

NOTITIE

Onderwerp

aandachtspunten samenwerking particulier initiatief Wonen & Zorg met een woningcorporatie

Van

Gerben Kamphorst (Genoeg Ruimte)

Datum

oktober 2023



Situatie: particulier initiatief op grensvlak van wonen & zorg

Een ouderinitiatief voor het huisvesten en verlenen van zorg van meervoudig gehandicapte jongeren en een gemeente vroegen het Expertteam Huisvesting Aandachtsgroepen (EHA) om hulp bij de financiering van het vastgoed. Twee experts hebben geholpen: een expert op het gebied van vastgoedfinanciering bij particuliere initiatieven (Gerben Kamphorst Genoeg Ruimte) en een expert voor wonen & zorg (Margrieta Haan).

Het initiatief had de plannen al heel ver uitgewerkt. Er lag een intentieovereenkomst met een zorg verlenende partij, de omgevingsvergunning voor de (vierentwintig) woningen was verleend en de aannemer gecontracteerd. Het enige wat nog ontbrak was een sluitende financiering voor de bouw van de woningen. De tijd drong want uitstel zou ook leiden tot hogere (bouw)kosten.

De kernvraag van de initiatiefnemers en de gemeente was: op welke manier is dit initiatief op zo kort mogelijke termijn financierbaar?

Deze notitie beschrijft, losjes aan de hand van een recent initiatief, welke aandachtspunten er zijn als een ouderinitiatief de huisvesting wil organiseren. Hetzij door zelf als stichting of vereniging een bouwproject te financieren, hetzij door samenwerking met een corporatie. Als laatste staan enkele websites genoemd met goede informatie over dit thema. Die diepen het veel verder uit dan deze beknopte notitie waarin de belangrijkste aandachtspunten slechts aangestipt worden.

Duiding financieringsvraagstuk

Het financieringsvraagstuk wordt soms gezien als een sluitstuk van een bouwproject. Als er sprake is van veel eigen vermogen en de beschikbaarheid van "cash" geld dan kan dat. Bij particuliere initiatieven zijn dat twee grote en regelmatig onoverkomelijke knelpunten. Hoe komt dat? We duiken even in de wereld van financiering van dergelijke particuliere initiatieven voor wonen en/of wonen & zorg.

Als je als particulier geld wilt lenen voor een koophuis dan werkt het vrij eenvoudig. Op basis van standaard leennormen (vooral inkomen en beschikbaar cash geld) kan je ongeveer 100% van de waarde van de woning lenen via een particuliere hypotheek.

Wil je als collectief woningen financieren, bijvoorbeeld als stichting of woonvereniging, dan ben je geen particuliere koper maar, volgens de bankregels, een zakelijke koper. Het vastgoed is daarmee ook zakelijk vastgoed en wordt ook als zodanig beoordeeld. Je wordt in feite gezien als een belegger. Maar dan een belegger zonder substantieel eigen vermogen en zonder eigen professionele kennis van vastgoed. Voor een bank val je daarmee in een relatief hoge risico-categorie. Daar kan een bank



meestal weinig aan doen, het is het gevolg van nationale en Europese bankregels. In de praktijk komt dit neer dat je, afhankelijk van de stichtingskosten en de context, tussen de 30% en 50% aan eigen vermogen moet inleggen.

Een bank beoordeelt een financieringsaanvraag grofweg op de volgende financiële onderdelen:

1. Is de verstrekte hypotheek substantieel lager dan de waarde? Meestal zit hier minimaal 40% tussen.
2. Is er altijd sprake van een sluitende kasstroom?
Is de huur minus de exploitatielasten, rente & aflossing altijd hoger dan nul?
3. Zit er voldoende financiële buffer in de exploitatie om tijdelijke leegstand of onverwachte kostenposten op te kunnen vangen?
4. Is er op lange termijn sprake van een gezonde exploitatie en een blijvende behoefte / markt?

