



Woonvarianten voor senioren

PLATFORM31

Stappenplan voor het toetsen van de financiële haalbaarheid

Inhoud

Voorwoord 3

Samenvatting 4

1 Inleiding 7

1.1 Achtergrond 7

1.2 Werkwijze 8

1.3 Leeswijzer 9

2 De basis van een nieuw initiatief 10

2.1 Initiatiegroep en visie 10

2.2 Marktverkenning 11

2.3 Maatschappelijke functie 12

2.4 Drie woonvarianten 12

2.5 Samenwerking met andere partijen 13

2.6 Planontwikkeling 14

3 Initiatieffase 15

3.1 Middelen voor onderzoek 15

3.2 De keuze voor een rechtspersoon 15

3.3 Ontwerp 16

3.4 Financiële haalbaarheid 16

4 Planvorming 18

4.1 Waar vind ik de middelen? 18

4.2 Definitief ontwerp en locatie 18

4.3 Bedrijfsplan 18

5 Uitvoering 20

5.1 Financieren van de uitvoering 20

5.2 Het technisch ontwerp 21

5.3 Prospectus 21

6 Exploitatie 22

6.1 Haalbaarheid 22

6.2 Uitgaven instandhouding en beheer 24

6.3 Huurinkomsten 26

7 Businesscases 30

7.1 Woningmix 30

7.2 Buurtfunctie 33

7.3 Zorgconcept 34

7.4 Combinaties 35

8 Financiering 37

8.1 Knelpunten in de financiering 37

8.2 Bronnen van kapitaal 38

9 Adviseurs en financiers 40

9.1 Advies en toezicht 40

9.2 Geldverstrekkers 40

Bijlagen 50

Bijlage 1: Overzicht betrokkenen 42

Bijlage 2: Stappenplan 43

Bijlage 3: Rechtspersoon 45

Bijlage 4: Exploitatiemodellen initiatieffase 48

Bijlage 5: Financieringsmix 55

Colofon 58

Voorwoord

Het aantal senioren in Nederland stijgt de komende jaren. Dit heeft invloed op de huishoudenssamenstelling: er is een toename te verwachten van het aantal eenpersoonshuishoudens in deze leeftijdscategorie. Daarnaast is de trend, deels ingegeven door overheidsbeleid, dat ouderen graag langer zelfstandig (thuis) willen blijven wonen. Dat willen ze veelal met gelijkgestemden in een omgeving waar voldoende voorzieningen zijn. Er ontstaan steeds meer particuliere initiatieven die woonvarianten voor senioren ontwikkelen. Naast de particuliere initiatieven zijn er ook sociaal ondernemers (voortkomend uit de projectontwikkelingshoek), maatschappelijke organisaties, zoals woningcorporaties of zorgorganisaties, en projectontwikkelaars die een alternatief voor het traditionele verzorgingshuis ontwikkelen.

Platform31 heeft in opdracht van het ministerie van VWS deze trend onderzocht in het kennisprogramma 'Nieuwe woonzorginitiatieven'. Onderliggende publicatie is het resultaat van de tweede fase van dit programma dat inspeelt op de vraag naar woonvarianten voor senioren. Hierin is de focus gericht op het opzetten van een goed onderbouwde businesscase die nodig is om financiering van woonvarianten mogelijk te maken. De publicatie biedt alle mogelijke initiatiefnemers hiervoor een handreiking. Niet alle partijen hebben behoefte aan dezelfde informatie, maar alle partijen kunnen in deze publicatie wel de voor hen noodzakelijke informatie vinden.

Bij de uitwerking van dit vraagstuk hebben we ons laten inspireren door een aantal koplopers en laten adviseren door financiële experts. De koplopers zijn die initiatiefnemers die al woonvarianten aan het ontwikkelen zijn of gebouwd hebben en deze nu exploiteren. De financiële experts hebben in hun werkpriktijk dit soort initiatieven van financieel advies voorzien. In bijlage 1 is de lijst opgenomen van alle betrokkenen. De koplopers en experts hebben een belangrijke bijdrage geleverd aan onderliggende publicatie. Heel hartelijk dank daarvoor.

Platform31 staat altijd open voor praktijkervaringen. Als u initiatiefnemer bent kunt u uw ervaringen met ons delen, zodat we die ook mee kunnen nemen in het kennisprogramma.

Samenvatting

We zien steeds meer nieuwe woonvarianten op de woningmarkt verschijnen waarin een combinatie van wonen, welzijn en zorg is vormgegeven. Deze woonvarianten worden regelmatig ontwikkeld door een groep gelijkgestemde particulieren die samen oud willen worden in een aangename woonomgeving. Maar ook sociaal ondernemers, woningcorporaties en projectontwikkelaars ervaren dat er te weinig aanbod is voor senioren die langer zelfstandig willen blijven wonen en springen in dat gat. Het verschil met het oude verzorgingshuis is dat in de nieuwe woonvarianten mensen zelfstandig wonen en, afhankelijk van hun wensen en behoeften, gebruik maken van gemeenschappelijke ruimten, deelnemen aan activiteiten en zorg 'inkopen'. De geldstromen voor wonen, zorg en welzijn zijn hierbij gescheiden. Dit maakt dat er andere businesscases nodig zijn. Tegelijk blijkt dat de financiering van dergelijke woonconcepten ingewikkeld is.

Deze rapportage bundelt verschillende aspecten die een rol spelen bij het verkrijgen van financiering. Initiatiefnemers van woonvarianten krijgen zo een handreiking om nog beter onderbouwde initiatieven op te zetten.

Ontwikkel een visie en de daarbij behorende woonvariant

Om potentiële financiers en eventuele samenwerkingspartners vertrouwen te geven in het initiatief is een goed onderbouwde businesscase van belang. In deze publicatie komen alle aspecten aan de orde die daarbij van belang zijn:

- formuleer een doordachte visie op wat je met het wooninitiatief wilt bereiken;
- bepaal de doelgroep;
- bepaal welk type woningen nodig is;
- bepaal welke voorzieningen en diensten passend zijn bij de doelgroep en de visie ondersteunen;

- doe marktonderzoek naar de vraag;
- overleg met de gemeente om aansluiting te vinden bij hun woon(zorg)visie.

Op basis van praktijkervaring, opgehaald bij koplopers die al woonvarianten hebben ontwikkeld, hebben we businesscases opgesteld voor **drie woonvarianten**:

- **Woningmix**: een mix van woningen, zowel huur, koop als goedkoop en duur. Aan de haalbaarheid van het concept dragen koopwoningen en duurdere huurwoningen bij. Bij het realiseren van sociale huurwoningen moet rekening gehouden worden met strikte wet- en regelgeving met betrekking tot huurhoogte en toewijzing.
- **Buurtfunctie**: maatschappelijke en commerciële voorzieningen met aanbod voor de buurtbewoners. Hiervoor is financiering uit verschillende bronnen bij elkaar te sprokkelen. Inkomsten uit verhuur van commerciële ruimten, uit subsidie van gemeente, provincie of Rijk voor de maatschappelijke ruimten en op bepaalde tijden uit commerciële verhuur van de maatschappelijke ruimten.
- **Zorgconcept**: zorgaanbod voor bewoners variërend van lichte thuiszorg tot zwaardere 24-uurszorg. In het complex kunnen extra kamers aanwezig zijn die kortdurend verhuurd worden voor bijvoorbeeld respijtzorg, wijkziekenboeg voor eerstelijnsverblijf, logeerruimte voor mantelzorgers of tijdelijk verblijf voor revaliderenden. Dit zijn echter onzekere inkomsten, omdat ze afhankelijk zijn van de vraag. Een gezondheidscentrum in het complex levert wel betrouwbare, langjarige huurinkomsten op.

Doorloop alle stappen van de bouwplanontwikkeling

Voor het ontwikkelen van elke woonvariant moet het proces van planontwikkeling worden doorlopen. We onderscheiden daarin drie stappen.

1. Initiatieffase

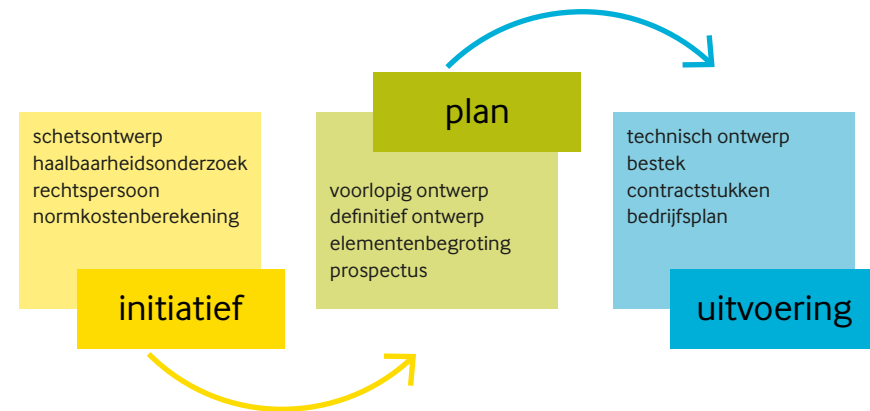
Tijdens het uitwerken van het initiatief dient er zicht te zijn op een locatie; dan kan ook draagvlak in de buurt worden verkregen. In deze fase moet ook de rechtspersoon van de gezamenlijke initiatiefnemers worden bepaald en organisaties met wie men wil samenwerken moeten worden benaderd. Het ontwerpproces begint met een massastudie en schetsontwerp. Vervolgens wordt op basis van normkosten de exploitatie inzichtelijk.

2. Planfase

In deze fase worden harde afspraken gemaakt met de gemeente over de locatie en de eventuele bestemmingsplanwijziging. Het plan wordt concreter ingevuld door het bepalen van de exacte aantallen en vierkante meters van woningen en andere ruimtes, wat leidt tot een definitief ontwerp. Dit wordt financieel vertaald in een elementenbegroting. Met een goede prospectus (investeringen en exploitatielasten en -baten) worden offertes bij banken opgevraagd en wordt bepaald welke andere manieren van financiering mogelijk zijn (bijvoorbeeld via goededoelenfondsen of crowdfunding).

3. Uitvoeringsfase

Het definitief ontwerp wordt vertaald naar een technisch ontwerp, een technische omschrijving (bestek) en andere aanbestedingstukken. De vergunningen worden aangevraagd en de aannemer wordt gecontracteerd. Het bedrijfsplan wordt gemaakt en de leningovereenkomst met banken en andere financiers worden gesloten.



Figuur 1: Fasen bouwplanontwikkeling

In het hele planproces is het van belang om de gemeente goed te betrekken. Daardoor kunnen procedures wellicht versneld worden. Het is raadzaam om de omwonenden bij het proces te blijven betrekken, zodat vragen en eventuele onrust snel in beeld komen en opgelost kunnen worden.

Hoe krijg je de financiering rond?

In alle stappen van de planontwikkeling is voorfinanciering nodig. Met name voor particuliere initiatiefnemers kan dat nog wel eens een probleem zijn. Daarvoor heeft het ministerie van VWS de Stimuleringsregeling Wonen en Zorg in het leven geroepen. Deze bestaat uit een subsidie in de initiatieffase, een lening in de planfase en een borgstelling ten behoeve van de uitvoeringsfase.

De financiering van woonvarianten bestaat altijd uit een mix van bronnen, dat veelal ook een vereiste is van banken. Dit is eigen vermogen (meestal aandelen of inleg van leden), achtergesteld vreemd vermogen (zakelijke leningen, vaak in de vorm van obligaties) en leningen met onderpand (leningen met recht van hypotheek op het vastgoed).

In het algemeen geldt dat banken terughoudend zijn met het verstrekken van leningen aan bewonersinitiatieven en sociaal ondernemers, omdat zij dit zien als zakelijke initiatieven. Daarom moeten initiatieven vaak tot 30 procent van de investering zelf inleggen of via achtergestelde leningen (obligaties of crowdfunding) inbrengen. Er kan ook geld worden geleend bij maatschappelijke organisaties of goede doelenfondsen, veelal tegen gunstige voorwaarden. Soms is het mogelijk om van de gemeente of provincie borgstelling of garantie te krijgen.

Krijg zicht op de exploitatie

De haalbaarheid van het wooninitiatief is afhankelijk van de investeringskosten, het exploitatiesaldo en het rendement. De investeringskosten bestaan uit grondkosten, aankoopkosten (in geval van aankoop van een bestaand gebouw), bouwkosten en bijkomende kosten voor ontwerp, advies, leges, verzekeringen en aansluitingen. De exploitatie is opgebouwd uit inkomsten uit verkoop, huur en servicekosten en uit uitgaven aan eventuele erfpacht, onderhoud, beheer, administratie- en transactiekosten in het verhuur- en verkoopproces. Het rendement is de verhouding tussen de netto investeringsuitgaven en het exploitatiesaldo over de termijn van de exploitatie. Als dit percentage gelijk of hoger is dan het geëiste rendement op het vermogen dan is het project financieel haalbaar.

Bij woonvarianten in combinatie met welzijn en zorg is het maatschappelijk rendement ook interessant, hoewel moeilijker in harde euro's uit te drukken. Bekend is wel dat sociale netwerken en informele zorg op allerlei manieren bijdragen aan een prettiger leven en aan het verminderen van de formele zorgvraag.

Haal deskundig advies in huis

Het ontwikkelen van woonvarianten is een ingewikkeld en langdurig proces. Voor onderdelen ervan is specialistische kennis vereist, bijvoorbeeld als het gaat om de op te richten rechtspersoon of over de financiering. Voor het technisch ontwerp moeten eveneens specialisten worden ingehuurd. Er bestaan ook verschillende koepels van bewonersinitiatieven en een vereniging van sociaal ondernemers die initiatiefnemers bij kunnen staan.





1. Inleiding

Het percentage senioren (ouder dan 65 jaar) in Nederland zal in 2040 ongeveer 26 procent¹ bedragen. Daarmee verandert ook de huishoudenssamenstelling; er is een toename te verwachten van het aantal eenpersoonshuishoudens in deze leeftijdscategorie. Deze ontwikkeling en de - mede door overheidsbeleid ingegeven - wens van de senioren om langer zelfstandig thuis te blijven wonen, vindt zijn weerslag in de vraag naar een diverser aanbod woonconcepten. We zien steeds nieuwe wonen-zorg-welzijnvarianten op de woningmarkt verschijnen. Deze worden ontwikkeld door woningcorporaties die hun oudere doelgroep een gepaste woning willen bieden, door projectontwikkelaars die met communitybuilding een nieuw productmarktcombinatie op de markt zetten, door sociaal ondernemers die zien dat er veel vraag naar en weinig aanbod is van dit type woning, en door particulieren die met een groep gelijkgestemden in een wooncomplex samen oud willen worden. Het verschil met het oude verzorgingshuis is dat in de nieuwe woonvarianten mensen zelfstandig wonen en afhankelijk van hun wensen en behoeften gebruik maken van gemeenschappelijke ruimten, deelnemen aan activiteiten en zorg 'inkopen'. De geldstromen voor wonen, zorg en welzijn zijn hierbij gescheiden. Dit maakt dat er andere businesscases nodig zijn.

Het ontwikkelen van deze nieuwe woonvarianten is een pad vol hobbels. Enerzijds is de Nederlandse wet- en regelgeving nog niet afgestemd op deze ontwikkelingen. Daarnaast is bij de planontwikkeling en het beheer van een woonvariant samenwerking met verschillende partijen noodzakelijk en die is niet altijd vanzelfsprekend.

In het driejarig kennisprogramma 'Nieuwe woonzorginitiatieven' in opdracht van het ministerie van VWS, onderzoekt Platform31 deze hobbels en komt ze tot handelingsperspectief voor initiatiefnemers.

1.1 Achtergrond

In 2019 is Platform31 gestart met het driejarig kennisprogramma 'Nieuwe woonzorginitiatieven' in opdracht van het ministerie van VWS. De eerste fase (2019) in het programma was de inventarisatie van de verschillende woonvarianten in het land die zijn ontwikkeld door diverse groepen initiatiefnemers. Dit is beschreven in de publicatie van Platform31 'Woonvarianten voor senioren: hoe krijg je ze van de grond?' uit april 2020. Daarbij is opgehaald wat deze wooninitiatieven als knelpunten hebben ervaren, wat ze geleerd hebben en welke vraagstukken nog open liggen. Deze vraagstukken hebben we vervolgens gedefinieerd in de volgende thema's:

- financiering van woonvarianten voor senioren;
- samenwerking met gemeente;
- duurzaam samenwerken en -leven binnen een groep initiatiefnemers.

In het tweede jaar (2020) is de aandacht uitgegaan naar het onderdeel financiering van woonvarianten. De laatste twee thema's onderzoeken we in 2021, het derde loopjaar van het project.

1. CBS StatLine: <https://opendata.cbs.nl/#/CBS/nl/dataset/83783NED/table?ts=1606988445524>

Knelpunten bij financiering van woonvarianten

Bij het verkrijgen van financiering voor de woonvarianten lopen initiatiefnemers tegen verschillende knelpunten aan:

- aanloopkosten;
- financiële haalbaarheid;
- kapitaal verkrijgen.

Deze aspecten hebben we samen met initiatiefnemers en financieel experts onderzocht en dat heeft geleid tot onderliggende publicatie.

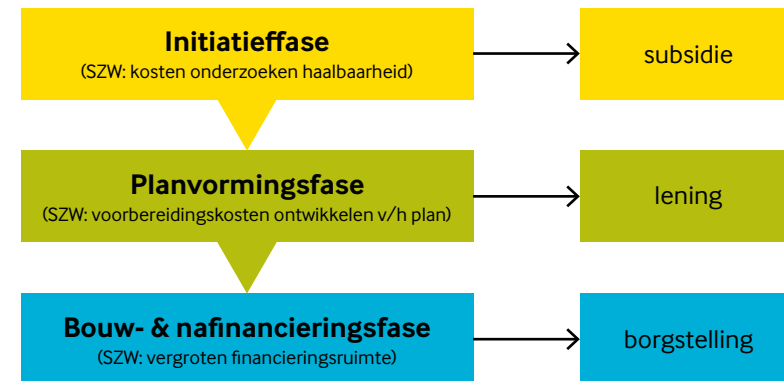
Stimuleringsregeling Wonen en zorg

Het ministerie van VWS heeft in 'Voortgang programma Langer Thuis'² in 2019 ook geconstateerd dat financiering een belangrijk knelpunt is bij de totstandkoming van kleinschalige wooninitiatieven. Zij ziet ook dat banken en pensioenfondsen slechts zeer beperkt middelen ter beschikking stellen. Daarom heeft het ministerie een financiële regeling in het leven geroepen om de initiatiefnemers te ondersteunen: de Stimuleringsregeling Wonen en Zorg.³ Deze wordt door de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) uitgevoerd.

De stimuleringsregeling bestaat uit een subsidie in de initiatieffase, een lening in de planfase en een borgstelling in de uitvoeringsfase. Het doel is om op deze manier meer kleinschalige initiatieven van de grond te krijgen, ook voor mensen met een laag- of middeninkomen. Om gebruik te kunnen maken van de Stimuleringsregeling dient een rechtspersoon te zijn opgericht en een bankrekening in Nederland te zijn geopend.

2. Het programma Langer Thuis heeft als doel dat ouderen in hun omgeving zelfstandig oud kunnen worden, met een goede kwaliteit van leven. Met het programma wil het ministerie datgene wat hiervoor nodig is, stimuleren, versterken en aanjagen.
3. <https://www.rvo.nl/subsidie-en-financieringswijzer/stimuleringsregeling-wonen-en-zorg-szw>

Stimulering op drie aspecten:



Figuur 2: Opbouw van de Stimuleringsregeling Wonen en Zorg (SZW) van het ministerie van VWS. Per fase is aanspraak mogelijk op de stimuleringsregeling wonen en zorg.

1.2 Werkwijze

Om zicht te krijgen op de mogelijkheden van financiering van woonvarianten voor senioren, hebben we drie vragen gedefinieerd die samen met externen zijn onderzocht en uitgewerkt. Het gaat om:

- Hoe stel je een goede onderbouwde businesscase op?
- Hoe krijg je een sluitend exploitatiemodel?
- Hoe kom je aan passende financiering voor je initiatief?

