishoudens met een huishoudinkomen dat niet hoger is dan de inkomensgrens. De **Nota van toelichting** zegt over het overleg tussen corporatie en initiatiefnemers: *“Het ligt in de rede dat in het overleg eventuele verkoop van de beoogde woongelegenheden en mogelijke beperkingen die volgen uit bijvoorbeeld de prestatieafspraken met de gemeente of uit bedrijfseconomische overwegingen aan de orde komen.”*

Daarbij moet een corporatie melding maken bij de minister als een initiatief zich meldt. Vanaf het moment dat de initiatiefgroep een verzoek indient, mag de corporatie de betreffende woningen gedurende zes maanden niet slopen of aan anderen verkopen.

Tips & tricks voor corporaties:

Ga op zoek naar de motivatie

Tijdens het eerste gesprek met initiatiefnemers van een wooncoöperatie is het raadzaam om veel verhelderende vragen te stellen: wat willen ze precies, waarom is een wooncoöperatie het beste middel om dat te bereiken en hoeveel mensen staan hier achter? Hoe sterk is de motivatie, welke informatie hebben zij al en welke ontbreekt nog? Benoem niet direct de mogelijkheden of onmogelijkheden (als die al bekend zijn), maar spreek af wanneer de corporatie een reactie kan geven.

Doe aan verwachtingsmanagement

Zorg in de tussentijd voor interne afstemming over de mogelijkheden in het betreffende geval. Wees zo snel mogelijk duidelijk (het liefst in het tweede overleg) over de (on)mogelijkheden richting de initiatiefnemers. Leg daarbij uit welke keuzes van de corporatie al vast liggen en waar de corporatie ruimte kan bieden en wat de randvoorwaarden zijn.

Stap 3: Coöperatieplan opstellen

Regelingen in de Woningwet:

Inhoudelijke eisen coöperatieplan

De initiatiefnemers stellen een coöperatieplan op dat bij oprichting van de wooncoöperatie gereed is en bespreken dit plan met de betrokken corporatie. Het coöperatieplan bevat in elk geval:

1. een regeling waarin beschreven wordt hoe de wooncoöperatie bijdraagt aan het onderhoud en beheer van de woningen van de leden en
2. de verkoopvoorwaarden waartegen de woningen worden verkocht aan de leden.

Financiële eisen coöperatieplan

De corporatie is verplicht een eenmalige financiële vergoeding van minimaal 5.000 euro beschikbaar te stellen voor het opstellen van het coöperatieplan. Dit gebeurt ongeacht de vraag of de corporatie en de initiatiefnemers het eens zijn over het nut van het opstellen van een coöperatieplan. Wel moeten de initiatiefnemers aannemelijk maken dat zij de leden van de wooncoöperatie zijn, onder vermelding van de door hen bewoonde woningen.

De vergoeding is bedoeld voor het inwinnen van onafhankelijke ondersteuning bij het opstellen van het coöperatieplan. De inhuur van experts kan in sommige gevallen raadzaam zijn, gezien de complexiteit van de materie en de benodigde mate van deskundigheid. De experts die door de initiatiefnemers worden ingehuurd, kunnen de gemaakte kosten declareren bij de corporatie. Dit is onderdeel van de vergoeding.

Het is niet de bedoeling dat initiatiefnemers zelf uren declareren of anderszins een vergoeding ontvangen vanuit deze tegemoetkoming. De redenering van de Woningwet is dat initiatiefnemers zelf tijd en middelen moeten investeren in het opstellen van het plan. **De Nota van toelichting** stelt hierover het volgende: “[...] hiermee wordt beoogd dat initiatiefnemers een gedegen afweging maken over de slaagkansen van de wooncoöperatie, door bijvoorbeeld vooraf met de toegelaten instelling in gesprek te gaan over de mogelijkheden voor een verkoop en eventuele beperkingen die volgen uit prestatieafspraken met gemeenten of bedrijfseconomische overwegingen.”

In de Woningwet staan geen verdere regelingen over het moment waarop het budget van 5.000 euro beschikbaar moet worden gesteld, de manier waarop de betalingen worden verricht en de verantwoording over de bestedingen. Hierover maakt de corporatie afspraken met de initiatiefnemers.

Initiatiefnemers die woningen willen overnemen die in bezit zijn van meerdere woningcorporaties, dienen dit verzoek op hetzelfde moment in bij de verschillende woningcorporaties. Elke woningcorporatie stelt vervolgens een deel van de financiële vergoeding voor het coöperatieplan beschikbaar, naar rato van het aandeel woningen dat ze in haar bezit heeft dat door initiatiefnemers wordt bewoond.

Als de wooncoöperatie niet tot stand komt, is de corporatie niet verplicht een tweede keer voor dezelfde woningen een tegemoetkoming ter beschikking te stellen of een verkoopverbod van zes maanden in acht te nemen (zie stap 2). Het is uiteraard wel toegestaan dit op vrijwillige basis te doen.