Het grootste knelpunt in deze casus met de huisvesting voor gehandicapte jongeren zat in het volgende:

- De huuropbrengst was te laag voor het betalen van alle financierings- en exploitatielasten. Een hogere huuropbrengst was wellicht haalbaar maar op lange termijn niet voor iedere jongere (met Wajong-uitkering) op te brengen.
- De bancaire lening was te laag om alle kosten te dekken. Aanvullende leningen waren nodig maar deze nieuwe leningen mochten niet zorgen voor een grote verslechtering van de kasstroom in de eerste jaren. Omdat in de eerste jaren de huuropbrengst het laagst is (geen indexatie) en de financieringslasten het hoogst.

Scheiding wonen & zorg, ook financieel

Regelmatig komen we exploitaties tegen, zo ook in deze situatie, waarin de vastgoed-exploitatie en de zorg/welzijn-exploitatie met elkaar zijn verweven.

In de praktijk betekent dat een positieve exploitatie voor de zorg of welzijn ingezet wordt ter dekking van de financieringslasten voor het vastgoed. Dit leidt echter niet tot een financierbaar bouwproject omdat:

- De exploitatie van het vastgoed door een bank los beoordeeld wordt van de zorgexploitatie. Omdat het vastgoed ook los verkoopbaar moet zijn. Dat zorgt namelijk voor de waarde die nodig is voor de financiering.
- Het dekken van financieringslasten uit de zorgbudgetten of anderszins van uitkeringen kan er toe leiden dat dit (direct of indirect) ten koste gaat van de kwaliteit van de zorg en/of welzijn. Nog afgezien van het feit dat de geldstromen strikt gescheiden zijn en je bijvoorbeeld een PGB bijdrage voor kleinschalige zorg niet direct en niet volledig kan inzetten ter dekking van de financiering van het vastgoed.

Hoe realistisch is het zelf financieren van een particulier initiatief?

Hoe realistisch is het om als stichting of vereniging zelf alle financiering bij elkaar te krijgen om een bouwproject te kunnen realiseren? Dit hangt uiteraard van de context af.

Het is heel moeilijk haalbaar als het gaat om het huisvesten en zorg verlenen aan een doelgroep die goedkopere sociale huur kan betalen (tot aan de 1^e aftoppingsgrens). Meestal is de huur niet



voldoende om alle kosten, zoals de vaste lasten, beheer & onderhoud, rente & aflossing, te kunnen betalen.

In de casus die wij als Expertteam begeleiden is het de initiatiefnemers uiteindelijk wel gelukt. De belangrijkste reden is dat de initiatiefnemers een zeer succesvolle crowdfunding (obligaties) hebben gehouden én een maatschappelijk betrokken lokale financier bereid hebben gevonden een financieel gunstige lening te verstrekken. De huurprijs is hoger dan een woningcorporatie zou mogen rekenen namelijk tot aan de maximaal toegestane sociale huur (de liberalisatiegrens). Dit is niet ieder initiatief gegeven en is ook niet altijd haalbaar.

De financieringsoplossing in deze casus is op het laatste moment gevonden. In de maanden daarvoor hebben wij als expertteam gesprekken begeleid tussen de woningcorporatie en de initiatiefnemers.

Samenwerking woningcorporatie

Samenwerking met een woningcorporatie ligt voor de hand bij huisvesting van een doelgroep die in principe alleen een huur kan betalen tot aan de aftoppingsgrens.

Wat is belangrijk voor een goede samenwerking met een woningcorporatie? Alles start uiteraard met de wil van een corporatie om voor deze doelgroep huisvesting te creëren. Deze wil is er niet altijd of de wil is er, maar het past niet binnen de prestatieafspraken met de gemeente of binnen de portefeuillestrategie.