Kennisinnovatie met een kopgroep en experts

Onderdeel van het kennisprogramma 'Nieuwe woonzorginitiatieven' is een jaarlijkse inventarisatie van inspirerende voorbeelden van wooninitiatieven. De initiatiefnemers is gevraagd om op basis van hun eigen ervaring input te leveren bij de verschillende onderdelen van het thema financiering van woon-

varianten. Zij hebben de knelpunten in hun zoektocht naar financiering benoemd en aangegeven hoe een en ander efficiënter kan en wat nodig is van andere partijen.

Een groep experts uit de financiële wereld heeft gereflecteerd op deze ideeën en voorstellen. Zij hebben aangegeven wat nodig is voor een potentiële financier om een financieringsverzoek van een initiatiefnemer positief te kunnen benaderen. Daarbij hebben zij tips en tricks meegegeven voor het proces, om te komen tot financiering van woonvarianten.

De input van deze koplopers en experts hebben we vertaald naar een beschrijving van de visievorming, planontwikkeling, samenwerkingsverbanden en financieringsmixen. Verder zijn exploitatiemodellen ontwikkeld voor drie verschillende typen initiatieven: de woningmix, de buurtfunctie en het zorgconcept.

Kennisverspreiding

Nadat het traject van kennisinnovatie in een vergevorderd stadium was beland, hebben we deze ontwikkelde kennis aangeboden aan andere (potentiële) initiatiefnemers via enkele masterclasses. We hebben dat niet alleen via ons eigen kanaal gedaan via masterclasses, maar we hebben ook workshops verzorgd op bijeenkomsten van andere organisaties. Zo hebben we onze kennis verspreid tijdens een webinar van de Taskforce Wonen en Zorg en op het congres van VWS, 'Een nieuwe generatie ouderen langer thuis'. Deze presentaties van wat tot dan toe voorlag en de discussie daarover leidde vervolgens ook tot een aanscherping van de modellen en de procesbeschrijving.

1.3 Leeswijzer

In het volgende hoofdstuk beschrijven we wat als eerste doordacht moet worden als men een wooninitiatief op wil zetten. Hoofdstuk 3 gaat in op de initiatieffase. Beschreven wordt welke organisatievormen mogelijk zijn, hoe het schetsontwerp tot stand komt en wat belangrijk is voor een eerste haalbaarheidstoets. De planvorming wordt in hoofdstuk 4 toegelicht: hoe wordt het plan concreet gemaakt en welke kengetallen zijn nodig voor het bedrijfsplan? In hoofdstuk 5 komt de uitvoeringsfase aan de orde. Dit is de fase waarin alle stukken definitief gemaakt worden. Na de realisatie van het complex volgt de exploitatiefase, die in hoofdstuk 6 is beschreven. In hoofdstuk 7 wordt ingegaan op vier verschillende woonvarianten die mogelijk zijn. De financiering van de initiatieven wordt toegelicht in hoofdstuk 8 en tot slot gaat hoofdstuk 9 in op het inwinnen van advies bij planontwikkeling en financiering.



2. De basis van een nieuw initiatief

Het ontwikkelen van een wooninitiatief voor senioren en zorgbehoevende doelgroepen is een ingewikkeld en langdurig proces, zeker als het initiatief ook zorg of collectieve ruimten omvat. In bijlage 2 is een schematisch stappenplan opgenomen. Een belangrijk onderdeel in het proces is het verkrijgen van financiering. Dit kan bij banken, beleggers, via crowdfunding, door particuliere bijdragen, of een combinatie daarvan. In alle gevallen is het essentieel om een goed onderbouwde businesscase te hebben. Dit geeft potentiële financiers en eventuele samenwerkingspartners vertrouwen in het initiatief. Zij moeten ervan overtuigd zijn dat er goed is nagedacht over het doel van het initiatief, hoe dat te bereiken is en dat betrokken initiatiefnemers bereid zijn zich lang aan het initiatief te verbinden. Daarbij zijn niet alleen de cijfers belangrijk, maar ook de visie op het maatschappelijk vraagstuk en hoe dat wordt vormgegeven. In dit hoofdstuk gaan we verder in op deze onderdelen.

2.1 Initiatiefgroep en visie

Een initiatief voor een wooncomplex, met of zonder zorg- of welzijnsvoorzieningen, ontstaat vaak vanuit een behoefte van een groep bewoners. Een groep gelijkgestemden, al dan niet binnen een bestaand complex, wil samen wonen en oud worden in een gedeelde woonomgeving. De mogelijkheden daarvoor bestaan vaak onvoldoende in het reguliere aanbod. Er zijn ook voorbeelden in het land waar specifieke voorzieningen voor (zorgbehoevende) senioren in een gemeente ontbreken. Dit heeft tot gevolg dat ouderen noodgedwongen hun vertrouwde wijk - of zelfs hun dorp - moeten verlaten wanneer ze bepaalde zorg nodig hebben.

Steeds vaker springen sociale ondernemers in dit gat en ontwikkelen ze diverse woonvarianten voor senioren.⁴ Ook bij corporaties speelt het thema wonen met zorg steeds vaker. Ze zoeken samenwerking met de gemeente en agenderen met lokale zorgorganisaties de opgave van veranderende woonbehoefte en toenemende zorgbehoefte. Vaak ontbreekt een concrete aanpak nog.⁵

Wie de initiatiefnemer ook is, het is van belang dat deze een duidelijke visie heeft op wat hij wil bereiken, voor wie en hoe. Dit is belangrijk om potentiële financiers en toekomstige samenwerkingspartners vertrouwen te geven in het initiatief. Dan gaat het om onder meer om de volgende aspecten:

- Wie zijn de initiatiefnemers, wat is hun achtergrond en wat zijn hun drijfveren? Zijn ze bereid en hebben ze de mogelijkheid om zich een zeer lange periode in te zetten voor het project? Gaan ze er zelf wonen en hoe zien zij hun rol als het project is opgeleverd? Wie kan het overnemen als de huidige initiatiefnemers wegvallen?
- Wat is het probleem dat gesignaleerd wordt en hoe biedt het wooninitiatief daar een oplossing voor?
- Hoe moeten de woning, de woonomgeving en het complex er uitzien?
- Welke gedeelde en individuele voorzieningen zijn wenselijk? Is het denkbaar dat er commerciële of maatschappelijke voorzieningen in het gebouw komen en welk type 'commercie' en maatschappelijk initiatief?
- Welke partijen zijn nodig om voorzieningen te laten functioneren?

4. Ecorys, 'Sociaal beheer in geclusterde woonvormen', 2020 <https://www.woningmarktbeleid.nl/binaries/woningmarktbeleid/documenten/publicaties/2020/11/10/rapport-sociaal-beheer-in-geclusterde-woonvormen/Rapport+sociaal+beheer+in+geclusterde+woonvormen.pdf>

5. Platform31, 'Opgave wonen en zorg in beeld' geeft een overzicht van de stand van zaken bij gemeenten en corporaties. <https://www.platform31.nl/publicaties/opgave-wonen-en-zorg-in-beeld#>

- Hoe ziet de toekomst eruit? Wie wonen er op termijn in het complex, hoe vindt de woonruimteverdeling plaats van de huurwoningen, wat gebeurt er als een koopwoning verkocht wordt, is er een vorm van coöptatie?
- Wil men zorg aanbieden? En hoeveel dan, want dit kan variëren van lichte thuiszorg tot een 24-uurszorgaanbod. En wat is mogelijk?

2.2 Marktverkenning

Onderzoek naar behoeften van bewoners en bestaand aanbod is van belang als basis voor de uitwerking van het idee. Het moet inzichtelijk zijn of er voldoende vraag is naar de woningen en voorzieningen, nu en in de toekomst. De vraag die initiatiefnemers nu zien, voor hun specifieke groep, kan bijvoorbeeld een niche-vraag zijn, waar maar beperkt belangstelling voor is. En wat gebeurt er als op termijn woningen leeg komen: is er dan nog vraag naar dit type woningen? Niet elke oudere heeft ook dezelfde wensen als het gaat om woningtype en samenlevingsvorm. Sommigen vinden het bijvoorbeeld veilig om in een appartement te wonen, terwijl anderen dat associëren met onpersoonlijk. Het wonen boven een basisschool kan voor sommigen levendigheid betekenen, terwijl anderen het als onrustig ervaren. Gemeenschappelijke voorzieningen dragen bij aan het bevorderen van sociale contacten, maar het kan ook ervaren worden als sociale druk om deel te nemen aan activiteiten. Bovendien kunnen bepaalde voorzieningen al in de omgeving aanwezig zijn of in ontwikkeling zijn. Zo zal dus goed over het concept nagedacht moeten worden in relatie tot de doelgroep en aard en omvang van de vraag.

Vaak heeft de gemeente recente woningmarktonderzoeken en analyses van demografische ontwikkelingen voorhanden. Ze heeft meestal ook een uitgewerkte woonvisie met aantallen woningen in de bestaande voorraad, ontwikkelplannen en prestatieafspraken. Daarin is aangegeven hoe de gemeente het wonen in de gemeente ziet en welke afspraken met woningcorporaties en huurders daarover gemaakt zijn.



Helaas ontbreekt de combinatie wonen met zorg nog wel eens in die woonvisie, of is deze beperkt ingevuld op basis van macro-aantallen. Initiatiefnemers kunnen de gemeente helpen door te vragen om daar eens over na te denken, of de gemeente uitdagen om een woonzorganalyse te maken. Soms nemen bewoners, sociaal ondernemers of maatschappelijke organisaties zelf het initiatief voor een behoeftenonderzoek op het gebied van wonen met zorg, in overleg en met hulp van de gemeente.

Voordat het initiatief helemaal is uitgedacht, is het van belang dat initiatiefnemers met de gemeente in gesprek gaan over hoe de gemeente tegenover het idee staat en wat zij daarbij kan en wil betekenen. De gemeente kan een potentieel geschikte locatie toewijzen, waarbij ze kan helpen bij de procedure voor het wijzigen van het bestemmingplan (indien noodzakelijk) of garant staan voor een lening. Vaak heeft de gemeente bijdragen en financierings-

mogelijkheden voor wooninitiatieven. Sommige provincies bieden ook die mogelijkheid. Daarnaast kan de gemeente bewoners, sociaal ondernemers en maatschappelijke initiatieven met elkaar en met derden in contact brengen.

Met een goede visie en marktverkenning worden in hoofdlijnen de kansen en haalbaarheid in kaart gebracht.

2.3 Maatschappelijke functie

Uiteraard is het belangrijk dat het wooninitiatief aansluit op de wensen van de toekomstige bewoners, maar het is minstens even interessant om na te denken over wat het initiatief voor de buurt of het dorp betekent en in de toekomst kan betekenen. Zijn er gemeenschappelijke voorzieningen te ontwikkelen waar buurtbewoners ook gebruik van kunnen maken? Zijn dit maatschappelijke voorzieningen, zorgvoorzieningen, misschien een kinderopvang of een behandelruimte voor fysiotherapie?



Vaak willen bewoners van een dorp of wijk winkels voor de dagelijks boodschappen; een bloemenzaak die de straat opfleurt of een lunchzaak met een terrasje voor de zonnige dagen. Initiatiefnemers kunnen helpen om zulke voorzieningen te realiseren, ook al zijn winkels en horeca in een woonbuurt of klein dorp soms niet levensvatbaar. Door voorzieningen te realiseren kunnen wooninitiatieven de buurt vooruit helpen: juist omdat er steeds meer ouderen komen die een kleine actieradius hebben, worden buurtwinkels wellicht weer levensvatbaar. Het is van belang te weten wat de wensen van bewoners en omwonenden zijn, maar ook reëel te zijn in wat mogelijk is.

2.4 Drie woonvarianten

Als de visie helder is en de marktverkenning is gedaan, komt het de gewenste woonvariant in beeld. Uit onze inventarisatie blijkt dat er drie varianten mogelijk zijn. Een verdere uitwerking hiervan is opgenomen in hoofdstuk 7.

Woningmix

Deze variant gaat uit van een initiatief voor samen zelfstandig wonen met alleen woningen, vaak van meer generaties. Het complex heeft eventueel beperkte gemeenschappelijke voorzieningen voor privaat gebruik door bewoners, zoals een gemeenschappelijke ruimte, een moestuin of zonnepanelen. Het kan een mix zijn van sociale huur met middenhuur of koopwoningen. De businesscase rekent door welke mix van woningen en gemeenschappelijke voorziening financieel haalbaar is.

Buurtfunctie: Ruimte voor de buurt

In dit model komen in het gebouw (maatschappelijke) voorzieningen die toegankelijk zijn voor buurtbewoners. De ervaring leert dat voorzieningen financieel haalbaar te maken zijn in een mix van commerciële en maatschappelijke ruimtes in het gebouw. Te denken valt aan praktijkruimte voor een huisarts of een fysiotherapeut, welzijnsfuncties, kantoorruimte voor dienstverleners met een buurtfunctie, een buurtwerkplaats en sportaccommodatie.

Wil dit concept slagen dan is het belangrijk dat de ondernemers en organisaties een sterke band hebben met de buurt of zelf in de buurt geworteld zijn. Buurtbinding draagt bij aan het succes van het complex.

Zorgconcept: Wonen of verblijf met zorg

Onderdeel van dit concept is een zorgfunctie die verder gaat dan het aanbod van praktijkruimte voor een huisarts of fysiotherapeut in het complex. Hier worden afspraken met zorgverleners gemaakt over een aanbod voor de bewoners en eventueel bewoners uit de buurt. Het kan gaan van lichte thuiszorg tot zwaardere 24-uurszorg aan huis met zorginfrastructuur voor de zorgverleners.

2.5 Samenwerking met andere partijen

Wooninitiatieven kunnen besluiten om het wooncomplex met partners te ontwikkelen en daarna het eigendom van de woningen of gemeenschappelijke ruimtes bij een andere partij onder te brengen. Vaak zijn dit woningcorporaties, maar ook zorgorganisaties of welzijnsorganisaties kunnen vastgoed in eigendom nemen of ontwikkelen, soms met steun van de gemeente.

Belegger

Als een wooninitiatief al het vastgoed in eigendom geeft aan een derde partij, kunnen de bewoners een beheercoöperatie vormen. Het wooninitiatief kan er dan voor kiezen om het vastgoed en bloc van de belegger te huren en weder te verhuren aan de bewoners; bewoners doen dan de toewijzing en voeren zelf de administratie. Over de uitvoering van onderhoudstaken en beheertaken kunnen de bewoners afspraken maken.

Woningcorporatie

Het is ook mogelijk om met een woningcorporatie een gemengd complex te realiseren. De woningcorporatie ontwikkelt en verhuurt sociale huurwoningen en het wooninitiatief bouwt vrije sectorhuurwoningen of koopwo-

ningen. Het wooninitiatief kan daarbij ook een gemeenschappelijke ruimte realiseren. Dit heeft als voordeel dat de woningcorporatie zich houdt aan hun wettelijke kerntaak en het wooninitiatief geen onrendabele investering hoeft te doen. Bovendien wordt het risico van de ontwikkeling gespreid, waardoor het project beter gefinancierd kan worden. Een voorbeeld hiervan is het Knarrenhof in Zwolle.

Knarrenhof

Het eerste Knarrenhof in Nederland, de Aa-hof ligt in de wijk Aa-landen in Zwolle. Op de locatie zijn 48 woningen gerealiseerd in twee hofjes. Elke woning heeft een eigen buitenruimte en de hofjes hebben een gezamenlijke binnentuin met een vrijstaand gemeenschapshuis: het Hofhuys. De bewoners organiseren er activiteiten en deze ruimte wordt beheerd door de bewonersvereniging Aa-hof.

De Aa-hof heeft een bijzondere woningmix: veertien woningen verspreid door de hoven worden te huur aangeboden in de sociale sector; deze woningen zijn turnkey opgeleverd aan de corporatie Delta Wonen. De overige woningen zijn verkocht aan particulieren: deels in een lagere prijsklasse, deels in een hogere. De koopovereenkomst voor de woningen kent een anti-speculatiebeding, omdat de grond door de gemeente geleverd is met een korting.

Knarrenhof bestaat uit een landelijke ANBI-stichting, lokale verenigingen van bewoners en belangstellenden, en een coöperatief ontwikkelbedrijf. De projectontwikkelaar maakte het plan voor de woningen met de lokale vereniging en verkocht de woningen aan leden van de vereniging. Dit zijn belangstellenden die zich bij Stichting Knarrenhof aangemeld hebben en een kleine jaarlijkse contributie betalen.

De woningen zijn Wmo-proof en rolstoeltoegankelijk en zijn gebouwd volgens de normen van het seniorenlabel: met brede deuren, grote badkamer en een slaapkamer waarin verpleging mogelijk is. Voor de bewoners gelden geen verplichtingen op het gebied van mantelzorg of dienstverlening. Wel wordt van bewoners goed nabuurschap verwacht: naar elkaar omzien en elkaar desgevraagd de helpende hand bieden. Als de bewoners dat willen, kunnen ze op termijn gezamenlijk zorg inkopen. Voor de bewoners geldt een minimumleeftijdsgrens van 45 jaar; er is geen maximum-leeftijdsgrens.

Zorgorganisatie

Wooninitiatieven kunnen ook samenwerken met een zorgorganisatie. Het wooninitiatief ontwikkelt en beheert woningen en andere ruimten en een deel van de woningen wordt verhuurd aan bewoners met een zorgbehoefte. Daarbij kan de praktijk- of kantoorruimte door de zorgorganisatie worden gehuurd. Dit heeft als voordeel dat de zorgorganisatie een deel van de huur vergoedt op een contract dat voor langere tijd vastligt en de vergoeding regelt vanuit de bestaande zorgbudgetten. De bewoners hoeven dat dan niet zelf te doen.

Welzijnsorganisatie

Ook samenwerking met een welzijnsinstelling is goed mogelijk; een deel van de gemeenschappelijke ruimte kan door de welzijnsinstelling worden gerealiseerd of gehuurd, beheerd en geprogrammeerd. De welzijnsinstelling kan daarbij voor de vergoeding gebruik maken van het vigerende accommodatiebeleid en van bestaande subsidies voor sociaal-cultureel werk en educatie binnen de gemeente. In dit verband is ook samenwerking met onderwijsinstellingen denkbaar.

2.6 Planontwikkeling

Als de keuze voor een bepaalde woonvariant is gemaakt en de mogelijke samenwerkingen zijn verkend, is het helder of het een realistisch initiatief is. Als dat zo is, wordt overgegaan naar concrete planontwikkeling. Hiervoor moeten verschillende fasen worden doorlopen, waarin zowel het ontwerp van het gebouw als het financiële plaatje van grof naar fijn worden uitgewerkt. In de projectontwikkeling en de financiële wereld worden verschillende faseringen gehanteerd, met ieder hun eigen terminologie. In deze publicatie kiezen we voor de volgende drie fasen, die ook aansluiten bij de terminologie van de Stimuleringsregeling Wonen en Zorg:

1. initiatieffase: schetsontwerp, haalbaarheidsonderzoek en financieel inzicht op basis van normkosten;
2. planfase: het voorlopig en definitief ontwerp en een uitgewerkte elementenbegroting;
3. uitvoeringsfase: technisch ontwerp, bestek, een compleet bedrijfsplan, contractstukken en de realisatie.

In de volgende hoofdstukken wordt iedere fase afzonderlijk toegelicht.



3. Initiatieffase

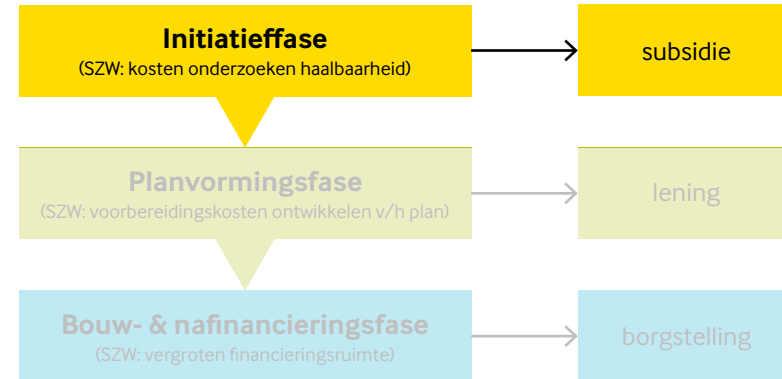
In dit hoofdstuk beschrijven we de initiatieffase, in hoofdstuk 4 de planfase en in hoofdstuk 5 de uitvoeringsfase.