Tips & tricks voor corporaties:

Gedurende deze fase, waarin de initiatiefnemers hun ideeën over de inrichting van de wooncoöperatie en de businesscase uitwerken, kan de corporatie een belangrijke rol vervullen. De corporatie kan informeren, adviseren en tot op een zekere hoogte meewerken aan het coöperatieplan. De corporatie beslist zelf of en in hoeverre zij deze rol wil vervullen.

Benoem de essentiële punten voor de corporatie

Geef de initiatiefnemers bij het opstellen van het coöperatieplan de belangrijkste punten mee die de corporatie terug wil zien in het plan. Op hoofdlijnen gaat het vaak om een sluitende, goed onderbouwde businesscase en de maatschappelijke meerwaarde van de wooncoöperatie. Benadruk welke elementen voor de corporatie zwaar meewegen. Uiteindelijk moet de corporatie ervan overtuigd zijn dat het maatschappelijk kapitaal dat ze afstoot, of het beheer van haar woningen, op een goede manier wordt voortgezet.

Bijvoorbeeld:

- De doelstelling en motivatie van de wooncoöperatie;
- De garantie op het behoud van de woningen voor lage inkomens (het voorkomen van weglek van maatschappelijk kapitaal);
- De organisatiestructuur van de wooncoöperatie;
- Het lopen van risico's: hoe ver willen de initiatiefnemers hierin gaan?;
- De mate van zelfwerkzaamheid: welke taken neemt de wooncoöperatie voor haar rekening en welke niet? Dit is vooral van belang bij de beheercoöperatie, maar ook bij de vastgoedcoöperatie moeten initiatiefnemers een deel in zelfbeheer doen om financieel uit te komen;
- Hoe denken de initiatiefnemers over het toewijzingsbeleid? Dit is van belang bij de kopers- en vastgoedcoöperatie. Bij de beheercoöperatie

- zijn de initiatiefnemers aan dezelfde regels gebonden als de corporatie;
- De duurzaamheid van de wooncoöperatie: hoe wordt de continuïteit gewaarborgd?;
- De maatschappelijke visie op de buurt en toekomst ervan. Hoe kijken de initiatiefnemers naar aspecten als sociale cohesie en diversiteit?

Deel feitelijke gegevens over de woningen

Om het coöperatieplan en de businesscase op te kunnen stellen, hebben de initiatiefnemers feitelijke gegevens over de betreffende woningen nodig. Het is raadzaam om daar inzicht in te geven. Maak afspraken over de vertrouwelijke behandeling ervan aangezien het om bedrijfsinformatie gaat. Uit de praktijk blijkt dat initiatiefnemers de volgende gegevens nodig hebben voor het uitwerken van de businesscase:

- Inzicht in de huren;
- Bouwkundige keuringen;
- Waardeanalyses (let op: die zijn zes maanden geldig en er zijn verschillende typen waardeanalyses die op verschillende momenten in het traject nodig zijn);
- Meerjarenonderhoudsplan (MJOP);
- Plannen voor planmatig onderhoud;
- Vaste lasten voor het complex, zoals belastingen en verzekeringen;
- Historische verkrijgingswaarde: zakelijk gezien is dit niet relevant omdat de corporatie aan **verkoopregels** gebonden is. Voor bewoners blijken deze gegevens vaak wel van belang. Schenk dus tijd en aandacht aan de toelichting van deze cijfers om begrip te krijgen.

Leg de verplichtingen voor corporaties uit

Corporaties zijn aan strenge **wet- en regelgeving** gebonden bij de verkoop van corporatiebezit. Daarnaast heeft de keuze voor een bepaalde variant consequenties. Niet alle initiatiefnemers zijn op de hoogte van alle ver-

plichtingen voor corporaties (en wooncoöperaties) en weten wat die betekenen. Informeer de initiatiefnemers over deze verplichtingen en laat hen weten dat ze hier rekening mee moeten houden in het coöperatieplan.

Informeer over:

- De verkoopregels waaraan de corporatie moet voldoen, zodat initiatiefnemers weten in welke systematiek ze terecht komen (zie [bijlage](#));
- De spelregels waarmee ze zelf te maken kunnen krijgen als wooncoöperatie, zoals de verhuurderheffing;
- Het type gebied: licht bevolkingsontwikkelingen en toekomstige gebiedsontwikkelingen toe (zaken die invloed kunnen hebben op de verhuurbaarheid van het complex);
- De interne besluitvorming bij de corporatie: hoe werkt die (denk hierbij ook aan het betrekken van de huurdersorganisatie) en hoe gevoelig liggen die?;
- De plek waar initiatiefnemers deze regels zelf kunnen vinden.

