

Winst naar huurders: 'Systeemverandering op de woningmarkt'

Sander van der Ploeg

Gepubliceerd: 22 mei 2023 Gewijzigd: 22 mei 2023



Stichting Cokopen wil betaalbare middenhuur realiseren én huurders vermogen laten opbouwen. Zonder winst oogmerk. 'Als je zelf geen harde rendementseisen hebt, is financieel veel meer mogelijk.'

Ja, de naam Cokopen zet mensen snel op het verkeerde been, beaamt initiatiefnemer Bart Hartman. De samentrekking van Coöperatief Kopen doet niet snel denken aan het middenhuurproduct dat het in feite is. Of beter: nog moet worden.

Eind 2030 wil Cokopen samen met ontwikkelpartners jaarlijks zo'n 35.000 middenhuurwoningen hebben gerealiseerd. Zo ver is het nog niet. Eind dit jaar hoopt Hartman de contracten te tekenen voor de bouw van zo'n 500 middenhuurwoningen. De eerste daarvan zouden dan op z'n vroegst begin juni volgend jaar worden opgeleverd. Maar ja, kopen heeft nu eenmaal een beter imago dan huren, denkt Hartman. En uiteindelijk is het ook de bedoeling dat de huurders doorstromen naar de koopmarkt met het vermogen dat zij bij Cokopen opbouwen.

Het idee is in de kern eenvoudig. Aanstaaende huurders tekenen een contract met een Betaalbaar Wonen Coöperatie (BWC) die per bouwproject wordt opgericht en waarop de overkoepelende Stichting Cokopen toezicht houdt. De BWC vraagt aanvangshuren tussen de 820 en 1.100 euro. De huur mag maximaal een kwart van het bruto huishoudinkomen afsnoepen en valt sowieso binnen de aanstaande reguleringkaders.

Winst naar de huurders

Daarnaast zijn huurders verplicht lid van de BWC. De contributie is inkomensafhankelijk en kost 200 euro per jaar voor de doelgroep: mensen met een bruto-inkomen tussen de 44.000 tot 75.000 euro. Het lidmaatschap geeft bij het verlaten van de huurwoning recht op een eenmalige uitkering: minimaal 5.000 euro bij een vertrek na vier en maximaal 25.000 euro na zeven jaar.

De uitkering wordt gefinancierd met jaarlijkse huurverhogingen van 2 procent en moet de huurders een vliegende start geven op de koopmarkt. Tegelijk is het een prikkel om na verloop van tijd door te stromen, waardoor de Cokopen-woning beschikbaar blijft voor de doelgroep. De woningen blijven in ieder geval dertig jaar in het bezit van de BWC. Afdrachten voor onderhoud, beheer en rente worden volledig transparant.

Geen gemakkelijke opgave

Tot zover de theorie. Het model zal zich nog in de praktijk moeten bewijzen. Zeker in tijden van **hoge rente en dito bouwkosten**, lijkt dat geen gemakkelijke opgave. **Nieuwbouwprojecten worden geregeld uitgesteld of geschrapt** omdat ontwikkelaars de sommetjes niet meer kloppend krijgen. Voor Cokopen is de situatie eenvoudiger: de stichting heeft geen winstoogmerk. 'Als je zelf geen harde rendementseisen hebt, is financieel veel meer mogelijk', aldus Hartman.

Addertjes zijn er niet, het Cokopen-model is volgens Hartman volledig toetsbaar. Zelf verdient hij er niets aan, hij doet het uit bevoegenheid. De maatschappelijk ondernemer maakte ooit fortuin met onder meer medische producten, zoals een bekend thuismedicijn tegen wratjes. Ondernemen in Afrika sterkte Hartmans wil iets goeds te doen voor de maatschappij. Waarom dan op de woningmarkt? 'Klimaatverandering is ook een groot probleem', zegt Hartman. 'Maar aan de CO2-uitstoot kan ik niet veel veranderen. Aan de woningnood wellicht wel.'

'Tig keer doorgerekend'

Hartman heeft, op een paar privébeleggingen in middenhuurwoningen na, geen ervaring in het vastgoed. Maar hij beschikt wel over een groot netwerk. Al snel kwam hij in contact met onder anderen **vastgoedvrouw Karin Laglas**, voormalig bestuursvoorzitter **Maria Molenaar** van de Rotterdamse woningcorporatie Woonstad en gewezen vicepremier Wouter Koolmees. Het idee kreeg vleugels. Zo trad Laglas toe tot het bestuur van stichtingsbestuur van Cokopen. Ook stapte project- en gebiedsontwikkelaar Hieke Bakker over van de **Amsterdamse woningcorporatie Ymere** naar Cokopen, waar zij sinds begin dit jaar directeur is.

'Huurwoningen worden sociaal of commercieel verhuurd', zegt Bakker. 'Wij zitten daar tussenin: we hanteren een commercieel model voor een sociale doelstelling.' Voordat ze de overstap maakte, heeft ze het Cokopen-concept 'tig keer doorgerekend' om zichzelf ervan te overtuigen dat het kan. 'Ik snap best dat sommigen wat sceptisch zijn over ons idee', zegt Bakker. 'Maar als je je erin verdiept, dan vraag je je af waarom we dit niet veel eerder hebben gedaan in Nederland.'