Voorafgaand aan deze initiatieffase is er vaak al contact geweest met de gemeente (zie paragraaf 2.2. Marktverkenning) en is zicht gekregen op een potentiële locatie, op het gemeentelijk bestemmingsplan en een eventuele wijziging daarvan. Mocht besloten worden om met een woningcorporatie of met een welzijns- of zorgorganisatie samen te werken, dan moet(en) die in deze fase actief betrokken worden. Het is eveneens belangrijk om nu draagvlak te creëren in de wijk of het dorp en onder potentieel geïnteresseerde bewoners.

3.1 Middelen voor onderzoek

Voor het schetsontwerp en de haalbaarheidsstudie is geld nodig. Er zijn diverse mogelijkheden om deze te verkrijgen:

- Vaak komen de middelen in deze fase uit een inleg van initiatiefnemers of partners.
- Als een wooninitiatief een verklaring van de gemeente kan overleggen waarin staat dat een locatie beschikbaar is, of dat de gemeente verklaart dat zij zich inspant met betrekking tot een locatie, kan een aanvraag worden gedaan bij de RVO voor een subsidie uit de Stimuleringsregeling Wonen en Zorg.
- Daarnaast kan een wooninitiatief de gemeente om een subsidie vragen, of een goede-doelenfonds of een maatschappelijke organisatie om een donatie.
- Ook is het mogelijk een kapitaalverschaffer, bijvoorbeeld een maatschappelijke organisatie of een woningcorporatie, een haalbaarheidsonderzoek te laten doen of te laten betalen met het oog op financiering.



Figuur 3: Stimuleringsregeling Wonen en Zorg (SZW) Ondersteuning Initiatieffase

3.2 De keuze voor een rechtspersoon

De keuze voor een rechtspersoon wordt mede bepaald door het doel van het initiatief, de woonvariant die gekozen wordt (woningmix, buurtfunctie, zorgconcept of een combinatie hiervan), de samenwerking met derden en de financiële middelen. Om aanspraak te kunnen maken op de Stimuleringsregeling Wonen en Zorg is het noodzakelijk een rechtspersoon op te richten. Elke rechtspersoon⁶ heeft voor- en nadelen, maar de persoonsvennootschappen (vof, cv, maatschap, eenmanszaak) zijn af te raden, omdat daarin alle bewoners persoonlijk aansprakelijk zijn voor het vermogen en de

6. 'Wijkondernemingen, oriëntatie op rechtsvormen', Ministerie van BZK, juni 2013

schulden. Voor de coöperatieve vereniging met uitgesloten aansprakelijkheid geldt juist dat de leden niet persoonlijk aansprakelijk zijn voor de schulden van de rechtspersoon.

De keuze voor een rechtspersoon is ingewikkeld, waarbij de keuze voor lange tijd vastligt en consequenties heeft voor de financiering. Met de oprichting en het vormgeven van de organisatie zijn ook kosten gemoeid: houd rekening met een bedrag van een paar honderd euro. Betrek waar mogelijk een adviseur en selecteer bij voorkeur een lokale notaris die deskundig is op het gebied van vastgoed en collectief wonen. Het raadplegen van een regionale of landelijke koepel van woonzorg-initiatieven of een contactpersoon van een voorbeeldproject, kan helpen.

De volgende rechtspersonen komen voor (zie bijlage 3 voor een uitgebreide beschrijving). Dit zijn vormen waarin de onderneming (en niet de mensen) verantwoordelijk is voor het afsluiten van contracten, zij het soms met beperkte of uitgesloten aansprakelijkheid van de leden:

- coöperatie
 - wooncoöporatie
 - beheercoöperatie
- vereniging
 - woonvereniging
 - bouwvereniging, bij collectief particulier opdrachtgeverschap (cpo)
 - vereniging van eigenaren (vve), bij een appartementencomplex
- stichting
- besloten vennootschap (bv)

3.3 Ontwerp

Om het wooninitiatief concreet vorm te geven betrekken opdrachtgevers meestal een adviseur. Dit kan ook een sociaal ontwikkelaar zijn, en een architect of ontwerper om de ideeën om te zetten in een programma van eisen en een schetsontwerp.

In hoofdlijnen worden de vierkante meters bepaald voor de verschillende functies in het gebouw: het aantal woningen, het woningtype (appartementen, patiowoningen, duplex, penthouse, grondgebonden met kap) en de grootte. Maar ook wordt er nagedacht over het parkeren, de relatie van het gebouw met de omgeving, (semi-) openbare ruimte, ruimtes voor commercieel gebruik, voor zorg of welzijn, of gemeenschappelijke ruimtes, de interne relatie tussen de verschillende functies en duurzaamheidseisen, zowel in energieprestatie als in materiaalgebruik. Dit vertaalt zich in een zogenaamde massa- of volumestudie, een vlekkenplan, een schetsontwerp en een stedenbouwkundig ontwerp. Op basis van deze gegevens wordt een haalbaarheidsonderzoek gedaan en vindt een risicoanalyse plaats, zowel financieel als technisch.

3.4 Financiële haalbaarheid

Een eerste inschatting van de investeringen en opbrengsten geeft zicht op de financiële haalbaarheid van het plan. De investering bestaat uit de aankoop van de grond, de bouw van het complex en de kosten voor (eventueel) erfpacht, beheer en onderhoud. Opbrengsten worden verkregen door verkoop of verhuur van de woningen of ruimten. Daarom is het in deze fase van belang om op de volgende onderdelen al keuzes te maken:

- soort woning (koop, huur en vrije sector);
- soort gemeenschappelijke ruimten (commercieel en maatschappelijk);
- woningtype (appartement, grondgebonden woning, zorgwoning);
- oppervlakte van de woningen, de maatschappelijke en commerciële ruimten (bruto vloeroppervlak en verhuurbaar vloeroppervlak).

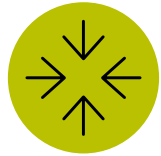
Hiermee komt zicht op de investeringen op basis van normkosten, van de exploitatie en van de verwachte kosten op basis van kasstromen over de exploitatietermijn. In bijlage 4 is een voorbeeld van een exploitatiemodel (voor de varianten woningmix, ruimte voor de buurt en zorgfunctie) opgenomen. Hierin staan normgetallen die bij een doorrekening in deze initiatieffase gangbaar zijn, ze zijn echter sterk afhankelijk van de lokale situatie. In de volgende twee fases is meer detaillering nodig.

In deze fase kan uitgegaan worden van een, naar verwachting, haalbaar plan:

- als de netto contante waarde van de vrije kasstroom (huurinkomsten minus onderhoud en beheer) hoger is dan het begrote investeringsbedrag;
- als voldaan wordt aan de vooraf bepaalde rendementseis van de initiatiefnemers;
- als voldaan wordt aan de gewenste maatschappelijke opbrengst.

Die maatschappelijke opbrengst is vaak minder goed uit te drukken in euro's, maar op basis van een formele maatschappelijke kosten- en batenanalyse (MKBA) of social return on investment (SROI) doorgaans goed te beschrijven. Dit kan met de banken en andere financiers besproken worden. In deze eerste fase, waarin ook de kennismaking met potentiële kapitaalverstrekkers en gemeente plaatsvindt, kan het wooninitiatief om een intentieverklaring van de kapitaalverstrekkers vragen en bij de gemeente om een optie op een locatie.





4. Planvorming

In deze fase krijgt het plan concreter vorm en maakt een architect de vertaalslag van schetsontwerp naar een definitief ontwerp. Wat in de initiatieffase nog grove schattingen waren, wordt in de planvormingsfase exact gemaakt. Voor zowel het ontwerp van woningen en andere ruimten als financieel.

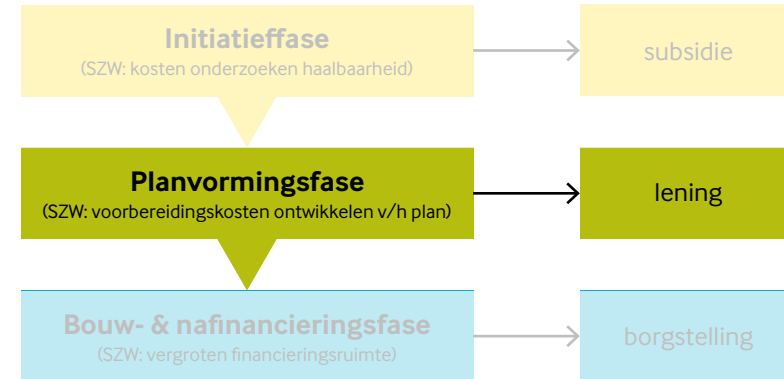
4.1 Waar vind ik de middelen?

Voor de ontwerpen en de financieringsaanvraag is geld nodig. Ook in dit stadium is het wooninitiatief vaak deels afhankelijk van de inleg van eigen leden. Het initiatief kan op basis van zekerheid over de locatie ook een aanvraag doen voor een lening in het kader van de Stimuleringsregeling Wonen en Zorg.

Daarnaast kan een wooninitiatief de gemeente of goeddoelenfondsen om aanvullende middelen vragen. Ook is het mogelijk in dit stadium op basis van het ontwerp een crowdfundingactie te starten of andere kapitaalverstrekkers te vragen om een bijdrage.

4.2 Definitief ontwerp en locatie

Tijdens de planvormingsfase wordt exact bepaald hoeveel woningen in welke prijsklasse ontwikkeld worden, de grootte, de exploitatievorm (koop of huur), de exacte vierkante meters van de woningen en andere ruimtes (gemeenschappelijke ruimte, buurtcentrum, kantoren, zorgvoorzieningen, et cetera). De plattegronden, de architectuur en de kwaliteit worden inzichtelijk. Met een voorlopig ontwerp en daarna een definitief ontwerp komt het wooninitiatief tot leven.



Figuur 4: Stimuleringsregeling Wonen en Zorg (SZW) Ondersteuning Planvormingsfase

Er worden harde afspraken met de gemeente gemaakt over de locatie en over het proces van een eventuele bestemmingsplanwijziging. Het ontwerp wordt voorgelegd aan de welstandscommissie voor beoordeling en waar nodig aangepast. In deze fase worden de constructeur, installatie-adviseur en eventueel andere technisch adviseurs bij het project betrokken.

4.3 Bedrijfsplan

De uitwerking van het programma in een gedetailleerd ontwerp maakt een betere inschatting van de grondkosten en de bouwkosten mogelijk. Het normatieve investeringsbudget kan verfijnd worden met een elementenbegroting van een bouwkostenadviseur of aannemer, zodat duidelijkheid

ontstaat over de kapitaalbehoefte van het wooninitiatief. Voor dit bedrag kan het wooninitiatief een financieringsaanbod of offerte van de bank vragen. Dat kan op basis van een prospectus dat het initiatief ook aan andere kapitaalverstrekkers (maatschappelijke organisaties, goede doelen, crowdfunding, et cetera) kan voorleggen. Zo wordt duidelijk waar financiering te krijgen is en tegen welke voorwaarden. Zie ook bijlage 5.

Op basis van de plattegronden is een betere inschatting te maken van de verwachte jaarlijkse opbrengsten uit verkoop en verhuur, evenals de kosten voor erfpacht, huur, beheer en onderhoud. Daarna kan het wooninitiatief een pro forma balans en winst- en verliesrekening opstellen. Het initiatief kan ook een huurwaarde en opbrengstwaarde uitrekenen om de kredietwaardigheid (Loan to Value) te bepalen. Als het definitief ontwerp klaar is, kan de marktwaarde door een taxatie bepaald worden. In deze fase wordt ook een scenario of gevoeligheidsanalyse uitgevoerd om de risico's in kaart te brengen.

Met een goed zicht op de investeringen en de exploitatielasten en -baten kan ook een betere schatting van het rendement gemaakt worden. Als de financieringsmix (verhouding tussen eigen vermogen en verschillende soorten vreemd vermogen) duidelijk is, kan een gemiddelde gewogen kapitaallastenvoet geschat worden. Dit is het gemiddelde rentepercentage dat het initiatief betaalt over de leningen en het rendement dat op het eigen vermogen geëist wordt. Vaak wordt dit percentage gebruikt voor het berekenen van de netto contante waarde van de kasstromen (het jaarlijkse exploitatiesaldo) en het interne rendement over de kasstromen. Dit vormt een goede indicatie van de haalbaarheid van het project en geeft de banken en andere financiers een goed beeld van de opbrengsten van het project over de exploitatietermijn en de mogelijkheid van het initiatief om rente en aflossing van de lening te betalen.



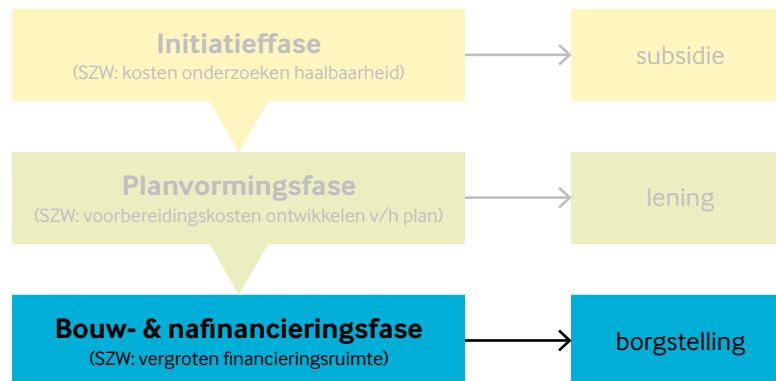


5. Uitvoering

In deze laatste fase worden alle stukken geformaliseerd en kan de bouw starten. De beschrijving van wat noodzakelijk is bij de daadwerkelijke bouw van het complex valt buiten de scope van deze publicatie.

5.1 Financierieren van de uitvoering

Voor de uitvoering van het project moet geld beschikbaar zijn vanuit de inleg van deelnemers, de achtergestelde leningen van kapitaalverstrekkers of crowdfunders en het geleende kapitaal in een bouwdepot. Het wooninitiatief kan in dit stadium via de bank een aanvraag doen voor een gedeeltelijke borgstelling op de hypotheek in het kader van de Stimuleringsregeling Wonen en Zorg van het ministerie van VWS.



Figuur 5: Stimuleringsregeling Wonen en Zorg (SZW)
Ondersteuning Bouw- en nafaancieringsfase



5.2 Het technisch ontwerp

In deze fase is het tijd om het definitieve ontwerp vast te leggen in een technisch ontwerp, de constructietekeningen en -berekeningen, een bestek (een technische omschrijving van het ontwerp) en andere stukken die nodig zijn voor de contractering van de aannemer. De omgevingsvergunning wordt bij de gemeente aangevraagd en de uitvoering van de bouw wordt opgedragen aan de aannemer, al dan niet na aanbesteding.

5.3 Prospectus

Op basis van het prospectus, de offerte en de taxatie kan het wooninitiatief leningovereenkomsten sluiten met de bank en andere kapitaalverschaffers, en via platforms of eigen uitgifte crowdfundingfacties starten. Hiervoor is een liquiditeitsplanning nodig.

Het wooninitiatief of de eigenaar registreert de investeringen in de activa-administratie en maakt voor de exploitatie een meerjarenonderhoudsplan.

In dit stadium wordt ook een eventuele erfpachtovereenkomst met de gemeente gesloten of een koopovereenkomst voor de grond. Het bedrag hiervoor moet dan beschikbaar zijn. In dit stadium regelt het initiatief ook overeenkomsten voor garanties met de gemeente.

Voor het onderhoud, de verzekeringen en de diensten bij het complex sluit het wooninitiatief waar nodig contracten (met bijvoorbeeld een welzijn- of zorgorganisatie), evenals voor de aansluitingen op nutsvoorzieningen.

Het wooninitiatief sluit de huurcontracten met de bewoners van de woningen en met ondernemers die commerciële of maatschappelijke ruimte huren. Voor de maatschappelijke ruimte overlegt het initiatief met de gemeente over eventuele subsidie vanuit accommodatiebeleid, het cultuurbeleid, het welzijnsbeleid, de buurtbudgetten of de sociale basis. Indien nodig regelt ze

via de Wmo ook een inkoopcontract voor algemene of individuele voorzieningen voor bewoners of gebruikers van de gemeenschappelijke ruimten. Met zorgorganisaties komt het initiatief de inzet van het zorgpersoneel overeen. Dit regelen de zorgorganisatie en het initiatief ook met het zorgkantoor, de zorgverzekeraar of de Wmo-inkopers van de gemeente of de regionale uitvoeringsorganisatie van samenwerkende gemeenten.





6. Exploitatie

Om een gebouw de hele levensduur in stand te houden moet de vastgoedexploitatie op orde zijn, zodat de eigenaar te allen tijde aan zijn verplichtingen kan voldoen. Gedurende de planontwikkeling komt steeds meer zicht op de haalbaarheid van het plan, omdat de ingeschatte kosten en opbrengsten steeds concreter worden. In de initiatieffase wordt nog met normkosten gerekend, in de andere twee fasen worden de cijfers specifiek, omdat ook het plan concreter wordt.

6.1 Haalbaarheid

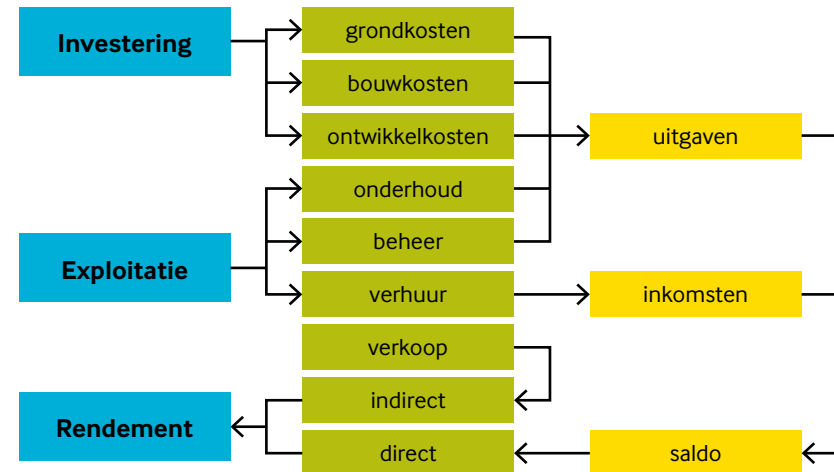
De basis voor de beoordeling van de haalbaarheid in zowel de initiatieffase, de planfase als de uitvoeringsfase is een inschatting van de volgende onderdelen:

- investering: grondaankoop, bouw van het complex;
- exploitatie: opbrengsten uit verkoop en huur minus de kosten daarvoor;
- rendement: de verhouding tussen de (netto) investeringsuitgaven en het exploitatiesaldo over de termijn van de exploitatie.

Investering

Het investeringsbedrag bestaat uit de grondkosten, de bouwkosten en de ontwikkelkosten:

- De grondkosten zijn kosten voor de aankoop van de grond of de eenmalige kosten voor levering van de grond uit erfpacht, de kosten voor het bouwrijp en bouwklaar maken, en de inrichtingskosten voor het woonrijp maken van het terrein na de bouw.
- De bouwkosten bestaan uit alle kosten die nodig zijn voor de transformatie van een bestaand gebouw of nieuwbouw van het complex.
- De ontwikkelkosten zijn alle bijkomende kosten voor ontwerp, advies, leges en aansluitingen.



Figuur 6: Opbouw businesscase

Samen vormen deze kosten de stichtingskosten of het bedrag van de aanvangsinvestering. In een meerjarenbegroting kunnen daarnaast vervangingsinvesteringen worden opgenomen tijdens de exploitatietermijn.