Maak zakelijke afspraken

Maak zakelijke afspraken met de initiatiefnemers over de uitwerking van het coöperatieplan:

- Spreek deadlines af voor het afronden van het volgende onderdeel van het coöperatieplan, bijvoorbeeld de uitwerking van de businesscase. De deadline voor het hele coöperatieplan hoeft niet gelijk te zijn aan de zes maanden uitstel van verkoop of sloop;
- Maak duidelijk dat de corporatie serieuze intenties en inzet van initiatiefnemers verwacht. Deze inzet kunnen ze bijvoorbeeld zichtbaar maken door naast de vergoeding van de corporatie ook een deel van het plan zelf te financieren;

- Maak afspraken hoe de wooncoöperatie (in geval van overname van bezit) zorgt en borgt dat de woningen niet na een aantal jaar weer verkocht worden en dat het initiatief puur speculatief blijkt te zijn;
- Zorg bij uitingen in de pers voor een goede onderlinge afstemming van tevoren.

Betrek belanghebbenden vroegtijdig bij de gesprekken

Nodig vanaf begin ook andere partijen uit voor de overleggen die een belang en/of inspraak hebben bij het initiatief. De gemeente is de meest logische partij, omdat die hoogstwaarschijnlijk een visie of beleid heeft over een bepaald gebied en specifieke doelgroepen. Uiteindelijk moet de gemeente ook een zienswijze geven op de complexgewijze verkoop van corporatiebezit. Daarnaast heeft een bewonerscommissie adviesrecht over de betreffende straat. En huurdersorganisaties brengen advies uit in het algemene belang van alle huurders als er een voorstel komt. Spreek vooraf duidelijk af wat de rollen en verantwoordelijkheden zijn van iedereen aan tafel en wat dat betekent. Bijvoorbeeld dat de corporatie en initiatiefnemers de 'eerste ring' vormen en de overige partijen er als toehoorders of adviseurs bij zitten ('tweede ring').

Zorg voor een heldere overlegstructuur

Het is verstandig om direct afspraken te maken over de overlegstructuur (frequentie, locatie, et cetera). Spreek ook af wie de overleggen gaat voorzitten en wie het secretariaat voert. Dit kan ook een 'derde' partij zijn.

Stap 4: Onderhandelen over verkoop of beheer

Regelingen in de Woningwet:

Een wooncoöperatie bestaat bij oprichting voor de meerderheid uit huishoudens met een huishoudinkomen dat niet hoger is dan de inkomensgrens voor de toewijzing van sociale huurwoningen. De **Nota van toelichting** zegt hierover: *“Dit is enerzijds in lijn met de in de toelichting op de Herzieningswet beschreven gedachte dat in het bijzonder de lagere inkomens meer keuzevrijheid in het wonen behoeven en laat anderzijds ruimte voor een gemengde samenstelling.”*

Wooncoöperaties kunnen zelf, binnen de kaders van de Woningwet, regelen hoe zij de beëindiging van een individueel lidmaatschap van de wooncoöperatie en de opheffing van de wooncoöperatie willen regelen. Het staat de corporatie vrij haar betrokkenheid bij de wooncoöperatie via de individuele leden te beëindigen, indien de wooncoöperatie wordt opgeheven of het betreffende lid het lidmaatschap beëindigt. De tegemoetkoming in opstartkosten kan niet worden teruggevorderd.

Kopers- en vastgoedcoöperatie

Wanneer een woningcorporatie woningen verkoopt aan (de leden van) de wooncoöperatie, gelden de verkoopregels zoals verwoord in de Woningwet 2015. Belangrijk hierbij is dat er verschillende regels gelden voor de verkoop aan individuen voor zelfbewoning (van toepassing bij de koperscoöperatie) en verkoop aan derden (van toepassing bij de vastgoedcoöperatie). De verkoopregels voor beide varianten staan beschreven in de **bijlage**.

De woningcorporatie die een woning verkoopt aan een lid van de wooncoöperatie, reserveert voor dat lid of de wooncoöperatie een bedrag van de voorziene onderhoudsuitgaven in de eerste vijf jaar na verkoop. Leden met een huishoudinkomen lager dan de inkomensgrens kunnen een beroep doen op deze reservering. Denk aan een trekkingsrecht of tegoed van de bewoner bij de corporatie, waar het uitgevoerde onderhoud gedeclareerd kan worden. Afspraken over de reservering, inclusief over de exacte hoogte van de al dan niet terug te betalen reservering, het kwaliteitsniveau van het onderhoud en de manier waarop aanspraak gemaakt kan worden op de reservering, kunnen in het individuele koopcontract worden vastgelegd.

De **Nota van toelichting** zegt hierover: *“Met deze maatregel is een vangnet gecreëerd voor gevallen waarin de eigenaar, door bijvoorbeeld (maar niet uitsluitend) een negatieve inkomensontwikkeling, niet meer vanuit de eigen inkomsten kan voldoen aan diens verplichtingen.”*

Beheercoöperatie

Als de wooncoöperatie alleen beheertaken overneemt en niet de woningen (de beheercoöperatie) sluit de corporatie een contract met de coöperatie over de exploitatie van de woningen en bijbehorende budgetten. Er verandert dus niks aan de eigendomsstructuur en de samenstelling van de huurders. In het contract legt de corporatie vast dat de huurders bij mutatie aan dezelfde eisen moeten voldoen als waaraan de corporatie moet voldoen (inkomenstoets, passendheidstoets, et cetera).