Te laag rendement voor pensioenbeleggers

Blijkbaar vindt ABN-Amro dat ook. De grootbank investeert 50 miljoen euro in het initiatief – de helft van het startkapitaal dat Cokopen nodig denkt te hebben om op afzienbare termijn impact te kunnen maken. Vermogende particulieren zegden tot nu toe 20 miljoen euro toe. Hartman en Bakker verwachten voor het einde van de zomer de resterende 30 miljoen bij elkaar te hebben. Aanvankelijk benaderden ze daarvoor institutionele beleggers, maar die toonden zich niet enthousiast. Syntrus Achmea en Amvest bijvoorbeeld, vonden het idee weliswaar sympathiek, maar voor henzelf onwerkbaar. Cokopen biedt investeerders een direct rendement van 2,5 procent. Dat is voor deze partijen te laag om aan hun mandaat richting pensioenfondsen te voldoen.

Toch denken Hartman en Bakker zowel pensioenfondsen als institutionele beleggers te kunnen overtuigen, zeker als het startkapitaal van 100 miljoen is opgehaald. 'We willen met modulaire, **biobased** en vooral betaalbare huurwoningen de woningnood verlichten', zegt Hartman. 'Dat komt goed overeen met de **ESG-doelstellingen** van pensioenfondsen. Sterker: we voldoen aan de eisen voor een **Artikel 9-fonds** (zeer groen beleggingsproduct volgens Europese wetgeving, red.). We structureren de belegging in Cokopen-woningen als een *fixed income*-belegging waarvoor de rendementseisen lager liggen.'

Aantrekkelijke partner

De investeringscapaciteit maakt Cokopen mogelijk tot een aantrekkelijke partner voor ontwikkelaars. 'We worden nu regelmatig gevraagd aan projecten deel te nemen', zegt Bakker. 'In die zin komen de **slechte marktomstandigheden in de nieuwbouw** ons niet slecht uit. Ontwikkelpartijen introduceren ons bij gemeenten en andersom om projecten van de grond te krijgen.'

Dat betekent niet dat er snel zaken worden gedaan. Een project moet wel in het financiële model van Cokopen passen. 'We kijken nu met een ontwikkelaar naar een project van dertig woningen in Amsterdam-West', zegt Bakker. 'Die woningen waren bedoeld voor de vrije sector. Als die worden omgezet naar middenhuur, dan rolt er voor ons een prijs uit die we kunnen betalen en dan kijken we of dit rijmt met wat de ontwikkelaar in gedachten had en hoe we een eventueel gat kunnen dichten.'

Soms lukt dat, soms niet. Zo kreeg Hartman een project aangeboden, ergens in Noord-Holland. 'De ontwikkelaar wilde 60.000 euro per woning hebben voor de grond. Uit ons Kadasteronderzoek bleek dat hij dan een jaarlijks rendement van 30 procent zou pakken, alleen al voor de grond. Dat gaat 'm niet worden.'

Sociale grondprijs

Juist vanwege de hoge commerciële grondprijzen, richt Cokopen zich op de langere termijn voor nieuwe grondposities vooral op gemeenten met eigen grond. Volgens Hartman en Bakker is hun case sterk genoeg om een sociale grondprijs te kunnen bedingen. 'We spreken nu met 25 gemeenten, vooral met Rotterdam en Almere zijn we vergevorderd', zegt Hartman. 'Gemeenten willen immers hetzelfde als wij: betaalbare woningen. Zij wijzen de woningen dan ook toe, want wij voeren geen specifiek doelgroepenbeleid, zolang de huurder maar een middeninkomen heeft.'

Maar toch, de grondvoorraad van gemeenten is beperkt. En Hartman en Bakker zijn realistisch genoeg om te weten dat je **private grondeigenaren niet kunt dwingen hun bezit af te waarden** om betaalbare woningbouw mogelijk te maken. 'Uiteindelijk zal de overheid de regie op de grondmarkt moeten terugpakken', zegt Hartman. 'Dat kan alleen met een actieve grondpolitiek. Het Rijksvastgoedbedrijf kan **bouwgrond aankopen op plekken die samen met gemeenten** en provincies zijn aangewezen.'

Gericht op de Randstad

'We hebben zelf slecht één grondpositie', zegt Cokopen-directeur Bakker. 'Daarom zitten we bij gemeenten aan tafel om ons idee aan de man te brengen. Vooral in de Randstad, waar de woningnood het hoogst is. Ons concept is nieuw en gemeenten moeten daar nog aan wennen. Maar als je op dezelfde voet doorgaat, krijg je wat je kreeg en dat is niet genoeg.'

'Of wij slagen, is natuurlijk afwachten', besluit Hartman. 'Dat is bij iedere onderneming zo. Wij streven niets minder dan een systeemverandering op de woningmarkt. Wij zijn ervan overtuigd dat het kan, maar we kunnen het niet alleen.'