Exploitatie

Na de investering start de exploitatie van het wooninitiatief. De exploitatie levert inkomsten op uit huur of verkoop van maatschappelijke of commerciële ruimten en woningen. Verder zijn er eventueel inkomsten uit servicekosten voor gezamenlijke diensten en uit de energieprestatievergoeding bij een investering in eigen energieopwekking.

De uitgaven hangen samen met de instandhouding, het onderhoud en beheer van het gebouw en eventuele erfpacht. Ook de verkoop of verhuur van de woonruimte en bedrijfsruimte brengen kosten met zich mee, zoals transactiekosten bij verkoop en huurderiving door leegstand.

Door de uitgaven in mindering te brengen op de inkomsten wordt het exploitatiesaldo of de 'vrije kasstroom' zichtbaar.

Rendement

Om een inschatting van de haalbaarheid te maken, kan het wooninitiatief een rendement berekenen op basis van de vrije kasstroom voor elk jaar van de exploitatietermijn, dus vanaf de oplevering tot de eventuele beëindiging van het initiatief. Op basis van de waarde van deze vrije kasstroom is het interne rendement van het wooninitiatief te berekenen. Dit percentage geeft de haalbaarheid van het project goed weer. Is het percentage gelijk aan of groter dan het geëiste rendement op het vermogen, dan is het project financieel haalbaar. Een andere manier om de haalbaarheid van het wooninitiatief te beoordelen is het aanvangsrendement. Dit is te berekenen door de huuropbrengst (bruto of netto) in het eerste jaar te delen door het investeringsbedrag.

Maatschappelijk rendement

Uiteraard moet er bij een beoordeling van de haalbaarheid ook gekeken worden naar de maatschappelijke doelstelling en het maatschappelijke resultaat van het wooninitiatief, in termen van ruimte voor de buurt, voorzieningen en betaalbare woonruimte. Naarmate het maatschappelijke resultaat beter is, zullen maatschappelijke organisaties en stakeholders met een publiek belang bereid zijn meer kapitaal te verstrekken, vaak tegen een lager financieel rendement dan commerciële aanbieders vragen.

Het maatschappelijk rendement of de sociale impact van een woonzorginitiatief is vaak lastig in cijfers te vangen, maar kan dus wel van groot belang zijn

voor wooninitiatieven. Vaak is de impact wel kwalitatief te omschrijven. Als een woonzorginitiatief zich ten doel stelt ouderen te huisvesten of zorg te leveren, dan valt vast te stellen hoeveel ouderen er wonen in een initiatief en hoeveel uur zorg er geleverd wordt. Voorbeelden van meetmethoden zijn te vinden in de recente dissertatie van Asceline Groot.⁷

Vaak wordt bij de berekening van sociale impact of maatschappelijk rendement ook gekeken naar kostenbesparingen en inverdieneffecten. Als bewoners in hun sociale netwerk blijven wonen of een sociaal netwerk gaan vormen, ontstaat een mix van informele en formele zorg. Dat is naar alle waarschijnlijkheid goedkoper dan situaties waarbij alle zorg formeel moet als het sociale netwerk afwezig is of weggevallen is door gedwongen verhuizingen. De inzet van vrijwilligers is vast te stellen; er valt te meten hoeveel uren vrijwilligers werken in een initiatief. Die inzet kan uitgedrukt worden in geld of worden vergoed in natura. Er zijn verschillende initiatieven waar jongeren huurkorting krijgen of gratis wonen in ruil voor ondersteuning van oudere bewoners.

Het is belangrijk dat de gemeenschap qua leeftijdsopbouw enige breedte moet hebben: vitale ouderen en ouderen met zorgbehoefte of een mix van oud en jong. Dergelijke sociale netwerken spelen een grote rol bij het bestrijden van eenzaamheid, ze geven zin aan het bestaan, ze bevorderen onderlinge solidariteit en betrokkenheid, en ontlasten de partner/mantelzorger. Bekend is dat bij informele zorg de vraag naar formele zorg gemiddeld gezien later naar voren komt. In Hart voor Austerlitz ziet men wederzijdse betrokkenheid, een lager ziekteverzuim en meer tevredenheid met het werk voor de formele zorgverleners doordat de informele en formele zorg goed op elkaar zijn afgestemd.

7. Asceline Groot, *Between Mission and Money. Developing ideas for social change into social enterprises.* <https://repository.ubn.ru.nl/bitstream/handle/2066/225616/225616.pdf?sequence=1>

Een gemeenschappelijke ruimte draagt bij aan het bestrijden van eenzaamheid en biedt de mogelijkheid van dagopvang. Om die reden ontwikkelt het Rijk in 2021 een subsidieregeling voor gemeenschappelijke ruimten. Informele ontmoeting van bewoners in een woongebouw kan de gemeente een besparing opleveren op de kosten van de Wmo, omdat vervoer voor een bewoner met een indicatie naar de dagopvang elders niet meer nodig is. Anderzijds kan het organiseren van dagopvang voor het wooninitiatief ook een vergoeding opleveren.



6.2 Uitgaven instandhouding en beheer

Planmatig onderhoud

De belangrijkste kosten voor instandhouding van het gebouw zijn de planmatige onderhoudskosten. Hiervoor kan al in de fase van het definitief ontwerp een meerjarenonderhoudsplan gemaakt worden op basis van de elementenbegroting voor de investering. Daarin zijn alle elementen van het gebouw opgenomen. Per element kan een onderhoudscyclus worden bepaald, aan de hand waarvan kosten voor onderhoud tijdens de exploitatietermijn ingeschat kunnen worden.

Op basis van de meerjarenonderhoudsplanung wordt vaak een onderhoudsreserve gevormd door de eigenaren. Bij een Vereniging van Eigenaren is de vorming van een reservefonds voor groot onderhoud (met name aan gevels en kozijnen) een verplichting om te voorkomen dat eigenaren geconfronteerd worden met hoge bijdragen in het jaar dat het onderhoud uitgevoerd wordt.

Reparaties

Naast het planmatig uit te voeren onderhoud moeten er herstelwerkzaamheden uitgevoerd worden bij storingen en gebreken. Eigenaar-bewoners doen dit meestal zelf, bij huurwoningen is de verhuurder verantwoordelijk voor een deel van het klein onderhoud. Hierover moeten bij aanvang van de exploitatie duidelijke afspraken gemaakt worden. Het klein onderhoud voor rekening van de verhuurder moet bij een woonzorginitiatief als kosten in de exploitatiebegroting worden opgenomen.

Over het huurdersonderhoud, dus het deel dat contractueel voor rekening komt van de huurders, zoals de vervanging van een vaste inrichting of reparatie van een toilet, kan de verhuurder met bewoners afspraken maken. Zo kunnen bewoners die zelf geen reparaties kunnen of willen uitvoeren dit regelen via de servicekosten waarin ze een vast bedrag betalen om het huurdersonderhoud af te kopen. De verhuurder voert dit dan uit zonder extra

kosten voor de bewoner. Een dergelijke regeling kan ook voor tuinonderhoud worden afgesproken.

Beheerkosten

Een wooninitiatief maakt ook kosten voor beheer en verhuur of verkoop. De beheerkosten bestaan uit de zakelijke lasten van eigenaars die de gemeente en het waterschap in rekening brengen, zoals onroerend zaakbelasting, watersysteemheffing en rioolrechten. Andere beheerkosten zijn de premie voor de verzekering van de opstallen en een aansprakelijkheidsverzekering voor de eigenaar.

Deze beheerkosten betalen eigenaar-bewoners zelf; wooninitiatieven met huurders betalen deze lasten collectief.

Daarnaast is het verstandig om bij verhuizingen een bedrag voor administratiekosten, en eventueel werving en toewijzing van bewoners op te nemen op basis van het verwachte aantal verhuizingen.

Tot slot vallen onder de beheerkosten ook de algemene kosten voor administratie. Deze kosten kunnen, door zelfwerkzaamheid van het wooninitiatief, verlaagd of vermeden worden. Wooninitiatieven kunnen zelf werven, een wachtlijst beheren, toewijzen en een financiële administratie voeren. Hier geldt dat gekeken moet worden of het zelf uitvoeren van taken realistisch en gewenst is; waar de last voor bewoners te zwaar wordt, kan gekozen worden voor uitbesteden van delen van het werk of samenwerking met een professionele vastgoedbeheerder of maatschappelijke organisatie.

Mutatieonderhoud en zelf aangebrachte voorzieningen

Bij verhuizing van bewoners (een mutatie) moeten woningen dusdanig worden opgeleverd dat ze weer goed verhuurbaar zijn. De verhuurder heeft vaak beleid voor zelf aangebrachte voorzieningen. Hierin is duidelijk aangegeven welke voorzieningen de huurder zelf mag aanbrengen, waar toestemming van de verhuurder voor nodig is, aan welke technische eisen ze moeten

voldoen en welke voorzieningen bij verhuizing mogen blijven zitten. Bij een verhuizing worden vaak ook achterstallig onderhoud en extra reparaties uitgevoerd die bij de inspectie aan het licht komen. Bij huurwoningen is een deel van de werkzaamheden voor rekening van de verhuurder. Hiervoor moet in de begroting een bedrag opgenomen worden per mutatie. Eigenaar-bewoners maken hierover afspraken met de nieuwe bewoners en betalen zelf het onderhoud.



Zelf uitvoeren

Voor planmatig onderhoud, reparatie- en mutatieonderhoud, maar ook huurderonderhoud en tuinonderhoud kunnen afspraken gemaakt worden tussen verhuurder en huurders. Dit kan gaan over het zelf regelen van de organisatie en uitvoering van een gedeelte van de werkzaamheden. Dat begint bij de coördinatie: opnemen van klachten, plannen van werkzaamheden, overleg voeren met uitvoerenden, controle van de werkzaamheden en administratieve afhandeling. Deze eigen werkzaamheden kunnen uitgebreid worden tot een eigen onderhoudsdienst die vrijwel alle onderhoudswerkzaamheden uitvoert.

De vraag is wel of uitvoering van alle werkzaamheden door de bewoners zelf reëel en haalbaar is. Coördinatie vergt selectie van de juiste onderhoudsbestedingen en planning van de liquiditeit. Voor zelfwerkzaamheid geldt dat de kwaliteit gegarandeerd moet worden door een goede en betrouwbare organisatie en coördinatie. Werkzaamheden moeten correct beschreven worden en er moet een aantrekkelijke financiële vergoeding voor het wooninitiatief tegenover staan. Er moeten ook materialen en materieel ter beschikking gesteld worden, er moet begeleiding op de werkplek zijn, en er moet objectieve kwaliteitscontrole uitgevoerd worden. Al met al vraagt zelfwerkzaamheid professionaliteit en specifieke kennis en vaardigheden.

6.3 Huurinkomsten

Woningen

In de huursector is onderscheid te maken tussen vrije sector huurwoningen en sociale huurwoningen. Deze laatste categorie is sterk gebonden aan wet- en regelgeving.

Sociale huurwoningen⁸

Huurinkomsten komen uit de huren die bewoners maandelijks betalen. De huren van sociale huurwoningen zijn gereguleerd. Alle woningen die volgens het woningwaarderingstelsel een huur onder het bedrag van de huurtoeslaggrens⁹ hebben, zijn sociale huurwoningen. De huurtoeslaggrens ligt in 2021 op 752,33 euro per maand. Een sociale huurwoning geeft recht op huurtoeslag voor mensen met een inkomen dat niet toereikend is om de huur te betalen. De hoogte van de huurtoeslag is gerelateerd aan het inkomen van de huurder en aan de hoogte van de huur: hiervoor gelden verschillende huurprijsgrenzen.

Er zijn ook regels voor het toewijzen van sociale huurwoningen (het passend toewijzen). Dat betekent dat woningen met een bepaalde huurhoogte alleen toegewezen mogen worden aan huurders met een bepaald maximaal inkomen. In het algemeen geldt dat mensen met een hoger dan modaal inkomen geen sociale huurwoningen krijgen toegewezen en dat er minder recht is op huurtoeslag naarmate het inkomen en de huur stijgen.

De hoogte van de huur van de sociale huurwoningen wordt bepaald door het puntensysteem van het woningwaarderingstelsel en is gerelateerd aan de oppervlakte en de waarde van de woning. (Let op: het woningwaarderingstelsel wordt in 2021 veranderd.) Daarnaast bepaalt het Rijk de jaarlijkse maximale huurverhoging die gevraagd mag worden.

Voor zorgwoningen kan het woonzorginitiatief, als het extra voorzieningen treft, een toeslag van 35 procent op het puntentotaal rekenen. Er zijn dan wel een aantal voorwaarden, zoals een alarminstallatie in de woning, een gemeenschappelijke ruimte in het gebouw voor maaltijden of recreatie en het gebouw en de woningen moeten drempelloos toegankelijk en doorgankelijk zijn.¹⁰

8. <https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/huurwoning>

9. Let op: bij het berekenen van de huurtoeslaggrens tellen ook de servicekosten voor elektriciteit en warmte in de algemene ruimten, de schoonmaak van de algemene ruimten, de beheerder of huismeester en de bijdrage aan de gemeenschappelijke ruimte (deels) mee. Als het initiatief deze servicekosten in rekening brengt, moet de kale huur dus lager worden om onder de huurtoeslaggrens te blijven.

10. Alle gangen naar de woning moeten minimaal 1,20 meter breed zijn, er moet een lift zijn en een hellingbaan bij een drempel hoger dan 2 centimeter.

Van groot belang voor de exploitatie van sociale huurwoningen is ook de verhuurderheffing: alle verhuurders die meer dan vijftig sociale huurwoningen verhuren, betalen een belasting die berekend wordt op basis van de WOZ-waarde. Dit geldt niet alleen voor woningcorporaties, maar ook voor woonzorginitiatieven van sociale ondernemers en bewoners.

Vrije sector huurwoningen

De huurinkomsten voor vrije sector huurwoningen worden in een huurovereenkomst tussen de bewoners en de verhuurder vastgelegd. Hierin kan een huurprijs afgesproken worden en een jaarlijkse huurverhoging, doorgaans een percentage gerelateerd aan het inflatiepercentage. In de huurovereenkomst kunnen ook rechten op gemeenschappelijke ruimten, zoals logeerkamers of recreatieruimten, vastgelegd worden.

Vaak voeren verhuurders van vrije sector huurwoningen een inkomenstoets uit om vast te stellen of bewoners de huurlasten kunnen dragen.

Andere inkomsten

Sommige wooninitiatieven hebben een andere manier om de bijdragen van bewoners te innen, bijvoorbeeld via contributie aan een vereniging in ruil voor woonrecht. Deze vorm van inkomsten is vergelijkbaar met huur: bewoners die dergelijke bijdragen betalen, genieten dan ook huurbescherming.

Boven op de huur kan een energieprestatievergoeding (EPV) in rekening gebracht worden als het woonzorginitiatief extra maatregelen neemt om de duurzaamheid te bevorderen: isolatie, een warmtesysteem en energieopwekking met zonnepanelen of warmtepanelen.¹¹ Bewoners van dergelijke woonzorginitiatieven betalen een lagere energierekening. Ze kunnen het geld dat ze daarmee uitsparen gebruiken om de extra investeringen in besparing en opwek te betalen.

11. Er worden strikte eisen gesteld aan de duurzaamheidsmaatregelen wil een verhuurder een EPV in rekening kunnen brengen.



Tot slot betalen huurders ook servicekosten. Voor de servicekosten geldt als basisregel dat alle kosten die gemaakt worden in het kader van gemeenschappelijke voorzieningen (bijvoorbeeld verlichting van de trappenhal en onderhoud lift) aan de huurders doorberekend mogen worden. Zo kunnen woonzorginitiatieven ook de kosten van de ontmoetingsruimte, logeerkamers, het brandalarm en persoonsalarm via de servicekosten afrekenen.

Bewoners van koopwoningen betalen ook servicekosten: niet aan de verhuurder, maar aan de Vereniging van Eigenaren. Het gaat hierbij niet alleen om kosten voor dienstverlening of gemeenschappelijke voorzieningen, maar ook om een bijdrage aan de onderhoudsreserve.

Gemeenschappelijke ruimte

Voor de huurinkomsten van een gemeenschappelijke ruimte geldt dat die vastgelegd worden in een huurovereenkomst tussen het initiatief (de verhuurder)



en de huurder van die gemeenschappelijke ruimte. De maandelijkse huur is gerelateerd aan de grootte van de ruimte of aan de omzet die de huurder maakt. Dit geldt ook voor zorgaanbieders die een behandelruimte of kantoorruimte huren in een woonzorginitiatief.

De verhuurder kan een gemeenschappelijke ruimte ook verhuren naar gebruik. Het gaat dan vaak om maatschappelijke organisaties of bewonersinitiatieven uit de buurt die de ruimte een of meerdere dagdelen gebruiken. Het woonzorginitiatief kan hiervoor een maatschappelijk tarief en een commercieel tarief in rekening brengen. Ga goed na wanneer omzetbelasting moet worden afgedragen.

Zorginfrastructuur en verblijf

Naast zakelijke verhuur van behandelruimte en kantoorruimte aan zorgaanbieders kunnen woonzorginitiatieven ook ruimte bieden aan mensen met een zwaardere zorgvraag. Er bestaan verschillende mogelijkheden voor vergoeding van kortdurend of langdurend verblijf onder de Wet maatschappelijke ondersteuning (Wmo), de Zorgverzekeringswet (Zvw) en de Wet langdurige zorg (Wlz). In alle gevallen geldt dat de bewoners met een zorgvraag hiervoor een indicatie moeten hebben. Voor de toekenning van vergoedingen gelden ook kwaliteitscriteria: vaak moet je als initiatief een toelating hebben als zorginstelling.

Gemeenten kunnen vanuit de Wmo logeeropvang vergoeden aan mensen met een tijdelijke zorgvraag, bijvoorbeeld om mantelzorgers te ontlasten. Daarnaast kan de gemeente vanuit de Wmo dagbesteding, dagopvang of maatschappelijke opvang vergoeden. Het gaat dan steeds om vergoedingen aan bewoners die voor kortdurend verblijf of gebruik van ruimte een bijdrage betalen aan het woonzorginitiatief. Het is ook mogelijk dat een woonzorginitiatief vanuit de Wmo een vergoeding krijgt voor de ruimte als algemene voorziening voor dagbesteding of verblijf.

Vanuit de Zvw kunnen mensen van hun zorgverzekeraar een vergoeding krijgen voor eerstelijnsverblijf. Het gaat dan om mensen die tijdelijk verblijven in een wijkziekenboeg of een verpleegunit, bijvoorbeeld om een ziekenhuisopname te voorkomen of om te revalideren. Het gaat om een vergoeding van de bijdrage die de bewoner betaalt aan het woonzorginitiatief voor het tijdelijke gebruik van de ruimte. Hiervoor is een verwijzing van de huisarts of een ziekenhuis nodig.

Uit de Wlz kunnen mensen met een indicatie voor zwaardere zorg ook een bijdrage krijgen voor kortdurend of langdurend verblijf. De indicatie wordt verstrekt door het CIZ. Hiervoor gelden strikte voorwaarden; bewoners moeten bovendien zelf een eigen bijdrage betalen die mede gebaseerd is op een vermogenstoets. Mensen met een indicatie hebben recht op vergoeding van intensieve zorg en, als dat nodig is, verblijf. Woonzorginitiatieven die bewoners intensieve zorg willen bieden moeten hiervoor bij vergoeding van langdurig verblijf een vergunning hebben van het zorgkantoor. De vergoeding wordt afgerekend via de vergoeding van de geleverde zorg. Deze inkomsten uit zorgbudgetten zijn echter onzeker, omdat de bezettingsgraad sterk kan variëren. Voor een stevige businesscase is voldoende gebruik van de ruimtes van groot belang.





7. Businesscases

In deze publicatie zijn drie woonvarianten beschreven. Voor deze drie, én mogelijke varianten daarop, worden in dit hoofdstuk de businesscases beschreven. Het gaat daarbij telkens om een model voor één aspect van een woonzorginitiatief: wonen, gemeenschappelijke ruimte en wonen met zorg. Om een compleet wooninitiatief te beschrijven, kunnen de businesscases gecombineerd worden tot één exploitatiemodel: woningen met ruimtes voor de buurt, een zorgconcept met ruimtes voor de buurt en woningen met zorgfuncties, en tot slot wonen met zorgfuncties en ruimtes voor de buurt.