Tips en tricks voor corporaties:

Benoem aandachtspunten bij de varianten wooncoöperaties

Soms blijkt dat de variant van de wooncoöperatie die de initiatiefnemers allereerst voor ogen had, niet de meest geschikte of haalbare voor het doel dat zij willen bereiken. Een corporatie kan hierin meedenken door de initiatiefnemers te informeren over de aandachtspunten bij de verschillende varianten.

Aandachtspunten bij de koperscoöperatie:

Een belangrijk aspect bij de inrichting van een koperscoöperatie, is dat initiatiefnemers rekening moeten houden met de mogelijke aanwezigheid van een Vereniging van Eigenaars (VvE). Wanneer ze een wooncoöperatie willen oprichten in een complex met niet-grondgebonden woningen (zoals appartementencomplexen) is een VvE aanwezig (dit is vastgelegd in het Burgerlijk Wetboek).

De Woningwet stelt dat de VvE en de wooncoöperatie naast elkaar kunnen bestaan: *"...de eigenaren die lid zijn van de VvE en een natuurlijk persoon zijn, kunnen ook lid zijn van de wooncoöperatie. Het VvE-recht blijft volledig intact. De wooncoöperatie kan dus niet gaan over de zaken waar de VvE van rechtswege of vanuit de statuten over gaat."*

Concreet betekent dit dat de VvE de gemeenschappelijke ruimten beheert en eventuele andere delen waarover binnen de VvE afspraken zijn gemaakt. De wooncoöperatie kan de particuliere gedeelten van de woningen in beheer hebben en actief zijn in de direct aangrenzende woonomgeving. Het verschil tussen VvE en wooncoöperatie is dat woningeigenaren van rechtswege verplicht lid zijn van de VvE, terwijl woningeigenaren niet verplicht lid hoeven te worden van een wooncoöperatie. De

wooncoöperatie kan binnen hetzelfde complex dus op minder eigenaren betrekking hebben (minimaal vijf huishoudens) dan de VvE. Waar geen sprake is van een VvE kan de wooncoöperatie volgens de Woningwet gaan over alle delen van de woning. Daarover kunnen de leden onderling afspraken maken, die al dan niet statutair worden vastgelegd.

Aandachtspunten bij de vastgoedcoöperatie:

Uit de huidige initiatieven blijkt dat er binnen de mogelijke varianten van wooncoöperaties verreweg de meeste vraag is naar de vastgoedcoöperatie. Het ontwikkelen van een sluitende businesscase en de financiering van deze variant blijkt in de praktijk een struikelblok (maar niet onmogelijk) voor de wooncoöperatie. Dit ligt aan diverse factoren, zoals het inkomen van de initiatiefnemers, de betreffende woningen, de verkoopregels en het gebrek aan een borgingsystematiek voor deze variant.

Aandachtspunten bij de beheercoöperatie:

De corporatie kan met een beheercoöperatie kosten besparen op een deel van de uitvoerende taken. Bedrijfseconomisch is dat interessant. Tegelijkertijd kan dit ook op bezwaren stuiten binnen de corporatie: de kwaliteit van de onderhoudswerkzaamheden moeten goed zijn geborgd, aangezien de woningen in het bezit blijven van de corporatie, het kan minder werk betekenen voor de technische dienst, of het beeld kan ontstaan dat het onderhoud slechter van kwaliteit zal worden. Maak dit punt duidelijk aan initiatiefnemers van een wooncoöperatie.

Een aantal tips voor corporaties over een beheercoöperatie:

- Zorg voor regelmatig contact tussen de corporatie en de beheercoöperatie;
- Sommige corporaties besteden het onderhoud uit met ketenintegratie. Een corporatie kan in dat geval in het contract een bepaling laten

opnemen waarmee een complex een uitzondering vormt. Er zijn corporaties die dat al doen (over zaken als schoonmaak), maar dit kan bijvoorbeeld ook voor onderhoud;

- Stel het contract dusdanig op dat er mogelijkheden zijn voor beide partijen om het contract wederzijds op te kunnen zeggen als er onvoldoende draagvlak blijkt te zijn bij de huurders;
- Het kan voorkomen dat bij contractbeëindiging een onderhoudsniveau van onvoldoende kwaliteit wordt geconstateerd. Maak hierover concrete afspraken, eventueel met boeteclausules, en leg die vast in de contracten;
- Het komt voor dat groepen niet meer in staat zijn om het beheer uit te

voeren. Bouw een mogelijkheid in dat de corporatie taken weer terug kan nemen en spreek hier voorwaarden over af;

- Spreek minimaal eens per jaar met elkaar af voor afstemming en terugkoppeling;
- Leg zakelijke afspraken over de taken van de coöperatie en de corporatie (inclusief budgetten) vast. Maak duidelijk wat de consequenties zijn voor het niet nakomen van de afspraken voor beide kanten;
- Maak afspraken over het kwaliteitsniveau;
- Meer tips voor zelfbeheer vindt u in de [Menukaart Zelfbeheer van Kennisplatform Corpovenista](#).