Als een corporatie welwillend is, dan zijn er de volgende punten om op te letten:

- Zorg voor een vroegtijdige samenwerking. Corporaties hebben programma's van eisen en standaarden waar woningen in principe aan moeten voldoen.
- Als het een specifieke doelgroep is: trek dan samen op tijdens de ontwerpfase.
- Maak afspraken over de mate van zeggenschap tijdens de ontwerpfase én tijdens de exploitatiefase. Ben je alleen huurder of wil je een grotere rol?
- Wil je uiteindelijk zelf eigenaar worden van het vastgoed? Maak daarover vooraf duidelijk afspraken. Zoals over planmatig onderhoud, wijze van waarderen, voorwaarden, etc.
- Kies je voor een collectief huurcontract? Zorg dan dat de verhuurrisico's voor een corporatie zo laag mogelijk zijn. Bijvoorbeeld door een achtervang-constructie met een zorgorganisatie te creëren.
- Of kies je voor individuele huurcontracten? Zorg dan dat de toewijzing en het verlenen van zorg goed geborgd is.

Wees professionele partner

Met wie je ook samen gaat werken -bank, gemeente of corporatie-, zorg dat je een professionele partner bent. Financieel gezien gaat het ook echt ergens over. De wereld van vastgoedontwikkeling is een wereld die vooral door zakelijke partijen en professionals wordt gedaan. Het heeft een eigen werkwijze en een bepaalde cultuur die anders is dan de zorg of welzijn.

Laat je daarom deskundig en onafhankelijk begeleiden en adviseren. Dat voorkomt bijvoorbeeld dat je pas na het verkrijgen van een omgevingsvergunning erachter komt dat de financiering een probleem is.



Betreft het een initiatief voor passende ouderenhuisvesting, dan kan voor professionele hulp in de opstartfase van het project mogelijk gebruik worden gemaakt van de Stimuleringsregeling Wonen en Zorg, zie www.rvo.nl/swz.

Hulp nodig?

Heeft u naar aanleiding van bovenstaande behoefte aan meer informatie of hulp?

Het Expertteam Huisvesting Aandachtgroepen (EHA), onderdeel van de interbestuurlijke programma's Een thuis voor Iedereen en Wonen en Zorg voor Ouderen werkt met experts om gemeenten, corporaties en zorgaanbieders te helpen vraagstukken over de woonopgave met zorg of begeleiding concreet te maken en oplossingsrichtingen te kiezen.

Het EHA wordt door RVO georganiseerd en gecoördineerd in opdracht van de ministeries VWS en BZK.

Zie: www.rvo.nl/eha

Leestips

Enkele websites hebben handige informatie als het gaat om de financiering van vastgoed en aandachtspunten voor de samenwerking met een woningcorporatie.

- **PGB ouderinitiatief: van oriëntatiefase tot beheer**
Website: <https://www.pgb.nl/toolkit-wonen/>
Zeer informatief, inclusief de voorbereiding, aandachtspunten samenwerking en de valkuilen
- **Nederland Zorgt voor Elkaar: zorg in coöperatieve vorm**
Website: <https://nlzorgtvoorelkaar.nl/>
Klik door naar "Wegwijzer Toekomstbestendige Financiering"
- **Platform 31: Woonvarianten voor senioren**
Website publicatie:
<https://www.platform31.nl/artikelen/woonvarianten-voor-senioren-financiele-haalbaarheid/>
Website rekentool:
<https://haalbaarheidseniorenwonen.nl/>
De doelgroep is iets anders (senioren) maar het achterliggende financieringsvraagstuk is redelijk vergelijkbaar (iets minder complex). De rekentool geeft snel inzicht in de benodigde financiering en financieringsknelpunten.
- **Aedes (koepelorganisatie voor woningcorporaties): handreiking familie-initiatieven**
Website:
<https://aedes.nl/ouderenhuisvesting/handreiking-voor-woonvorm-met-regie-voor-familie>
Geschreven voor corporaties die samen willen werken met familie-initiatieven voor huisvesting van ouderen met dementie. Veel dilemma's en vraagstukken zijn vergelijkbaar.