Business Model Canvas

De businesscase kan in verkorte vorm weergegeven worden in een canvas (samenvatting, zie tabel volgende pagina). Deze geeft in een oogopslag de opzet van het project weer: partners, activiteiten, aanbod aan de bewoners, de relatie met de bewoners, de communicatiekanalen, de doelgroepen, zakelijke partners, capaciteit en het hogere doel. Daarnaast geeft het canvas de belangrijkste financiële kengetallen: investering en exploitatielast in het eerste jaar, rendement van de verschillende functies en de huuropbrengsten. In de initiatieffase van het project is het canvas goed te gebruiken om de haalbaarheid van het project in te schatten. Zie voor een uitgebreide beschrijving ook 'Bouwstenen voor de wooncoöperatie', Platform31, 2016.

7.1 Woningmix

In deze variant draait het voornamelijk om de mix van de woningsoorten: sociale huurwoningen, vrije sectorhuurwoningen en koopwoningen met een gezamenlijke ruimte voor de bewoners. Grondprijs, bouwkosten en huurinkomsten zijn hier de belangrijkste parameters voor het wooninitiatief. Sociale huurwoningen zijn niet of nauwelijks rendabel te krijgen en vrije sectorhuurwoningen in de middenhuur (tot ongeveer 1.000 euro per maand) zijn doorgaans ongeveer kostendekkend. Door meer dure vrije sectorhuurwoningen (boven 1.000 euro) of koopwoningen toe te voegen wordt het wooninitiatief beter haalbaar.

Variant Woningmix: Hart van Austerlitz

Woonstichting NuVoorStraks is een burgerinitiatief in Austerlitz, een dorp in de gemeente Zeist. De stichting verhuurt patiowoningen in de vrije sector. De woningen zijn onderdeel van het Hart van Austerlitz, een wonen-zorg-welzijnproject dat in 2020 is gerealiseerd. Naast vrije sector woningen zijn er ook sociale huurwoningen aanwezig die door de woningcorporatie worden geëxploiteerd. De woningen grenzen aan een moderne, multifunctionele accommodatie met voorzieningen voor verschillende generaties en diverse maatschappelijke activiteiten. In combinatie met het brede zorgaanbod van zorgcoöperatie Austerlitz Zorgt is het mogelijk voor Austerlitzers met een toenemende zorgvraag in hun eigen woonplaats te blijven wonen en deel te blijven uitmaken van de gemeenschap.

Voorbeeld businesscase woningmix eerste fase canvas (blad 1 van 2)

partners <i>Met wie werk je samen?</i>	activiteiten <i>Wat doe je met bewoners?</i>	waardebod <i>Wat bied je bewoners?</i>	relaties <i>Hoe werk je samen?</i>	kanalen <i>Hoe bereik je bewoners?</i>
Lokale corporatie	Verhuur	Dit initiatief biedt ouderen de mogelijkheid samen zelfstandig te wonen op een locatie dicht bij voorzieningen	Huur (bewoners)	Bijeenkomsten
Zorgorganisatie	Onderhoud en zelfbeheer		Samen woningen ontwerpen	Website
Buurtbewoners	Onderlinge hulp en zorg		Co-creatie met de buurt	E-mail

leveranciers <i>Wie leveren je diensten?</i>	capaciteit <i>Welke middelen zet je in?</i>	zin (hoger doel) <i>Waarom neem je dit initiatief?</i>	interventies <i>Welke methodes gebruik je?</i>	segmenten <i>Welke doelgroepen zie je?</i>
Aannemer	8 sociale huur	Samen zelfstandig oud worden betekent naar elkaar omzien en elkaar waar mogelijk en waar nodig helpen.	Ontmoetingscentra	Vitale ouderen
Bouwadviseurs	16 vrije sector			Kwetsbare ouderen
Duurzaamheidsadvies	8 koopwoningen			
	1 Ontmoetingsruimte			

Voorbeeld businesscase woningmix eerste fase canvas (blad 2 van 2)

uitgaven		resultaten		Inkomsten	
<i>Investering</i>		<i>Financieel</i>		<i>Verkoop</i>	
Grond sociale huur	120.000	2,20%	IR sociale huur ¹	Koopwoningen	3.040.000
Grond vrije sector	221.000	2,50%	IR vrije sector huurwoningen		
Grond koopwoningen	113.750	2,60%	IR totaal		
Bouw sociale huur	1.392.000	4,30%	Marge koopwoningen		
Bouw vrije sector	4.224.000	4,10%	BAR sociale huur ²		
Bouw koopwoningen	2.800.000	4,20%	BAR vrije sector		
<i>Totaal</i>	8.870.750	1,11	Dekkingsgraad	<i>Totaal</i>	3.040.000
<i>Exploitatie</i>		63%		Waardeverhouding	<i>Verhuur</i>
Onderhoud	26.400			Sociale huur	62.093
Beheer	9.884	<i>Ecologisch</i>		Vrije sector	188.160
Diensten	58.050	0,2	EPC	Zaalverhuur	2.000
		0,65	MPG	Servicekosten	51.417
<i>Totaal</i>	90.837	<i>Sociaal</i>		<i>Totaal</i>	303.670
Financiering		8	betaalbare woningen		
Financieringslasten	63.396	24	aangepaste woningen		
Lasten leningen eerste jaar	8.750	1	ontmoetingsruimte		
Lasten hypotheek eerste jaar	186.650	0,2	fte beheer		
<i>Totaal</i>	259.204				

1. IR: Intern rendement, vergelijkbaar met rente op een lening

2. BAR: Bruto aanvangsrendement: de aanvangshuur gedeeld door het investeringsbedrag

Een andere optie is kostenbesparing. Dat is mogelijk met een korting op de grondkosten, afname van de grond in erfpacht of een residuele grondprijberekening¹² die rekening houdt met extra kosten voor woningen in een wooninitiatief voor bewoners met een zorgbehoefte. Daarnaast kan een wooninitiatief op de bouwkosten voor sociale huurwoningen besparen door goedkoper te bouwen. Dit maakt bij vrije sector huurwoningen en koopwoningen weinig uit, omdat lagere bouwkosten bij gelijke marktprijzen leiden tot een hogere residuele grondwaarde. Voor sociale huurwoningen geldt vaak een vaste grondprijs per woning.

De woningmix is ook van groot belang voor de financiering. Koopwoningen zijn relatief eenvoudig te financieren met een hypotheek; met een hoger aandeel koopwoningen kan een deel van de grond makkelijker gefinancierd worden. Kopers zijn soms ook bereid en in staat een project voor te financieren. Daardoor kan een project met meer koopwoningen soms ten goede komen aan de haalbaarheid. Om te voorkomen dat de opbrengsten wegvloeien naar particulieren kan gerekend worden met terugkoop: de kopers verkopen dan op basis van een beding in de overeenkomst aan het collectief en krijgen een deel van de (getaxeerde) waardestijging. Als een wooninitiatief gebruik wil maken van de Stimuleringsregeling Wonen en Zorg moet rekening gehouden worden met minimeisen aan de woningmix. De regeling schrijft voor dat in een complex minimaal 25 procent sociale huurwoningen of koopwoningen onder de NHG-grens moeten worden gerealiseerd.

7.2 Buurtfunctie

Dit model heeft een mix van maatschappelijke en commerciële functies voor de buurt. Maatschappelijke functies binnen een wooninitiatief, zoals een ontmoetingsruimte, een podium of een gemeenschappelijke tuin, dragen vaak bij aan de leefbaarheid van de buurt en de (positieve) gezondheid van



bewoners, maar genereren vaak te weinig inkomsten om bij te dragen aan een haalbare businesscase. Commerciële functies, zoals horeca, kantoorruimte, behandelruimte, fitness- of sportruimte, winkelruimte of een werkplaats zijn vaak wel kostendekkend of zelfs winstgevend.

Het model maakt het mogelijk om financiering vanuit verschillende bronnen bij elkaar te sprokkelen, zoals het combineren van subsidies uit het accommodatiebeleid, cultuurbeleid, Wmo en onderwijs met de verhuur van commerciële ruimte. Ook is het mogelijk om in het model zaalverhuur per dagdeel of per uur als inkomstenbron te berekenen. Door commerciële functies en maatschappelijke functies te combineren en door ruimtes multifunctioneel in te zetten, bijvoorbeeld maatschappelijke ruimte die in de avonden of het weekeinde commercieel verhuurd wordt als vergaderruimte, wordt de businesscase beter haalbaar.

12. De waarde die resteert wanneer btw, alle bouwkosten, bijkomende kosten en winst worden afgetrokken van de verkoopwaarde van het totale vastgoedobject, dus opstallen en grond.

Variante Buurtfunctie: Krachtstation Kaneleneiland

In de Utrechtse wijk Kanaleneiland is het Krachtstation gevestigd: een ruimte voor de buurt die belangrijk is voor integratie van (kwetsbare) groepen inwoners van de wijk. Kanaleneiland is een naoorlogse nieuwbouwwijk in Utrecht, waar veel bewoners arm zijn en hardnekkige financiële en sociale problemen hebben. Mensen overleven dankzij de gemeenschap, die tegelijk een vangnet en een springplank vormt. Het Krachtstation is gevestigd in een voormalig ROC-schoolgebouw. Er is plaats voor werk, zorg, sport, educatie, woonruimte en recreatie voor heel uiteenlopende groepen die een sterke band met Kanaleneiland gemeen hebben. In het gebouw zijn ruim tweehonderd betaalbare studentenkamers gerealiseerd. Studenten kunnen er wonen tegen reductie als ze ook minimaal vijftig uur hebben meegewerkt aan het Krachtstation (klushuur).

Het Krachtstation is ook een broedplaats waar steeds nieuwe initiatieven ontstaan, zoals het wooninitiatief van Abdelkader Tahrioui voor bezoekers van Attifa, een organisatie die in het Krachtstation dagbesteding voor ouderen uit de buurt biedt. Attifa wil een woonomgeving vormen die eenzaamheid onder Marokkaanse senioren tegengaat en goed aansluit bij de specifieke wensen van oudere migranten. Veel deelnemers hebben een Marokkaanse achtergrond, maar ook ouderen met een Turkse, Afghaanse en Indiase achtergrond hebben zich ingeschreven.

7.3 Zorgconcept

De variant zorgconcept heeft een zorgfunctie voor bewoners en voor de buurt. De mix wonen met zorg staat centraal: zelfstandige huurwoningen in de sociale of de vrije sector of koopwoningen in combinatie met zorginfrastructuur, kortdurend of langdurend verblijf met zorg, of zorginfrastructuur



voor functies in de buurt. De combinatie van deze functies voor bewoners en buurtvoorzieningen geeft het wooninitiatief maatschappelijke meerwaarde, voegt waarde toe voor de bewoners en kan het wooninitiatief haalbaar maken.

In het model is het mogelijk om bij sociale huurwoningen meeropbrengsten te berekenen door toevoeging van zorgfuncties (toegankelijke woningen, gemeenschappelijke ruimte en een alarmsysteem). Die meeropbrengsten zijn de eerder beschreven toeslag op het puntentotaal volgens het woningwaarderingssysteem, waarmee het woonzorginitiatief een hogere huurprijs in rekening mag brengen.

Een andere optie is om verschillende verblijfsfuncties met verschillende vergoedingen te combineren: kortdurend verblijf voor respijtzorg, wijkziekenboeg voor eerstelijnsverblijf, logeerruimte voor mantelzorgers, tijdelijk verblijf

voor revaliderende bewoners en maatschappelijke opvang. Tot slot is een kantoorruimte of behandelruimte voor een gezondheidscentrum of fysiotherapeut goed te combineren met wonen en zorg; zorgaanbieders bieden diensten aan de bewoners en betalen in ruil voor dit 'vruchtgebruik' huur aan het woonzorginitiatief.

Variant Zorgconcept: Het Ouden Huis

In Het Ouden Huis, een woonzorginitiatief van Karel van Berk, hebben ouderen een eigen huurwoning, maar met hulp of gezelschap onder handbereik. Naast ouderen wonen in het complex ook zorgdragers die zorgen voor een warme, gastvrije sfeer en die de bewoners helpen en ondersteunen. Het eerste Ouden Huis opent zomer 2021 haar deuren in Bodegraven.

Hier komen 22 zelfstandige sociale twee- en driekamerhuurappartementen met een gemeenschappelijke woonkamer en keuken. De woningen zijn voor mensen zonder zorgvraag, met thuiszorg, of met verpleeghuiszorg, én voor drie studenten die de ouderen helpen. Er is ook een inwonende zorgverlener die als aanspreekpunt fungeert en de 24-uurszorg coördineert: van thuiszorg tot aan terminale zorg. Wordt de behoefte aan zorg groter, dan is verhuizen niet meer nodig, omdat in het pand door de inwonende verplegende thuiszorg geleverd kan worden.

Het Ouden Huis is met Mozaïek Wonen ontwikkeld, de lokale woningcorporatie. Zij is eigenaar van de woningen en verhuurt die aan de oudere bewoners. Deze huur ligt onder de huurtoeslaggrens. De servicekosten (tussen 275 en 375 euro per maand) dekken de kosten van de zorgdrager, schoonmaak, energieverbruik van de gemeenschappelijke ruimten, huur van de gezamenlijke ruimten en de kosten voor het overkoepelende Ouden Huis.

7.4. Combinaties

De afzonderlijke businesscases voor de varianten woningmix, buurtfunctie en zorgconcept kunnen gecombineerd worden in een samengestelde businesscase. Verder kunnen de businesscases nog aangevuld worden met andere businesscases die buiten de scope van dit rapport vallen en dus niet beschreven zijn, zoals investering en exploitatie van energie-installaties op het gebouw. Door energie op te wekken voor eigen gebruik, bijvoorbeeld via een zakelijke aansluiting, kunnen de energiekosten voor bewoners vaak omlaag gebracht worden.

Wonen met ruimte voor de buurt

De buurtfunctie is goed te combineren met een rendabele woningmix in een wooncomplex. Een voorbeeld is het Krachtstation. Hierin zijn buurtondernemers gevestigd en aanpalend aan het gebouw zijn jongerenwoningen gemaakt die door de bewoners zelf worden onderhouden. Voor bewonersinitiatieven en sociale ondernemers zijn er daarbij vrijwel geen belemmeringen. Voor woningcorporaties geldt wel dat slechts een beperkt aandeel van een complex als bedrijfsruimte verhuurd mag worden: 10 procent van de totale ruimte in m². Het is ook mogelijk een VvE te vormen waarin de corporatie alleen huurwoningen in bezit heeft, en een sociaal ondernemer of initiatief eigenaar is van de bedrijfsruimte

Wonen met zorgconcept

Binnen de woningmix van een woonzorginitiatief kan ook een aparte ruimte voor verblijf opgenomen worden voor mensen met een zorgbehoefte, als wijkziekenboeg of als verpleegunit voor bewoners met een zwaardere zorgbehoefte. Hierbij kan het woonzorginitiatief samenwerken met een zorgorganisatie die ook thuiszorg kan bieden aan zelfstandig wonende senioren of mensen met een beperking, zowel vanuit de Zvw (thuisverpleging) als vanuit de Wlz (volledig pakket thuis). Dit gebeurt bijvoorbeeld in voormalige verzorgingshuizen, waarin woonzorginitiatieven van bewoners, sociaal ondernemers en corporaties een mix van functies onderbrengen.

Zorgconcept met ruimte voor de buurt

Een woonzorginitiatief dat zwaardere zorg biedt aan zelfstandige bewoners kan dat ook combineren met zakelijke verhuur voor maatschappelijke doeleinden of gezondheidszorg. Het woonzorginitiatief ontvangt dan, naast een vergoeding voor verblijf, ook huurinkomsten van een zorgorganisatie of een welzijnsinstelling voor bijvoorbeeld dagbesteding, behandeling of maatschappelijke opvang. Dit kan ook gaan om bedrijfsactiviteiten, bijvoorbeeld arbeidsmatige dagbesteding voor mensen met een beperking of beschermt werk. In het algemeen geldt wel dat intensieve zorg aan kwetsbare bewoners niet goed te combineren is met buurtfuncties met grote bedrijvigheid of grootschalige activiteiten.

Wonen met zorgconcept en ruimte voor de buurt

Een wooninitiatief met zorg en ruimte voor de buurt combineert alle mogelijke functies. Het gaat dan bijvoorbeeld om een wooninitiatief voor meer generaties, met sociale huurwoningen, vrije sectorhuurwoningen en koopwoningen, met een gemeenschappelijke ruimte voor de buurt en een woongroep voor senioren of mensen met een beperking. Een mooi voorbeeld is de Nieuwe Meent in Amsterdam, die vanuit de kernwaarden *commoning*, duurzaamheid, diversiteit en zorg een aantal woningen en woongroepen voor jongeren en gezinnen combineert met een bedrijfsruimte voor maatschappelijke initiatieven en een woongroep voor ouderen met zorgvraag.





8. Financiering

Met name voor burgerinitiatieven en sociaal ondernemers is het financieren van een woonconcept een groot knelpunt. Professionele partijen zijn beter in staat de kosten te financieren, maar voor hen is het sluitend krijgen van de businesscase voor maatschappelijke ruimten vaak een uitdaging.

8.1 Knelpunten in de financiering

Aanloopkosten

Ruim voordat de bouw kan starten, moeten al kosten worden gemaakt voor de inhuur van een architect en een adviseur. Deze externe expertise is nodig voor het maken van een eerste schets, voor de begeleiding van de procedure rondom vergunningen en voor de toets op de financiële haalbaarheid van het plan. Andere aanloopkosten worden gemaakt bij de aankoop van grond en eventueel de aankoop van vastgoed. In dit laatste geval heeft de eigenaar ook nog te maken met kosten van leegstandsbeheer, verzekeringen en onderhoud, die nog niet afgedekt worden met de vastgoedexploitatie.

Professionele organisaties kunnen aanloopkosten vaak opvangen met de inzet van eigen vermogen. Startende ondernemers en bewonersinitiatieven kunnen niet beschikken over reserves. Financiering van deze kosten is een probleem, omdat er in deze fase nog geen onderpand is voor het verstrekken van een lening.

Financiële haalbaarheid

Een ander financieel knelpunt is de haalbaarheid als het initiatief specifiek voor de lage- en middeninkomensgroepen wordt ontwikkeld. De huren of kooprijzen moeten dan laag worden gehouden, zodat de woningen bereik-

baar zijn voor die groepen. In dat geval is de investering slechts kostendekkend of zelfs onrendabel. De huurinkomsten dekken de ontwikkel- en bouwkosten dan net of niet binnen een redelijke termijn.

Veel initiatiefnemers willen ook een gemeenschappelijke ruimte in hun pand voor onderlinge ontmoeting en gezamenlijke activiteiten. De bijbehorende bouwkosten moeten gedekt worden uit de huur- of verkoopopbrengsten van de woningen. Dan is het lastig om een sluitende businesscase te maken, zeker als er sociale huurwoningen worden ontwikkeld. Een bijkomend knelpunt is dat woonvarianten voor senioren vaak kleinschalige projecten zijn. Door deze beperkte omvang is het opvangen van de kosten voor de gemeenschappelijke ruimte nog lastiger. Er komt naar verwachting een nationale subsidieregeling om de kosten voor een gezamenlijke ontmoetingsruimte te dekken. De details daarvan zijn op het moment van publicatie nog niet bekend.

Als een wooninitiatief ook bewoners met een zorgvraag wil huisvesten, kunnen zorginkomsten onderdeel zijn van het exploitatiemodel. Vaak zijn deze inkomsten te onzeker om daar een businesscase op te baseren. De vergoedingen die je krijgt voor verblijf met zorg zijn afhankelijk van de zorgindicatie van bewoners en die verandert bij bewonerswisseling. Voor een ruimte voor logeeropvang is voldoende bezetting nodig; er zijn niet altijd mensen met een zorgvraag die een kortdurend verblijf nodig hebben. De kans is altijd aanwezig dat beleid ten aanzien van vergoedingen wijzigt of een aanbesteding van de gemeente in het kader van de Wet maatschappelijke ondersteuning tot een ander financieel plaatje leidt. Zwaardere zorg en de financiering daarvan vragen om een professionele organisatie die aan alle vereisten voldoet.