Stap 5: Corporatie beslist

Regelingen in de Woningwet:

Voor de corporatie geldt geen verkoopverplichting evenals de verplichting om beheertaken over te dragen aan de wooncoöperatie. De corporatie beslist dus uiteindelijk of de wooncoöperatie doorgaat. Andere belanghebbende partijen hebben een adviesrol in de afweging, zoals gemeente (prestatieafspraken, zienswijze), bewonerscommissie en huurdersorganisatie. Zodra de initiatiefnemers en de corporatie overeenstemming hebben bereikt over de bijdrage van de wooncoöperatie aan het beheer en onderhoud en de verkoopvoorwaarden, kan de wooncoöperatie bij notariële akte worden opgericht.

Tips & tricks voor corporaties:

Zorg voor een gedegen afweging

Op basis van de eigen visie en gegevens van de corporatie en het coöperatieplan van de initiatiefnemers neemt de corporatie de beslissing of de wooncoöperatie al dan niet gerealiseerd wordt. Voor de meeste corporaties moet het plan, los van een sluitende businesscase, moeten aantonen wat de maatschappelijke meerwaarde is van de wooncoöperatie. Er zijn uiteraard meerdere componenten die meespelen in de afweging. Bovendien is elk initiatief maatwerk. Benoem dit gedurende het proces bij de initiatiefnemers.



Uit de interviews die zijn gevoerd voor dit stappenplan kwamen zeer veel ervaringen en lessen van en voor corporaties. Als afsluiting van deze handreiking geven we een aantal algemene tips over het proces waar corporaties hun voordeel mee kunnen doen.

1. Het is essentieel dat mensen goed en serieus zijn aangehaakt bij het proces, zowel van corporatiezijde als van initiatiefzijde.
2. Vraag initiatiefnemers wat ze nodig hebben om het gesprek aan te kunnen gaan over de verwachtingen van en beelden over de corporatie.
3. Hoe serieuzer het proces wordt, des te meer zal de betrokkenheid en bereidheid blijken om inzet te plegen en risico's te nemen. Het gaat uiteindelijk om de vraag wat het de initiatiefnemers waard is. Zorg ervoor dat initiatiefnemers zelf bezig zijn om daar achter te komen.
4. Niemand weet waar het initiatief op uitkomt en hoe snel het proces zal verlopen. Als initiatiefnemers zich beseffen dat er veel meer bij komt kijken dan ze eigenlijk willen, moet er ruimte zijn om te stoppen.
5. Zorg dat er manieren zijn om bewoners actief te houden in een fase waarin weinig stappen kunnen worden gezet, bijvoorbeeld in een fase van besluitvorming. Hierdoor kan de dynamiek even weg zijn. Corporatie en initiatiefnemers kunnen de achterban betrokken houden door hen regelmatig te blijven informeren. Bereid initiatiefnemers voor op dit soort periodes.
6. Zorg ervoor dat intern verschillende afdelingen betrokken zijn en dat er onderzocht is of er voldoende draagvlak is voor het initiatief. Zorg ervoor dat de projecturen en de eventuele verliespost gedekt zijn.
7. Het toewijding en het begrip nemen toe naarmate er sprake is van onderling vertrouwen en de wetenschap dat iedereen zijn/haar best doet. Dit wordt bereikt door transparantie en zakelijke afspraken. Ook op negatieve berichten zal in deze context eerder begripvol worden gereageerd.



4 Bronnen

Documentatie:

- [Woningwet 2015, artikel 18a](#)
- [Besluit Toegelaten Instellingen 2015 \(BTIV; artikelen 2 t/m 4 en artikelen 22 t/m 27\)](#)
- [Nota van Toelichting in BTIV 2015](#)
- [Ministeriële Regeling toegelaten instellingen volkshuisvesting 2015 \(artikelen 9 t/m 12\)](#)
- [Publicatie 'De wooncoöperatie, dat zijn wij! Portretten van acht pioniers'. Platform31, november 2015](#)
- [Kennisdossier De wooncoöperatie, Platform31](#)
- Logboek naar aanleiding van onderzoek naar oprichting Roggeveenstraat, Haag Wonen, februari 2016
- Verslagen bijeenkomsten koplopers (2014-2015), Experimentprogramma Wooncoöperaties, Platform31

Interviews:

Trevor James, VanNimwegen
Ytsen Strikwerda, Elkien
Els van der Schans, Haag Wonen

Expertsessie:

Anne-Marie Frissen, Aedes vereniging van Woningcorporaties
Geby de Jong, De Alliantie
Kevin Klop, Ministerie van BZK
Marion Kranenburg, Eigen Haard
Richelle Krens, Haag Wonen
René Lemein, Woonwijze
Tineke Lupi, Platform31
Gabriëlle van Veen, Ministerie van BZK

Meelezers:

Nicole De Bruijn, Wonen Noordwest Friesland
Grietje Doevendans, De Alliantie
Anne-Marie Frissen, Aedes vereniging van Woningcorporaties
Trevor James, Van Nimwegen
Anja Schipper, De Alliantie
Arno van der Valk, Woonstede
Birgitta Verkampen, Stichting Woonpartners
Jasper Willems, Aedes vereniging van Woningcorporaties



Wanneer een woningcorporatie besluit om over te gaan tot verkoop van de woningen gelden de verkoopregels zoals verwoord in het **BTIV 2015 (artikel 22 t/m 27)** en de **Ministeriële Regeling 2015 (artikel 9 t/m 12)**. Belangrijk hierbij is dat er verschillende verkoopregels gelden voor de vastgoedcoöperatie en de koperscoöperatie.

Uit het programma van Platform31 over wooncoöperaties is gebleken dat de interesse in de vastgoedcoöperatie (de collectieve variant van de wooncoöperatie) groot is en dat aanpassing van de verkoopregels kan bijdragen aan de realisatie ervan. Mede naar aanleiding van deze signalen is besloten om, bij wijze van experiment, soepelere regels voor verkoop door woningcorporaties te hanteren indien een wooncoöperatie de woningen collectief in bezit wil nemen. Onder bepaalde voorwaarden mag korting worden verleend, analoog aan het regime voor vervreemding aan natuurlijke personen voor eigen bewoning. Deze beleidsregel is in september 2016 in werking getreden en is geldig tot 1 januari 2019. [Klik hier](#) voor een uitwerking van de beleidsregel.

In dit stappenplan zetten we de verkoopregels voor beide varianten uiteen.

5.1 Verkoopregels bij de koperscoöperatie

Wanneer initiatiefnemers een koperscoöperatie willen oprichten met *individueel eigendom* (variant A; zittende huurders worden eigenaar), gelden de verkoopregels *aan natuurlijke personen voor eigen bewoning*.

- Het startpunt is de vaststelling van de woningwaarde door taxatie van de leegwaarde of op basis van de meest recente WOZ-beschikking.
- De opbrengst voor de woningcorporatie moet tenminste 90 procent van die leegwaarde of WOZ-waarde bedragen. De korting op de verkoopprijs is dus maximaal 10 procent.

- Er kan echter een hoger kortingspercentage gegeven worden (tot maximaal 50 procent). In dat geval gelden de eisen van Verkoop onder Voorwaarden (VoV). Deze eisen hebben betrekking op het bij doorverkoop terugbetalen van de korting en het delen van de waardeontwikkeling met de woningcorporatie.

- Een toelichting op Verkoop onder Voorwaarden:

- Met deze voorwaarden wordt geprobeerd om een evenwicht te creëren tussen het voorkomen van weglek van maatschappelijk vermogen uit de sector, het stimuleren van eigen woningbezit, het tegengaan van speculatie en het voorkomen van marktbederf. De woningcorporatie mag de kortingsmogelijkheden binnen deze regels differentiëren naar groepen kopers en bijvoorbeeld onderscheid maken tussen zittende huurders en overige kopers.

- *Over terugbetalen van korting:*

Bij een 'verkoop onder voorwaarden' moet de gegeven korting worden terugbetaald wanneer de woning wordt doorverkocht binnen tien jaar na het moment van koop. In de koopovereenkomst kan een langere termijn dan tien jaar worden overeengekomen, maar niet een kortere.

- *Over het delen van de waardeontwikkeling:*

Ook moet bij doorverkoop van de woning binnen tien jaar de waardeontwikkeling (zowel positief als negatief) worden gedeeld met de woningcorporatie.

Er geldt een uitzondering op het delen van de waardeontwikkeling, namelijk bij verkoop tegen een prijs van ten minste 75 procent van de leegwaarde waarbij het huishoudinkomen van de koper niet hoger is dan de inkomensgrens (prijspeil 2016: 39.874 euro).

De waardeverdeling vindt als volgt plaats: het percentage van de waardeontwikkeling dat ten goede (of ten laste) van de woningcorporatie

komt, bedraagt 1,5 maal het verschil tussen 100 en het percentage van het bedrag van de leegwaarde (op het tijdstip van verkoop dat die persoon heeft betaald), met een maximum van 50 procent van de waardeontwikkeling.

Ook hier geldt dat in de koopovereenkomst een langere termijn dan tien jaar kan worden afgesproken, maar niet een kortere.