Kapitaal verkrijgen

Banken zijn terughoudend om wooninitiatieven van particulieren te financieren. Deze initiatieven zijn beperkt van omvang, vragen om afwijkende procedures, zijn vaak geen gangbaar product en eigendomsvorm en hebben (dus) een hoger risicoprofiel in de ogen van de banken. Ook de organisatievorm kan een belemmering zijn: banken vinden het vaak moeilijk om coöperaties te financieren in verband met de uitgesloten aansprakelijkheid van de leden en vanwege de zorgplicht van de bank: die moet de klant voldoende kennen en daarvoor is soms veel onderzoek nodig.

Particuliere initiatiefnemers van woonzorginitiatieven zijn vaak gepassioneerde vrijwilligers, die niet altijd over voldoende eigen kapitaal beschikken om financiering mogelijk te maken. Soms hebben initiatiefnemers ook te weinig kennis om als gelijkwaardige gesprekspartner bij banken aan tafel te zitten. Dit kan betekenen dat de banken op grond van hun zorgplicht geen kapitaal kunnen verstrekken en dus voorstellen afwijzen of hoge kosten moeten maken om te zorgen dat een project aan alle voorwaarden voldoet.

8.2 Bronnen van kapitaal

De vraag naar de manier waarop het wooninitiatief gefinancierd wordt, dient zich vaak al in een vroeg stadium aan. Juist bij het begin van een initiatief, in het stadium van planvorming, zijn weinig middelen voorhanden en bestaan weinig mogelijkheden voor financiering. In een vroeg stadium moet besloten worden of het initiatief de grond en de opstallen in eigendom wil verkrijgen. Daarvoor is aanzienlijk meer kapitaal nodig dan voor een initiatief met eigendom van derden.

Initiatiefnemers kunnen in het algemeen drie bronnen van kapitaal vinden:

1. eigen vermogen (meestal aandelen, inleg of contributie van leden);
2. achtergesteld vreemd vermogen (zakelijke leningen, vaak in de vorm van obligaties);

3. leningen met onderpand (meestal leningen met een recht van hypotheek op het vastgoed).

Een mix van deze bronnen is ook mogelijk; meestal eisen banken voor verstrekking van een hypotheek een eigen inleg of achtergestelde financiering. Een uitgebreide beschrijving van het type financiering voor initiatieven met en zonder eigendom van het vastgoed is te vinden in bijlage 5.

Evenals het onderdeel rechtspersoon is financiering van vastgoed ook een specialistisch onderwerp waarbij gedegen advies essentieel is. Voor bewonersinitiatieven en sociaal ondernemers geldt dat een ervaren financieel adviseur nodig is voor begeleiding bij financiering. Corporaties en andere maatschappelijke organisaties hebben vaak zelf financiële professionals in dienst, maar ook hier kan specialistisch advies van belang zijn.

1. Eigen vermogen

Eigen vermogen is geld dat deelnemers van wooninitiatieven zelf inleggen of van derden krijgen, meestal in ruil voor eigendom van het vastgoed. Dit kapitaal wordt doorgaans gestort voor aanvang van het initiatief om de ontwikkeling van het project mogelijk te maken.

Het is natuurlijk ook mogelijk om een samenwerkingspartner te zoeken die eigen vermogen wil investeren in het woonzorginitiatief. Dat kunnen commerciële kapitaalverstrekkers zijn (bijvoorbeeld beleggers), maatschappelijke organisaties (bijvoorbeeld woningcorporaties), impactinvesteerdere (zoals goeddoelenfondsen) of particulieren die een initiatief mogelijk willen maken. Dit laatste wordt vaak *private equity* genoemd.

Investeringsubsidies van goeddoelenfondsen en overheden worden vaak ook als eigen vermogen aangemerkt, hoewel die ook kunnen worden gezien als een korting op het investeringsbedrag. Sommige banken beschouwen ook leningen die via crowdfunding worden aangeboden als een equivalent van eigen vermogen. Soms wordt hiervoor een aparte organisatie voor 'vrienden'

opgericht die een achtergestelde lening verstrekt aan het wooninitiatief. Soms schenken bevriende crowdfunders de aflossing aan het initiatief.

2. Vreemd vermogen

Vreemd vermogen bestaat uit alle schulden en verplichtingen die eigenaren of deelnemers buiten het eigen vermogen aangaan om de investering en bedrijfsvoering in wooninitiatieven mogelijk te maken. De schulden en verplichtingen moeten terugbetaald worden aan schuldeisers. Over het geleende geld of ontvangen diensten en goederen moet het initiatief doorgaans rente of een vergoeding betalen. Een veel voorkomende vorm van vreemd vermogen bij wooninitiatieven is de obligatielening. Dat is vaak ook de vorm waarin crowdfunding plaatsvindt: bewoners of betrokkenen kunnen een kleine lening, vaak voor korte termijn, aan het wooninitiatief verstrekken. Zoals gezegd wordt dit door banken soms gezien als een vorm van eigen vermogen.

3. Leningen met onderpand

Collectieve wooninitiatieven kunnen vaak alleen zakelijke leningen met onderpand sluiten. Deze zakelijke leningen kunnen maar voor een deel van de waarde gesloten worden, waardoor bewoners collectief veel minder geld kunnen lenen dan individuele bewoners met een hypotheek op hun eigen huis: 60 of 70 procent in plaats van 100 procent. De looptijden van zakelijke leningen zijn doorgaans veel korter (tien jaar in plaats van dertig jaar) en de aflossingsvoorwaarden zijn veel minder gunstig (lineaire aflossing in plaats van annuïtair). Om een lening te krijgen, soms met betere voorwaarden, kunnen wooninitiatieven de bank aanvullende zekerheden bieden. Sommige banken eisen in bepaalde gevallen een garantie van bijvoorbeeld de gemeente of de provincie, of achtergestelde leningen in aanvulling op het eigen vermogen.



Voor woningcorporaties geldt dat leningen geborgd zijn via het Waarborgfonds Sociale Woningbouw, met een achtervang van de gemeente en het Rijk.

Door deze garantie kunnen corporaties gunstigere financieringsvoorwaarden krijgen dan bewonerscollectieven en sociale ondernemers zonder garanties. Bovendien kunnen woningcorporaties door die achtervang van de overheid, en doordat ze meerdere wooncomplexen financieren, gebruik maken van financieringsmogelijkheden bij publieke banken als de Bank Nederlandse Gemeenten en de Waterschapsbank. Dit stelt hen in staat op langere termijn (tot veertig jaar) en tegen lagere rentetarieven te lenen. Meestal zijn woonzorginitiatieven van bewoners en sociale ondernemers te klein om in aanmerking te komen voor financiering door de publieke banken.



9. Adviseurs en financiers

Voor het opstellen van een businesscase, een prospectus en voor de gesprekken en onderhandelingen met financiers is specifieke kennis en expertise vereist. Ook voor een aanvraag in het kader van de Stimuleringsregeling Wonen en Zorg is de inzet van een adviseur gewenst. Voor advies over de keuze voor een financieel product, zoals een lening, geldt voor particulieren een beperking; hiervoor is een financieel adviseur met een vergunning van de AFM vereist. Voor collectieven geldt die verplichting niet, maar ook dan is gedegen advies van een financieel adviseur gewenst, zeker bij de keuze voor een kapitaal aanbieder. Voor het aangaan van leningen is doorgaans ook toezicht vereist, voor informele financiering bestaat een aantal uitzonderingen.

9.1 Advies en toezicht

Advies

Volgens de wet is sprake van adviseren wanneer een onderneming een aanbeveling doet voor een specifiek financieel product van een bepaalde aanbieder aan een bepaalde klant. Het adviseren over financiële producten aan particulieren is alleen toegestaan met een vergunning van de AFM. Het gaat daarbij bijvoorbeeld om een adviseur die na de beoordeling van een particulier de meest gunstige hypotheekoffertes bij banken aanvraagt en de klant bijstaat bij het maken van de juiste keuze. De vergunningplicht geldt niet voor adviseurs van bewonerscollectieven, maar wooninitiatieven doen er goed aan om met een ervaren en betrouwbaar adviseur in zee te gaan. Dit kan overigens ook een vrijwilliger of betrokken bewoner zijn met voldoende parate financiële kennis.

Voor de uitvoering van een haalbaarheidsonderzoek in de initiatieffase en de selectie van een financieel adviseur kunnen bewoners en sociaal ondernemers onder andere gebruik maken van experts die wooninitiatieven begeleiden. Er zijn bovendien experts en adviseurs aangesloten bij de koepels van bewonersinitiatieven, zoals LSA/Bewoners, Nederland Zorgt Voor Elkaar, de vereniging van sociaal ondernemers Social Enterprise en de verenigingen van bewonerscollectieven LVGO en Coöplink. Ook Platform31 heeft een aantal ervaren adviseurs op het gebied van wonen met zorg en wooncoöperaties.

Toezicht

Naast financieel advies is ook de financiering onderworpen aan toezicht van de AFM. Het gaat dan met name om de uitgifte van leningen aan bewoners en belangstellenden. Het aanbieden van de mogelijkheid om een lening te verstrekken is een vorm van financiële dienstverlening, waarvoor de aanbieder een vergunning moet hebben en onder toezicht van de AFM staat. Voor informele leningen kan een uitzondering gemaakt worden. Het moet dan gaan om een kleine kring van bekenden die een bedrag tot 100.000 euro aan het wooninitiatief lenen. Bij alle aanbiedingen van de leningen moet vermeld worden dat de lening buiten toezicht van de AFM verstrekt wordt.

9.2 Geldverstrekkers

Financiers

Voor wooninitiatieven zijn, naast bewoners en bekenden, ook maatschappelijke organisaties, goededoelenfondsen, gemeenten en provincies mogelijke kapitaalverstrekkers. Het gaat daarbij vaak om grotere bedragen, waarvoor een leningovereenkomst gesloten wordt, al dan niet met onderpand. Het is bij

maatschappelijke kapitaalverstrekkers vaak mogelijk om tegen goede voorwaarden te lenen, dat wil zeggen met lange looptijden (tot 30 jaar), lage rentes (rond 2 procent) en gunstige aflossingsvoorwaarden: een deel of geheel aflossingsvrij of annuïtair. Ook hier is het van belang om goed te letten op toezicht en vergunning. Een kapitaalverstrekker zonder bankvergunning mag niet alle financieringsvormen aanbieden. Ook hiervoor is advies van een financieel adviseur wenselijk.

Banken

Banken kunnen wooninitiatieven leningen verstrekken met het vastgoed als onderpand. Banken hebben een bankvergunning en staan onder toezicht van zowel de AFM als DNB. Banken hebben bij het verlenen van krediet een zorgplicht voor het wooninitiatief. Banken moeten onderzoek doen naar de kredietwaardigheid van het wooninitiatief en de herkomst van alle middelen die bewoners of ondernemers investeren in het initiatief. Dit maakt financiering van bepaalde organisatievormen, zoals de coöperatieve vereniging en de woonvereniging lastig, zo niet onmogelijk.

In het algemeen geldt dat banken terughoudend zijn met het verstrekken van leningen aan bewonersinitiatieven en sociaal ondernemers. Banken eisen zekerheid om het risico op problemen met betaling van rente en aflossing te beperken: naast het recht op hypotheek moet het wooninitiatief eigen inbreng van de bewoners vragen, tot 30 procent van de investering, of een deel van de financiering regelen met achtergestelde leningen. Het is ook mogelijk een garantie of borgstelling voor een deel van het kapitaal te vragen aan de gemeente of de provincie. Er bestaat een formele mogelijkheid om financiering te vragen met een garantie in het kader van de Stimuleringsregeling Wonen met Zorg. Hiervoor is met een aantal banken afspraken gemaakt.



Bijlage 1: Overzicht betrokkenen

Dankzij de inzet van onderstaande personen hebben wij deze deze publicatie kunnen maken.

Koplopers:

- Karel van Berk, het Ouden Huis
- Willeke Janssen, Habion
- Cisca de Jong, Staedion
- Lars Mosman, Dubbell
- Gerda van Rossum, Buurtcoöperatie Oostelijk Havengebied
- Nathan Rozema, Krachtstation Utrecht
- Yvon de Ruijter, Aedes
- René Schalk, Samenleven Nederland
- Jan Sniijders, Hart van Austerlitz
- Willemijn Souren, Woonzorg Nederland

Experts:

- Irma Langerlaert, ILFA
- Aart Cooman, Rabobank Nederland
- Nelleke van Olst, Triodos
- Derk Jan Postema, BNG Bank
- Esther Akkerman, Syntrus Achmea
- Heleen Stigter, Taskforce Wonen en Zorg
- Maarten van Poelgeest, AEF
- Wim van Rijswijk, Maatschappelijk Financierien
- Rein Raaijmakers, Maatschappelijk Financierien
- Frank van der Voort, RvO

Opdrachtgever:

- Peter Alders, ministerie van VWS

Bijlage 2: Stappenplan

Voor de verschillende initiatiefnemers van vormen van samen zelfstandig wonen hebben we de verschillende stappen – voorbereidingsfase, initiatieffase, planfase en uitvoeringsfase – op een rij gezet. Dit is een verdere verfijning en uitwerking van het stappenplan voor de wooncoöperatie in 'Een wooncoöperatie opzetten? Hoe doe je dat? In tien stappen van idee naar uitvoering', Platform31, 2015.

Stap	Bewoners-initiatief	Sociaal ondernemer	Corporatie
VOORBEREIDINGSFASE			
Idee	kennismaking	inspiratiesessies	huurdersoverleg
Partnerships	netwerkgesprekken	stakeholderanalyse	
	selectie adviseur (ontwikkelaar)		
Visievorming	visiedocument	pitch	initiatiefvoorstel
Marktverkenning	behoefteonderzoek	marktonderzoek	
	woonvisie of woonzorgvisie, overleg met de gemeente		
	locatie: bestemmingsplan, klic-onderzoek, overleg gemeente		
Programma	wensen en eisen bewoners en omwonenden binnen de locatiebestemming		
	optie op locatie (intentieverklaring gemeente of eigenaar)		

Stap	Bewoners-initiatief	Sociaal ondernemer	Corporatie
INITIATIEFFASE			
Partnerships	selectie adviseurs: architect, juridisch, financieel		
Ontwerp	schetsontwerp (massastudie of volumestudie, vlekkenplan)		
Haalbaarheidsstudie	waardebod wonen, ruimte en zorg		woningaanbod
	eigendom		
	organisatievorm (advies en keuze)		
	investeringsbegroting op basis van normkosten of bouwkostenadvies		
	keuze beheervorm	partnershipbeheer	besluit <i>outsourcing</i>
	activiteitenbegroting	exploitatieopzet	
	betaalbaarheidsonderzoek (huur en eigen inleg)		inkomenstoets
	huurprijsstelling (kale huur, schatting categorie of bandbreedte)		
	conditiemeting en normkostenbegroting onderhoud		
	<i>business model canvas (social enterprise)</i>		
	voorstel (begroting ontwerp en ontwikkeling planfase)		
Besluitvorming	go/no go op basis van haalbaarheidsstudie		
Organisatie	oprichting		vorming projectteam
Financiering	voorlopige financieringsmix (<i>letters of intent</i>)		
	leningovereenkomst planfase		

Stap	Bewoners-initiatief	Sociaal ondernemer	Corporatie
PLANFASE			
Ontwerp	voorontwerp (woningtypologie, telschema, plattegronden, oppervlaktestaat)		
Bedrijfsplan	businessplan	coöperatieplan	
	technisch advies: installaties, duurzaamheid, constructie		
	elementenbegroting investering (aannemer of bouwkostenadviseur)		
	meerjarenonderhoudsbegroting (mjob)		
	taxatie	verkoopwaarde	
	financieringsmix (structuur en liquiditeitsplanning)		
	offertes en gesprekken financiering banken		
	fiscaal advies financiering en organisatie, overdracht, omzetbelasting		
liquiditeitsplanning, maandbasis			
Ontwerp	goedkeuring bewoners	inspraak bewoners	
	definitief ontwerp		
Besluitvorming	investeringsbesluit op basis van definitief ontwerp en bedrijfsplan		
	–	goedkeuring toezichthouder	
Financiering	subsidies, fondsenwerving, crowdfunding		aanvragen subsidies
	sluiting leningovereenkomsten (achtergestelde leningen, hypotheek)		
	liquiditeitsplanning weekbasis, voorbereidingstermijn bouwkosten		
Organisatie	statuten en reglementen (participatie)		uitvoeringsteam
aanvraag omgevingsvergunning, aansluitingen			

Stap	Bewoners-initiatief	Sociaal ondernemer	Corporatie
UITVOERINGSFASE			
Ontwerp	technisch ontwerp (bestek)		
Financiering	bouwdepot		
	monitoring budget en liquiditeitsplanning		
Contractvorming	overeenkomsten levering (grond, gebouw), betaling acquisitie		
	aanneemovereenkomst, opdrachtverlening, eerste termijn bouw		
	start bouw		
Organisatie	definitief bestuur	aanstelling directie	
	selectiecommissie	aanstelling toezicht	
Beheer	beheerovereenkomst: mutatie, leegstand, werving, selectie, toewijzing		
	werving bewoners, selectie, toewijzing woningen		
	aanstelling onderhoudsdienst, beheerder, inrichting administratie		
Oplevering	controle, opleveringskeuring.		
	inhuizing bewoners, in exploitatie		

Bijlage 3: Rechtspersoon

Coöperatie

Wooncoöperaties zijn initiatieven van burgers, soms samen met sociaal ondernemers, om de organisatie van het wonen in eigen hand te nemen. Dit betekent dat men samen een klein bedrijf opricht dat de woningen gaat beheren. In veel gevallen is het vastgoed in eigendom bij de coöperatie, meestal een coöperatieve vereniging met beperkte of uitgesloten aansprakelijkheid. Let op: dit moet de coöperatie steeds vermelden, omdat schuldeisers (kapitaalverstrekkers en leveranciers) de leden niet kunnen aanspreken op de verplichtingen van de coöperatie.

Als het eigendom bij derden berust, meestal een woningcorporatie, dan is er sprake van een **beheercoöperatie**. De beheercoöperatie kan het vastgoed in blokhuur afnemen van de eigenaar en wederverhuren aan de bewoners. Het komt vaker voor dat de bewoners rechtstreeks huren van de vastgoedeigenaar. De beheercoöperatie maakt met de vastgoedeigenaren afspraken over hun taken en verantwoordelijkheden bij woningtoewijzing, beheer en onderhoud.

De doelstelling van de coöperatie is in hoge mate vergelijkbaar met de kerntaak van woningcorporaties: het huisvesten van mensen met lagere inkomens of middeninkomens. Coöperaties kunnen daarbij wel een winstooitmerk hebben. Coöperaties realiseren hun doel door de kosten laag te houden, zoals het inperken van overhead en veel kerntaken in zelfbeheer te doen.¹³ Het gaat dan vooral om sociale huurwoningen en woningen met een middenhuur tot ongeveer 1.000 euro per maand.

13. 'Bouwstenen voor de wooncoöperatie', Platform31, augustus 2016

De coöperatie is een bijzondere versie van de vereniging: een ledenorganisatie die opgericht is om in de 'stoffelijke behoefte' van haar leden te voorzien. Die stoffelijke behoefte kan bijvoorbeeld zitten in samen goedkoop inkopen of samen goedkoop beheren. Een belangrijk verschil met de vereniging, ook een ledenorganisatie, is dat de coöperatie een zakelijke relatie met haar leden onderhoudt, want het lidmaatschap vertegenwoordigt een vermogenswaarde. Een coöperatie mag daarom een winstdoel hebben en kan geen ANBI-status krijgen.

Vereniging

Ook een **woonvereniging** heeft uitsluitend een ideële doelstelling en mag in principe geen winst maken. De vereniging kan zowel informeel als formeel (via een notaris) worden opgericht. Een informele vereniging, opgericht zonder de tussenkomst van een notaris heeft beperkte rechtsbevoegdheid: bestuurders zijn hoofdelijk aansprakelijk voor de schulden van de vereniging en de vereniging kan geen registergoederen verkrijgen, dus geen vastgoed in eigendom hebben of erfenis geschonken krijgen. Als de vereniging via de notaris wordt opgericht heeft die wel volledige rechtsbevoegdheid en is er volledige scheiding tussen de bestuurlijke aansprakelijkheid en de private aansprakelijkheid van de bestuurders.