- Wanneer er sprake is van verkoop aan een natuurlijk persoon voor eigen bewoning tegen minder dan 90 procent van de leegwaarde of WOZ-waarde én tegen voorwaarden die afwijken van de eisen in Verkoop onder Voorwaarden, is vooraf toestemming van de Autoriteit woningcorporaties (Aw) noodzakelijk.
- Over de verkoop aan natuurlijke personen voor eigen bewoning moet de woningcorporatie via de jaarverslaggeving verantwoording afleggen. Ook moeten ze (net als alle verkopen waarvoor geen voorafgaande goedkeuring hoeft te worden gevraagd) worden opgenomen in de verantwoordingsinformatie (dVi). De Autoriteit kan zo controleren of de toegelaten instelling voldoet aan de voorwaarden.

5.2 Verkoopregels bij de vastgoedcoöperatie

Als initiatiefnemers voornemens zijn om een vastgoedcoöperatie op te richten die eigenaar wordt van de woningen (variant B collectief eigendom), gelden de verkoopregels aan derden. Een wooncoöperatie is immers geen natuurlijk persoon maar een rechtspersoon. Bij verkoop aan derden gelden zowel procedureel als qua vaststelling van de verkoopprijs strenge regels. We starten met de prijsregels.

- De woningwaarde bij verkoop aan derden wordt als volgt vastgesteld:
 - De waarde van een blijvend gereguleerd complex (minimaal 10 procent sociale huur) van al dan niet verhuurde woningen wordt vastgesteld door taxatie van de leegwaarde per type woning. Het taxatierapport wordt gevalideerd. Ook mag de waarde van een complex worden bepaald op basis van de meest recente WOZ-beschikkingen.
 - De waarde van een verhuurd te liberaliseren/geliberaliseerd complex (minder dan 10 procent sociale huur) moet, aanvullend op de marktwaarde of WOZ-waarde, ook op bovenstaande wijze bepaald worden. Er hoeft geen validatie plaats te vinden als het complex in verhuurde staat wordt getaxeed.
- Bij verkoop van geliberaliseerde of te liberaliseren huurwoningen moet de verkoopprijs ten minste gelijk zijn aan de marktwaarde in verhuurde staat of de WOZ-waarde.
- Voor blijvend gereguleerde woningen geldt:
 - In onverhuurde staat: verkoopprijs van ten minste 100 procent van de leegwaarde of WOZ-waarde. Woningen met een tijdelijk contract (bijvoorbeeld op basis van de leegstandswet) vallen hier ook onder.
 - In verhuurde staat: verkoopprijs van ten minste 75 procent van de leegwaarde of WOZ-waarde. Woningen in verhuurde staat kunnen ook voor minder dan 75 procent (maximaal 50 procent) van de leegwaarde of WOZ-waarde worden verkocht. Dan gelden een aantal voorwaarden:
 - De verkoopprijs is minstens gelijk aan de leegwaarderatio in de methodiek van de Belastingdienst voor de bepaling van de waarde van verhuurde woningen (Uitvoeringsbesluit inkomstenbelasting 2001). De woningcorporatie moet hiervoor de op dat moment geldende huurprijs aanleveren;

- De woningen blijven na de koop tenminste zeven jaar voor verhuur bestemd;
 - En tot dertig jaar na de koop wordt de winst bij uitponding verdeeld tussen de woningcorporatie en de partij die de woningen uitpondt.
- Wanneer woningen in verhuurde staat worden verkocht en direct daarna ingrijpend worden gerenoveerd, kan het interessant zijn om de residuele taxatiewaarde te hanteren. Dit is de waarde van het object na de door de koper geplande renovatie minus de renovatiekosten.

Procedurele regels

De verkoopregels aan derden omvatten naast prijsregels een aantal procedurele regels. Voor de verkoop is voorafgaande goedkeuring van de minister noodzakelijk. Deze bevoegdheid is gemandateerd aan de Autoriteit woningcorporaties (Aw). Bij verkoop aan natuurlijke personen is geen sprake van voorafgaande goedkeuring, maar uitsluitend van toezicht achteraf via de accountant.

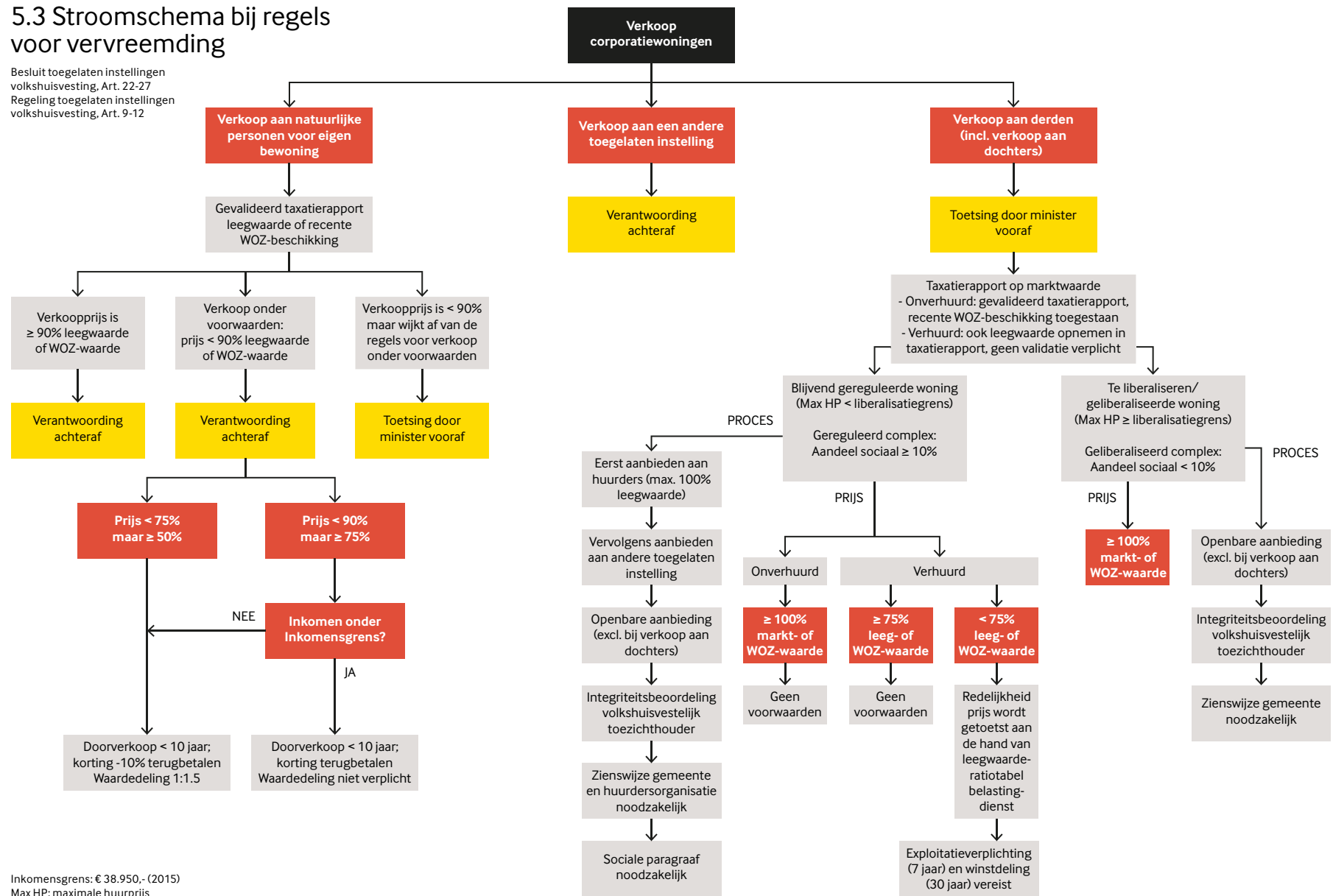
Verder geldt bij verkoop aan derden voor te liberaliseren/geliberaliseerde woningen dat er eerst een openbare aanbidding aan de markt plaats moet vinden. Bij blijvend gereguleerde woningen gelden hier aanvullende eisen op: ze moeten eerst aangeboden worden aan de zittende huurders en vervolgens aan een andere woningcorporatie die regionaal actief is. Deze stappen moeten voorafgaand aan de openbare aanbidding plaatsvinden.

Daarnaast moet er in beide gevallen een integriteitsbeoordeling van de wooncoöperatie plaatsvinden en er moet een positieve zienswijze afgegeven worden: voor blijvend gereguleerde woningen is een zienswijze van gemeente en betrokken huurdersorganisatie verplicht en voor geliberaliseerde/te liberaliseren woningen een zienswijze van de gemeente.

De volgende pagina geeft in een stroomschema de prijsregels en procedurele regels weer bij verkoop van corporatiebezit aan natuurlijke personen voor eigen bewoning en aan derden.

5.3 Stroomschema bij regels voor vervreemding

Besluit toegelaten instellingen volkshuisvesting, Art. 22-27
 Regeling toegelaten instellingen volkshuisvesting, Art. 9-12



Inkomensgrens: € 38.950,- (2015)
 Max HP; maximale huurprijs



Colofon

Uitgave

Platform31

De gezamenlijke ruimte waar mensen wonen, werken en samenleven is het domein van Platform31. We zitten bovenop maatschappelijke ontwikkelingen, zien waar het gaat schuren en onderzoeken wat nodig is om problemen op te lossen. We verbinden beleid, praktijk en wetenschap om tot een aanpak te komen waarmee bestuurders, beleidsmakers en uitvoerders direct aan de slag kunnen. www.platform31.nl

Auteur

Marieke Jonker-Verkaart

Redactie

Saskia Hinssen

Fotografie

Alex Schröder

Vormgeving

Gé grafische vormgeving

Den Haag,

Augustus 2016.