Naast de woonvereniging bestaat ook de **vereniging van eigenaren (VvE)**, een bijzondere verenigingsvorm die verbonden is aan gedeeld eigendom van vastgoed. Het vastgoed van een VvE is gesplitst naar verschillende eigenaren met een eigen gebruiksrecht dat is vastgelegd in een splitsingsakte. De VvE wordt soms gebruikt door wooninitiatieven om het gebouw te splitsen in appartementen, gemeenschappelijke ruimtes en ruimte voor de buurt of commerciële ruimte.

Bij **collectief particulier opdrachtgeverschap (CPO)** gaat het om bewoners die op eigen initiatief gezamenlijk koopwoningen bouwen, al dan niet samen met een gemeente of een ontwikkelaar. De bewoners organiseren zich in een rechtspersoon zonder winst oogmerk, vaak een bouwvereniging, en ontwikkelen voor eigen rekening en risico de woningen. Daarvoor heeft de bouwvereniging de volledige zeggenschap over de grond en draagt ze verantwoordelijkheid voor het gebruik van de grond, het ontwerp en de bouw van de woning.

Collectieven realiseren vaak bijzondere wensen van bewoners waarin niet op een reguliere manier voorzien kan worden. Dit zijn voorzieningen als een café, een theater, een kinderdagverblijf, werkruimtes of een gezamenlijke tuin. Na de ontwikkeling levert de bouwvereniging de woningen aan de bewoners, die dan eigenaar worden. Eventuele collectieve voorzieningen, zoals een gemeenschappelijk ruimte of zonneterras, worden (bij appartementen) eigendom van een Vereniging van Eigenaren, of blijven (bij grondgebonden woningen) in eigendom van de vereniging.

Stichting

Een **woonstichting** heeft voor de wet, evenals een vereniging en anders dan de coöperatie, uitsluitend een ideële doelstelling. De stichting heeft, in tegenstelling tot een bv of nv, een wettelijk verbod om winst uit te keren. Ze mag wel een commerciële onderneming drijven, winst maken en vermogen vormen, maar de winst mag niet uitgekeerd worden aan leden of bestuurders, en het vermogen mag niet vrij overgedragen worden. Een stichting mag alleen middelen besteden aan het gekozen - en niet tussentijds te wijzigen - doel. Een stichting heeft doorgaans geen leden. Het bestuur is verantwoordelijk en aansprakelijk.

Veel wooninitiatieven kiezen voor deze vorm, omdat de stichting besluitvorming eenvoudig maakt. Bovendien is het vermogen van een stichting voor een maatschappelijk doel bestemd en kan het dus niet uitgekeerd worden. Ook woningcorporaties, zorgorganisaties en welzijnsinstellingen zijn doorgaans stichtingen. Hun wooninitiatieven en de wooninitiatieven die eigendom bij hen onderbrengen, vallen automatisch onder het regime van de stichting en de voorwaarden van de Toegelaten Instelling in het kader van de Woningwet of de Wet toegelaten zorginstellingen.

Besloten vennootschap (BV)

De wet stelt dat kapitaalvennootschappen het doel hebben om winst te maken en die winst aan de eigenaren, de aandeelhouders, uit te keren. Voor wooninitiatieven zijn vennootschappen op dit moment niet gebruikelijk. Voor ondernemers met een maatschappelijke missie wil de Nederlandse regering een nieuwe rechtsvorm introduceren: de besloten vennootschap maatschappelijk (bvm). Om als maatschappelijke bv te worden bestempeld moet er aan vijf eisen worden voldaan:

- De organisatie levert woondiensten om bij te dragen aan een maatschappelijk doel dat is vastgelegd in de statuten en levert niet vanuit een winstdoelstelling.
- Een deel van de omzet moet worden geïnvesteerd in het bereiken van de maatschappelijke doelen of de verdeling van de winst. Vermogen wordt beperkt om te zorgen dat het maatschappelijke doel voorgaat.
- De onderneming identificeert zijn relevante stakeholders en gaat daar minimaal een keer per jaar de dialoog mee aan.
- De bvm is transparant in publicaties, zoals het jaarverslag, over de meest materiële gecreëerde maatschappelijke waarde.
- De sociale onderneming moet tot slot onafhankelijk van overheden en andere entiteiten zijn om een eigen strategie te kunnen nastreven.

Organisatievorm	Bedrijfsmatig		Maatschappelijk
Collectief, open	naamloze vennootschap	coöperatie (u.a.)	vereniging
Individueel, beperkt	besloten vennootschap	bv-maatschappelijk	stichting

Rechtspersoon	Coöperatie	Stichting	Vereniging	BV
doel	voorzien stoffelijke behoeften van leden	verbod op winstuitkering, winst moet aangewend worden conform de statuten	verbod op winstuitkering aan leden of bestuurders	winst uitkeren aan aandeelhouders
kapitaalvereisten	geen wettelijke verplichting, regelen in statuten	geen, maar de organisatie kan ontbonden worden als middelen uitblijven	geen, maar lidmaatschap gaat meestal gepaard met contributie	€ 1,-
subsidie	–	ja	ja	nee
financiering	afhankelijk van soort coöperatie	afhankelijk van doel en middelen	niet altijd makkelijk, vaak via bijvoorbeeld sponsoracties	–
belastingpremie	vennootschapsbelasting, dividendbelasting, BTW	afhankelijk van Belastingdienst: vennootschapsbelasting, BTW, ANBI/SBBI	afhankelijk van Belastingdienst: vennootschapsbelasting, BTW, ANBI/SBBI	vennootschapsbelasting, dividendbelasting, BTW
intern draagvlak	algemene ledenvergadering	alleen bestuur	algemene ledenvergadering	algemene aandeelhoudersvergadering

Tabel samengesteld uit 'Wijkondernemingen; oriëntatie op rechtsvormen', Ministerie BZK, juni 2013

Bijlage 4: Exploitatiemodellen initiatieffase

Voorbeeld businesscase woningmix eerste fase invulvelden (blad 1 van 2)

Terrein	Indeling kavel	Footprint gebouw	900 m ² bvo	69%	32 woningen
		Tuin	100 m ² bvo	8%	1 tuinen
		Parkeerplaatsen	300 m ² bvo	23%	24 plaatsen
		Totaal	1.300 m ² bvo	100%	
Gebouw	Drie lagen	Woningen	2.240 m ² bvo	1.792 m ² vvo	
		Gemeenschappelijke ruimte	240 m ² bvo	192 m ² go	
		Totaal	2.480 m ² bvo	1.984 m ² vvo	
	Dakoppervlak	700 m ² bvo	490 m ² netto	302 panelen	
Eenheden		Sociale huurwoningen	8 woningen	60,0 m ² bvo	48,0 m ² vvo
		Vrije sectorhuurwoningen	16 woningen	80,0 m ² bvo	64,0 m ² vvo
		Koopwoningen	8 woningen	100,0 m ² bvo	80,0 m ² vvo
Investing	Aankoop (bouwrijpe grond)	Sociale huurwoningen	250 per m ² perceel	15.000 per eenheid omgerekend naar m ²	
		Vrije sectorhuurwoningen	340 per m ² perceel	Grondprijs varieert van 200-500 per m ² inclusief BTW voor een kavel	
		Koopwoningen	350 per m ² perceel	Grondprijs varieert van 200-500 per m ² inclusief BTW voor een kavel	
	Bouwkosten (nieuwbouw)	Sociale huurwoningen	2.900 per m ² bvo	Netto-bouwkosten inclusief BTW. Let op: extra kosten veiligheid	
		Vrije sectorhuurwoningen	3.300 per m ² bvo	Netto-bouwkosten inclusief BTW. Let op: extra kosten veiligheid	
		Koopwoningen	3.500 per m ² bvo	Netto-bouwkosten inclusief BTW. Let op: extra kosten veiligheid	
Exploitatie	Onderhoud	Sociale huurwoningen	12,00 per m2 bvo	Normatief op basis van bouwkosten en ouderdom	
	Beheer	OZB woningeigenaren	0,0356% WOZ-waarde	Dit verschilt per gemeente; tarief staat op de gemeentesite	
		Rioolheffing	140,00 per woning	Dit verschilt per gemeente; tarief staat op de gemeentesite	
		Watersysteemheffing	0,0122% WOZ-waarde	Dit verschilt per gemeente; tarief staat op de gemeentesite	
		Verhuurderheffing	0,5620% van de gemiddelde WOZ-waarde	boven de 50 sociale huurwoningen	
		Opstalverzekering	0,05% herbouwwaarde	Dit zijn de bouwkosten	
		Mutatiegraad	10% per jaar	Dit is het aandeel woningen dat per jaar vrij komt	
		Verhuurkosten sociale huur	500 per mutatie		
		Verhuurkosten vrije sector	750 per mutatie		
	Servicekosten	Elektra	Woningen	2.600,00 kWh/eenheid	0,22 per kWh
Gemeenschappelijke ruimte			10,00 kWh/m ²	0,22 per kWh	
Warmte		Woningen	25,00 GJ/eenheid	25,00 per GJ	
		Gemeenschappelijke ruimte	0,25 GJ/m ²	25,00 per GJ	

	Personeel	Huismeester (beheerder)	8,0	uren per week	30,00	per uur		
		Administratie	1,0	uren per week	35,00	per uur		
	Onderhoud	Schoonmaak	1,0	uren per week	23,00	per uur	450,00m ² per uur	
		Huurdersonderhoud	0,00	per m ² per jaar				
	Alarmering	Tuinonderhoud	0,00	per m ² per jaar				
		Abonnement	24	aansluitingen	13,00	per aansluiting		
	Alarmopvolging	Oproepen	2,0	per aansluiting per jaar	28,00	per uur	1,50 uren per oproep	
	Kostenstijging		2,0%	per jaar	Gemiddelde kostenstijging gebaseerd op prijsindex van het CPB			
	Inkomsten	Huur sociale huur	Gewogen gemiddelde	660,00	per maand	2,0%	stijging	Let op: maximaal met inflatie
		Huur vrije sector	Gewogen gemiddelde	1.000,00	per maand	2,0%	stijging	Let op: maximaal met inflatie
Gemeenschappelijke ruimte		Zaalverhuur	40,00	per dagdeel	2,0%	stijging	bijvoorbeeld aan buurtinitiatief	
Energieprestatievergoeding		In plaats van energierekening	0,00	€ per m ² vvo	2,0%	stijging		
Financiering	Derving	Leegstand	2,0%	van de huur, servicekosten en energieprestatievergoeding				
	Exploitatie	Aanvang	2023					
		Termijn	30	aantal jaren	gebruikelijk is 20 of 30 jaar			
	Kapitaalbehoefte	Aanvangsinvestering	5.957.000	248.208	gemiddeld per woning			
	Eigen vermogen	Totaal	10,7%	aandeel	2,8%	rendementseis	640.000 €	
Totaal		89,3%	aandeel	1,1%	rente	5.317.000 €		
Kosten	Totaal	1,2%	Vreemd Vermogen	63.804	€			
Waarde	WOZ	Sociale huurwoningen	3.000	per m ² vvo	WOZ-waardes kun je opzoeken op WOZ-waardeloket			
		Vrije sectorhuurwoningen	3.200	per m ² vvo	WOZ-waardes kun je opzoeken op WOZ-waardeloket			
		Koopwoning	3.500	per m ² vvo	WOZ-waardes kun je opzoeken op WOZ-waardeloket			
	VON	Sociale huurwoningen	3.500	per m ² vvo	1.344.000 huizenprijzen kun je vinden op funda.nl			
		Vrije sectorhuurwoningen	3.800	per m ² vvo	3.891.200 huizenprijzen kun je vinden op funda.nl			
		Goedkope koopwoning	3.800	per m ² vvo	2.432.000 huizenprijzen kun je vinden op funda.nl			
	Herbouwwaarde	Sociale huurwoningen	2.900	per m ² vvo	Dit zijn de geïndexeerde bouwkosten voor de opstallen			
		Vrije sectorhuurwoningen	3.300	per m ² vvo	Dit zijn de geïndexeerde bouwkosten voor de opstallen			
		Goedkope koopwoning	3.500	per m ² vvo	Dit zijn de geïndexeerde bouwkosten voor de opstallen			
	Huurwaarde	Sociale huurwoningen	2.475	per m ² vvo	15	jaar	kapitalisatiefactor	
Vrije sectorhuurwoningen		2.813	per m ² vvo	15	jaar	kapitalisatiefactor		
Stijging	Sociale huurwoningen	Vrije sectorhuurwoningen	2,0%	per jaar				
		Koopwoningen	5,0%	per jaar				
		Koopwoningen	5,0%	per jaar				
	Gewogen gemiddelde	4,3%	per jaar					

Voorbeeld businesscase ruimte voor de buurt eerste fase invulvelden (blad 1 van 2)

Terrein	Footprint gebouw		660 m ² bvo	69%	10 bedrijfsruimten
	Tuin		100 m ² bvo	10%	1 tuin
	Parkeerplaatsen		200 m ² bvo	21%	16 plaatsen
	Totaal		960 m² bvo	100%	
Gebouw	Verhuurbare ruimten		580 m ² bvo	464 m ² vvo	10 ruimten
	Algemene ruimte		80 m ² bvo	64 m ² go	
	Totaal		660 m² bvo	528 m² go	
	Dakoppervlak		660 m ² bvo	462 m ² netto	285 panelen
Eenheden	Huurovereenkomsten	Maatschappelijk	3 ruimten	60,0 m ² bvo	48,0 m ² vvo
		Commercieel	5 ruimten	40,0 m ² bvo	32,0 m ² vvo
	Tijdelijk	Gemengd	2 ruimten	100,0 m ² bvo	80,0 m ² vvo
			10 ruimten	580,0 m ² bvo	464,0 m ² vvo
Investing	Aankoop (bouwrijpe grond)	Maatschappelijk	100 per m ² perceel	Grondprijs maatschappelijk vastgoed varieert van 20-150 per m ²	
		Commercieel	200 per m ² perceel	Grondprijs commercieel vastgoed varieert van 50-500 per m ²	
	Bouwkosten (nieuwbouw)	Maatschappelijk	2.700 per m ² bvo	Netto-bouwkosten exclusief BTW	
		Commercieel	2.800 per m ² bvo	Netto-bouwkosten exclusief BTW	
		BTW (bij belaste verhuur)	21% Bij BTW-belaste verhuur (commercieel) is BTW aftrekbaar		
	Onderhoud	Planmatig en reparaties	14,50 per m ² bvo	Normatief op basis van bouwkosten en ouderdom	
	Belasting	OZB zakelijk	0,1398% WOZ-waarde	Dit verschilt per gemeente; tarief staat op de gemeentesite	
		Rioolheffing	140,00 per ruimte	Dit verschilt per gemeente; tarief staat op de gemeentesite	
		Watersysteemheffing	0,1103% WOZ-waarde	Dit verschilt per gemeente; tarief staat op de gemeentesite	
		Reinigingsrecht	858,00 per gebruiker	Dit verschilt per gemeente; tarief staat op de gemeentesite	
Verzekering	CAR	0,05% herbouwwaarde	Dit zijn de netto-bouwkosten		
Verhuurkosten	Vaste contracten	1,20 per m ² vvo	Kosten voor marketing en coördinatie		
	Zaalhuur	7,50 per m ² vvo	Kosten voor marketing en coördinatie		
	Administratie	1,80 uren	35,00 per uur		
Programmering	Coördinatie	8,00 uren per week	55,00 per uur		
	BTW (bij belaste verhuur)	21% Bij BTW-belaste verhuur (commercieel) is BTW aftrekbaar			
Servicekosten	Elektra	Verhuurbaar	70,00 kWh/m ²	0,15 per kWh	Zakelijke aansluiting
		Algemeen	15,00 kWh/m ²	0,15 per kWh	Zakelijke aansluiting
	Warmte en warmwater	Verhuurbaar	2,00 GJ/m ²	25,00 per GJ	Gebaseerd op kantoorruimte
		Algemeen	0,50 GJ/m ²	25,00 per GJ	Gebaseerd op kantoorruimte
	Personeel	Sociaal beheer	2,00 uren per week	35,00 per uur	
		Administratie	1,20 uren per week	35,00 per uur	
		Schoonmaak	1,20 uren per week	23,00 per uur	450 m ² per uur

	Onderhoud	Huurdersonderhoud Tuinonderhoud BTW (bij belaste verhuur)	0,00 per m ² per jaar 6,50 per m ² per jaar 21% Bij BTW-belaste verhuur (commercieel) is BTW aftrekbaar		
	Kostenstijging		2,0% per jaar	Gemiddelde kostenstijging gebaseerd op prijsindex van het CPB	
Inkomsten	Huurovereenkomsten	Maatschappelijk tarief Commercieel tarief	120,00 per m ² vvo 200,00 per m ² vvo	144,0 m ² vvo 160,0 m ² vvo	95,0% bezetting 92,0% bezetting
	Zaalverhuur	Maatschappelijk Commercieel	40,00 per dagdeel 90,00 per dagdeel	200,0 m ² vvo 200,0 m ² vvo	25,0% bezetting 12,0% bezetting
	Subsidie	Gemeente of provincie	23,00 per m ² vvo		
	Huurstijging		2,0% CPI		
Financiering	Exploitatietermijn	Aanvang Termijn	2023 30 aantal jaren	gebruikelijk is 20-30 jaar	
	Kapitaalbehoefte	Aanvangsinvestering	2.374.187	5.117 gemiddeld per m ² vvo	
	Eigen vermogen		37,7% aandeel	1,0% rendementseis	895.920 €
	Vreemd vermogen		62,3% aandeel	1,8% rente	1.478.267 €
	Kosten		1,2% Vreemd Vermogen	17.739 €	
	VON	Commercieel Maatschappelijk Commercieel	1.253 per m ² vvo 1.500 per m ² vvo 2.100 per m ² vvo	Benchmark maatschappelijk vastgoed 331.862 marktprijzen bedrijfsruimte: fundainbusiness.nl 509.793 marktprijzen bedrijfsruimte: fundainbusiness.nl	
	Herbouwwaarde	Maatschappelijk Commercieel	2.700 per m ² vvo 2.800 per m ² vvo	Dit zijn de geïndexeerde bouwkosten voor de opstallen Dit zijn de geïndexeerde bouwkosten voor de opstallen	
		Commercieel	3,0% per jaar		

Voorbeeld businesscase zorg en verblijf eerste fase invulvelden (blad 1 van 3)

Terrein	Indeling kavel	Footprint	900 m ²	69%	30,00 ruimten
		Tuin	300 m ²	23%	1 tuin
		Parkeren	100 m ²	8%	8,00 plaatsen
		Totaal	1.300 m ²		
Gebouw	Twee lagen	Zorgwoningen	1.440 m ² bvo	480 m ² vvo	24 woningen
		Verblijf met zorg	60 m ² bvo	48 m ² vvo	2 eenheden
		Zorginfrastructuur	55 m ² bvo	44 m ² vvo	2 ruimtes
		Gemeenschappelijke ruimte	110 m ² bvo	88 m ² vvo	2 ruimtes
		Algemeen	160 m ² bvo	128 m ² vvo	
		Totaal	1.825 m ² bvo	788 m ² vvo	
Eenheden	Zorgwoningen	Sociale huur	12 woningen	50,0 m ² bvo	40,0 m ² vvo
		Vrije sector huur	12 woningen	70,0 m ² bvo	56,0 m ² vvo
	Verblijf	Kortdurend	1 eenheden	30,0 m ² bvo	24,0 m ² vvo
		Langdurend	1 eenheden	30,0 m ² bvo	24,0 m ² vvo
	Zorginfrastructuur	Kantoor	1 eenheden	35,0 m ² bvo	28,0 m ² vvo
		Behandelruimte	1 eenheden	20,0 m ² bvo	16,0 m ² vvo
	Gemeenschappelijke ruimte	Woonkamer en woonkeuken	2 ruimten	55,0 m ² bvo	44,0 m ² vvo
	Investeren	Aankoop bouwrijpe grond	Zorgwoningen sociale huur	300 per m ² perceel	15.000 per eenheid omgerekend naar m ² perceel
Zorgwoningen vrije sector			1.000 per m ² perceel	Varieert van 500-1500 inclusief BTW per m ² voor een kavel	
Verblijf			150 per m ² perceel	Gebaseerd op benchmark maatschappelijk vastgoed	
Zorginfrastructuur			140 per m ² perceel	Gebaseerd op benchmark maatschappelijk vastgoed	
Bouwkosten		Zorgwoningen sociale huur	2.800 per m ² bvo	Netto-bouwkosten inclusief BTW; extra kosten veiligheid	
		Zorgwoningen vrije sector	2.900 per m ² bvo	Netto-bouwkosten inclusief BTW; extra kosten veiligheid	
		Verblijf	2.700 per m ² bvo	Gebaseerd op benchmark maatschappelijk vastgoed	
		Zorginfrastructuur	2.500 per m ² bvo	Gebaseerd op benchmark maatschappelijk vastgoed	
Exploitatie	Onderhoud	Planmatig en reparaties	14,50 per m ² bvo	Gebaseerd op de benchmark maatschappelijk vastgoed	
	Belastingen	OZB woningen	0,0356% WOZ-waarde	Dit verschilt per gemeente; tarief staat op de gemeentesite	
		OZB zakelijk eigenaar	0,1398% WOZ-waarde	Dit verschilt per gemeente; tarief staat op de gemeentesite	
		Rioolheffing	161,71 per eenheid	Dit verschilt per gemeente; tarief staat op de gemeentesite	
		Watersysteemheffing woning	0,0122% WOZ-waarde	Dit verschilt per gemeente; tarief staat op de gemeentesite	
		Watersysteemheffing zakelijk	0,0439% WOZ-waarde	Dit verschilt per gemeente; tarief staat op de gemeentesite	
		Reinigingsrecht zakelijk	900 per jaar	Dit verschilt per gemeente; tarief staat op de gemeentesite	
	Verzekeringen	Verhuurderheffing	0,5620% van de gemiddelde WOZ-waarde boven de 50 sociale huurwoningen	Gebaseerd op de benchmark maatschappelijk vastgoed	
		CAR	0,06% herbouwwaarde	Gebaseerd op de benchmark maatschappelijk vastgoed	
		Verhuur	Locatiemanagement	16,0 uur per week	45,00 per uur
Administratie			16,0 uur per week	35,00 per uur	

Diensten	Elektra	Wonen met zorg	2.800 kWh/eenheid	0,22 per kWh	
		Verblijf	70,0 kWh/m ² /jaar	0,15 per kWh	
		Zorginfrastructuur	70,0 kWh/m ² /jaar	0,15 per kWh	
	Warmte	Wonen met zorg	25,0 GJ/eenheid/jaar	25,00 per GJ	
		Verblijf	0,80 GJ/m ² /jaar	25,00 per GJ	
		Zorginfrastructuur	0,50 GJ/m ² /jaar	25,00 per GJ	
	Personeel	Huismeester	20,0 uur per week	28,00 per uur	
		Administratie	2,0 uur per week	35,00 per uur	
		Schoonmaak	4,5 uur per week	23,00 per uur	450,00 m ² per uur
	Onderhoud	Gebruikersonderhoud	250 per eenheid per jaar		
		Tuinonderhoud	6,50 per m ² tuin		
	Alarminstallatie	Abonnement	30,00 aansluitingen	15,00 per aansluiting per maand	
	Alarmopvolging (personeel)	Aantal oproepen	2,00 per aansluiting	28,00 per uur	1,00 uur per oproep
	Kostenstijging	Inflatie	2,0% per jaar		
Inkomsten	Huur wonen met zorg	Sociale huur	540 per maand	35,0% toeslag wws	2,0% stijging
		Vrije sector huur	1.100 per maand		2,0% stijging
	Energieprestatievergoeding	Derving	1,49 per m ² vvo		2,0% stijging
		Leegstand	3,0% huur, servicekosten en energieprestatievergoeding		
	Huur zorginfrastructuur	Kantoorruimte	142 per m ² per jaar	98,0% bezetting	2,0% stijging
		Behandelruimte	150 per m ² per jaar	98,0% bezetting	2,0% stijging
	Vergoedingen kort verblijf	Zvw (NHC Eerstelijnsverblijf)	38,19 per dag	10,0% bezetting	2,0% stijging
		Wlz (NHC Logeeropvang)	48,80 per dag	10,0% bezetting	2,0% stijging
		Wmo logeeropvang (25%)	26,50 per dag	20,0% bezetting	2,0% stijging
		PGB Wlz	26,50 per dag	20,0% bezetting	2,0% stijging
	Vergoedingen lang verblijf	Wzl (NHC zzp 4)	35,00 per dag	30,0% bezetting	2,0% stijging
		PGB Wlz	30,00 per dag	30,0% bezetting	2,0% stijging
Financiering	Exploitatie	Aanvang	2023		
		Termijn	40 jaar	gebruikelijk is 30-40 jaar	
	Kapitaalbehoefte	Aanvangsinvestering	6.061.783		
		Eigen Vermogen	24,6% aandeel	2,7% rendementseis	1.490.602 €
Financieringskosten	Vreemd Vermogen	75,4% aandeel	2,0% rente	4.571.181 €	
	Totaal financieringskosten	1,00% Vreemd Vermogen			
Waarde	WOZ	Zorgwoningen sociale huur	3.000 per m ² vvo	WOZ-waardes kun je opzoeken op WOZ-waardeloket	
		Zorgwoningen vrije sector	3.200 per m ² vvo	WOZ-waardes kun je opzoeken op WOZ-waardeloket	
		Verblijf	1.250 per m ² vvo	Benchmark bedrijfsgebouwen	
	VON	Zorginfrastructuur	1.500 per m ² vvo	Benchmark bedrijfsgebouwen	
		Zorgwoningen sociale huur	3.500 per m ² vvo	1.680.000 Gebaseerd op marktgegevens Funda	
		Zorgwoningen vrije sector	3.800 per m ² vvo	2.553.600 Gebaseerd op marktgegevens Funda	
	Verblijf	2.500 per m ² vvo	60.000 Gebaseerd op marktgegevens Funda		

Huurwaarde	Zorginfrastructuur	2.700 per m ² vvo	118.800 Gebaseerd op marktgegevens Funda	
	Zorgwoningen sociale huur	3.281 per m ² vvo	15 jaar	kapitalisatiefactor
	Zorgwoningen vrije sector	3.536 per m ² vvo	15 jaar	kapitalisatiefactor
Herbouwwaarde	Verblijf	9.456 per m ² vvo	15 jaar	kapitalisatiefactor
	Zorginfrastructuur	2.174 per m ² vvo	15 jaar	kapitalisatiefactor
	Zorgwoningen sociale huur	2.800 per m ² vvo		
	Zorgwoningen vrije sector	2.900 per m ² vvo		
	Verblijf	2.700 per m ² vvo		
	Zorginfrastructuur	2.700 per m ² vvo		

Bijlage 5: Financieringsmix

Eigen vermogen

Eigen vermogen is geld dat deelnemers van wooninitiatieven die vastgoed bezitten of eigenaren zelf inleggen, of van derden krijgen, meestal in ruil voor eigendom. Dit kapitaal wordt doorgaans gestort bij aanvang van het initiatief. Eigenaren of deelnemers krijgen hun geld bij liquidatie of beëindiging van het initiatief als laatste terug: nadat alle andere schuldeisers zijn voldaan. Dit betekent dat zij een grotere kans lopen om hun inleg of gestorte kapitaal kwijt te raken dan andere kapitaalverstrekkers.

Voor particuliere eigenaren en deelnemers in coöperaties is het financieel risico ook hoog doordat er vaak al ingelegd moet worden voordat er een plan ontwikkeld is. Er is nog geen zekerheid dat de woningen en ruimten wel echt gebouwd worden. Lukt dat niet, dan kunnen er geen bruikbare opstallen verkocht worden om de schuldeisers en de inleg terug te betalen. Daarom zoeken veel particuliere initiatiefnemers zekerheid in garanties en proberen ze de inleg te beperken door subsidies en achtergesteld vreemd vermogen aan te trekken (zie verderop op deze pagina).

Het is natuurlijk ook mogelijk om een samenwerkingspartner te zoeken die eigen vermogen wil investeren, zodat de eigen inleg van de initiatiefnemers beperkt kan blijven. Doorgaans wil een partner dit alleen in ruil voor eigendom van het vastgoed, bewoners kunnen dan alleen een beheercoöperatie vormen.

Commerciële kapitaalverstrekkers, zoals beleggers, investeren vaak niet in wooninitiatieven, omdat de rendementen te laag zijn en omdat ze geen volledige zeggenschap over toewijzing en verhuur van de woningen hebben. Vaak is een eis van beleggers ook dat ze inkomens van huurders kunnen toetsen. Alleen bewoners die in staat zijn om huren in de vrije sector te betalen, komen

dan in aanmerking. Beleggers verwachten doorgaans een rendement vanaf 6,0 procent op het vastgoed.

Er zijn wel fondsen, zoals goede doelen, maar ook kerken, kerkelijke organisaties en impactinvesteerders, die een lager rendement accepteren bij wooninitiatieven. Denk daarbij aan een intern rendement tussen 2,0 procent en 4,0 procent. Vaak moet voor deze investeerders wel een duidelijk maatschappelijk doel of een sociale ambitie beschreven zijn in de statuten van het wooninitiatief.

Ook **maatschappelijke organisaties**, zoals woningcorporaties, zorgorganisaties en welzijnsinstellingen, kunnen eigen vermogen inleggen, al zijn ze daarbij vaak gebonden aan strikte regels. Zo mogen woningcorporaties vaak alleen in sociale huurwoningen investeren. Ook hier geldt dat corporaties altijd eigendom van het vastgoed eisen; ze mogen niet zomaar kapitaal verstrekken aan derden, bijvoorbeeld als lening.

Erfpacht

Erfpacht is bruikleen van de grond tegen een jaarlijkse betaling van een vergoeding, de erfpacht. Daarmee is erfpacht in feite een vorm van financiering: de woningeigenaren hoeven niet ineens de grondkosten te voldoen, maar kunnen die afbetalen over de looptijd van de erfpachtovereenkomst. In veel gevallen worden erfpachten gekwalificeerd geïndexeerde geldleningen. Een aantal gemeenten met erfpachtstelsels gebruiken deze mogelijkheid om collectieve wooninitiatieven te steunen en in ruil daarvoor invloed uit te oefenen, bijvoorbeeld door verkoop van het vastgoed te beperken en de waardevermindering ten goede te laten komen aan bepaalde doelgroepen. Door erfpachtconstructies wordt de financierbaarheid van het vastgoed wel moeilijker; banken stellen voorwaarden aan de erfpacht voor de uitgifte van een hypotheek. De contracten moeten voldoen aan de “bancaire richtlijn financiering erfpachtrechten” van de Nederlandse Vereniging van Banken.

Vreemd vermogen

Vreemd vermogen is het totaal van alle schulden en verplichtingen die eigenaren of deelnemers aangaan om de investering en bedrijfsvoering in wooninitiatieven mogelijk te maken. De schulden en verplichtingen moeten terugbetaald worden aan schuldeisers. Over het geleende geld of de ontvangen diensten en goederen moet het initiatief doorgaans rente of een vergoeding betalen. Daarnaast is er het onderscheid tussen achtergestelde, concurrente en preferente schuldeisers.

Achtergestelde leningen

De achtergestelde lening heet zo vanwege de volgorde van terugbetaling bij beëindiging van een wooninitiatief. Verstrekkers van achtergestelde leningen zijn in de rij van schuldeisers 'achtergesteld' bij terugbetaling na liquidatie (verkoop van het vastgoed en rechten van het initiatief). Ze krijgen hun geld dus pas terug als de andere schuldeisers zijn voldaan, maar wel vóór de aandeelhouders of de deelnemers die geld hebben ingelegd. Dit betekent dat achtergestelde leningen meer kans hebben om niet terugbetaald te worden. Verstrekkers van achtergestelde leningen eisen daarom vaak een hogere vergoeding dan bijvoorbeeld de hypotheekrente.

Een veel voorkomende vorm van achtergesteld vreemd vermogen bij wooninitiatieven is de **obligatielening**. Het wooninitiatief gaat daarbij een leningovereenkomst aan met de kapitaalverstrekkers. In de leningovereenkomst staat welk bedrag geleend wordt, in welke delen (de coupons), wat de aflossingstermijn en wijze van aflossen is en welke rente (de couponrente) het initiatief betaalt. Op deze lening kunnen zakelijke partijen, maatschappelijke organisaties en particulieren zich inschrijven voor een aantal coupons. Als voor het totale bedrag ingeschreven is, wordt de inschrijving gesloten en is de leningovereenkomst voor de inschrijvers een feit. Obligatieleningen met een lange looptijd en aflossingen aan het einde van de looptijd, kunnen wooninitiatieven helpen om een hypotheek te krijgen en het project haalbaar te maken. Maatschappelijke kapitaalverstrekkers zijn bereid om leningen te

verstrekken tegen 1,5 procent rente, voor commerciële leningen, vaak met kortere looptijden, betaalt een initiatief vaak meer dan 5,0 procent rente.

Crowdfunding door particuliere initiatieven wordt vaak gedaan met een obligatielening. Het initiatief schrijft dan een lening uit, vaak via een crowdfundingplatform, waar belangstellenden op kunnen inschrijven. Doorgaans hebben deze obligatieleningen een korte looptijd en een hoger rentepercentage dan de hypotheekrente: voor directe crowdfunding vanaf 2,0 procent, via een platform vaak vanaf 5,0 procent. Het is daarmee een dure manier van financieren. Bij directe crowdfunding onder bekenden, vrienden en burenschelden de inschrijvers soms de rente of het bedrag van de lening kwijt, waardoor het in feite gaat om een schenking.

Andere vormen van crowdfunding zijn direct gericht op donaties en geven dus geen terugbetaling of rentevergoeding.

Concurrente en preferente schuldeisers (separatisten)

Gewone of concurrente schuldeisers zijn bedrijven, of eventuele medewerkers, die een vordering hebben op het wooninitiatief. Preferente schuldeisers zijn schuldeisers die voorgaan, zoals de fiscus waarbij het wooninitiatief een belastingschuld kan hebben, of de gemeente die erfpacht afrekent. Zij hebben bij liquidatie voorrang op concurrente schuldeisers en verstrekkers van achtergestelde leningen.

Een bijzondere positie nemen de **separatisten** in: de verstrekkers van een lening met hypotheekrecht of onderpand. Zij kunnen bij beëindiging van het wooninitiatief voorrang eisen op alle schuldeisers door hun onderpand op te eisen en zo de woningen en de maatschappelijke en commerciële ruimten in eigendom te verkrijgen.

Wooninitiatieven kunnen alleen gebruik maken van de voordelen van de individuele hypotheek op de eigen woning (fiscale korting, hoge leningen, lange

looptijden en lage rentes) bij het samen realiseren van individuele koopwoningen. Zie ook bijlage 3.

Wooninitiatieven die collectief eigendom willen, zoals coöperaties, kunnen alleen zakelijke leningen met onderpand sluiten. Dit betekent dat bewoners collectief veel minder geld kunnen lenen dan individuele bewoners: 60 of 70 procent in plaats van 100 procent. De looptijden van zakelijke leningen zijn doorgaans veel korter (leningen of een rentevastperiode van tien jaar in plaats van dertig jaar). Dit betekent dat na tien jaar opnieuw financiering gezocht moet worden of een nieuwe rente vastgesteld wordt. De aflossingsvoorwaarden zijn veel minder gunstig (lineaire aflossing in plaats van annuïtair).

Om betere voorwaarden te krijgen kunnen wooninitiatieven de bank aanvullende zekerheden bieden: een garantie van de gemeente of de Rijksoverheid bijvoorbeeld, of achtergestelde leningen in aanvulling op het eigen vermogen. Bij hypotheken is de rente sterk afhankelijk van het risico en de voorwaarden: houd rekening met rentepercentages tussen 2,5 procent en 4,5 procent voor leningen van rond de 10 jaar.

Overzicht financieringsvormen

Geldverstrekking	Wie	Duur	Voorwaarden	Rente/rendement
Eigen vermogen				
Inleg	Leden	Exploitatietermijn	Niet verhandelbaar	Rendement 2-4%
Aandelen	Aandeelhouders	Exploitatietermijn	Niet verhandelbaar	Rendement 2-6%
Certificaten	Certificaathouders	Exploitatietermijn	Aandelen in STAK	Rendement 2-6%
Eigendom	Bewoners	Woonduur	Verkoop	Waardestijging
	Belegger	Exploitatietermijn	Inkomenstoets	Rendement 6-8%
	Impactinvesteerder	Exploitatietermijn	Sociaal, toewijzing	Rendement 2-4%
Fondsenwerving	Vriendenstichting	Exploitatietermijn	ANBI	–
Erfpacht				
Financiering grond	Gemeente	Canon 30-50 jaar	Alleen grondkosten	Grondwaarde 2-4%
Vreemd vermogen				
Achtergesteld	Impactinvesteerder	10-15 jaar	Aflossingsvrij	Rente 2-4%
	Overheid	5-10 jaar	Aflossingsvrij	Rente 2-4%
	Commercieel	2-5 jaar	Aflossingsvrij	Rente 5-10%
Crowdfunding	Bekenden	5-10 jaar	Aflossingsvrij	Rente 2-4%
	Via platform	5-10 jaar	Aflossingsvrij	Rente 5-10%
Hypotheek	Systeembank	20-40 jaar	Met garantie	Rentevast 1-4%
	Bank	10-30 jaar	Annuïtair of lineair	Rentevast 2-5%

Colofon

Dit is een uitgave van Platform31

Den Haag, februari 2021

Auteurs: Anita van Hezik (Platform31) en Jasper Klapwijk (Kantelingen)

Tekstredactie: Marjan Wynia

Fotografie: pagina 6 en 21: Hart van Austerlitz, 17: Knarrenhof, 19, 29 en 36: Attifa, 27 en 33: Het Polder Hofje, 41: Het Ouden Huis, overige: Alex Schröder

Opmaak: Gé grafische vormgeving

Woonvarianten voor senioren

Het aantal senioren in Nederland stijgt en ze wonen langer zelfstandig thuis. Dit brengt een urgente opgave met zich mee: er is veel behoefte aan nieuwe woonvormen waar senioren prettig oud kunnen worden. Het aanbod hiervan blijft echter sterk achter op de vraag. Platform31 draagt in dit driejarige project (2019-2021) bij aan het van de grond komen van wooninitiatieven voor senioren. In het [online dossier](#) publiceren we alle uitkomsten en portretteren we concrete voorbeelden. Het project is onderdeel van het programma [Langer Thuis](#) van het ministerie van VWS.

Platform31

Kennis- en netwerkorganisatie Platform31 ziet de **trends** in stad en regio. We **verbinden** beleid, praktijk en wetenschap rondom actuele vraagstukken en komen tot een **aanpak** waarmee bestuurders, beleidsmakers en uitvoerders direct aan de slag kunnen. De oplossingen houden we niet voor onszelf: **iedereen profiteert mee** van de resultaten.

Postbus 30833, 2500 GV Den Haag

www.platform31.nl

Hoewel grote zorgvuldigheid is besteed aan het samenstellen van deze uitgave, kan de uitgever geen aansprakelijkheid aanvaarden bij eventuele onjuistheden. Aan de inhoud van deze publicatie kunnen dus geen rechten worden ontleend. Alles uit deze uitgave mag worden vermenigvuldigd en/of openbaar worden gemaakt mits de bron wordt vermeld.

Platform31 heeft haar uiterste best gedaan de rechten van de afbeeldingen te achterhalen en daarvoor de wettelijk verschuldigde vergoedingen af te dragen. Zij die menen aanspraak te kunnen maken op copyright, kunnen zich wenden tot de uitgever.