

# 36. Cokopen maakt middensegment woningen betaalbaar

Door gestegen bouwkosten en rente rekenen veel nieuwbouwprojecten niet meer rond, juist voor het betaalbare middensegment.

HIEKE BAKKER EN BART HARTMAN

*De crisis op de woningmarkt raakt vooral de middeninkomens. Huishoudens die te veel verdienen voor een sociale huurwoning maar te weinig om een woning te kunnen kopen. Minister De Jonge heeft dit probleem onderkend en wil daarom dat er tot eind 2030 350.000 betaalbare middensegment woningen gebouwd worden. Echter, door de gestegen bouwkosten en rente rekenen veel nieuwbouwprojecten niet meer rond, dit geldt zeker voor het betaalbare middensegment. Met als gevolg dat ontwikkelaars projecten in de ijskast zetten en dat de nieuwe woningen er niet komen.*

## Vooraf middeninkomen huishoudens zitten klem op de woningmarkt

Mensen met een middeninkomen zitten klem op de woningmarkt. Ze komen niet in aanmerking voor een sociale huurwoning. En door de enorme stijging van de woningprijzen in de afgelopen jaren, de hogere hypotheekrente, en het eigen geld dat überhaupt nodig is voor een hypotheek, is een koopwoning voor een groot deel van de middensegment huishoudens onbereikbaar geworden. Bovendien is er een enorme schaarste aan middenhuurwoningen en is de mutatiegraad extreem laag. Dus zijn middeninkomen huishoudens gedwongen om een woning te huren op de vrije markt.

Waar de lagere inkomens door de overheid geholpen worden met gesubsidieerde corporatiewoningen en de hogere inkomens met de hypotheekrenteaftrek, moeten mensen met een middeninkomen het tot op heden zonder hulp van de overheid doen. Ze worden gedwongen om een onhoudbaar groot deel van hun inkomen aan huur uit te

geven. Als gevolg hiervan blijven jongeren langer bij hun ouders wonen dan goed voor hen is. En politieagenten, leraren en verpleegkundigen gaan in een andere gemeente wonen dan waar ze werken. Hierdoor zien scholen en zorginstellingen in grote steden hun medewerkers en masse de stad verlaten, met alle maatschappelijke en economische gevolgen van dien. Kortom, de middeninkomens zijn het kind van de rekening in de woningmarkt.

## Cokopen-oplossing

Bart Hartman (maatschappelijk ondernemer) en Karin Laglas (voormalig directievoorzitter van woningcorporatie Ymere) concludeerden in 2021 dat het de hoogste tijd was voor een structurele, duurzame oplossing waarmee middeninkomen huishoudens betaalbaar kunnen wonen. Samen met ruim dertig kenners van de woningmarkt hebben ze de afgelopen twee jaar een oplossing ontwikkeld die ze Cokopen hebben genoemd. En voor het uitrollen van de oplossing hebben ze Stichting Cokopen opgericht, een stichting zonder winstoogmerk.

Cokoopwoningen zijn woningen die langdurig beschikbaar en betaalbaar zijn voor huishoudens met een middeninkomen (€ 44.000-€ 75.000). De kern van de Cokopen-oplossing is een zogenaamde Betaalbaar Wonen Coöperatie (BWC). De BWC, die voor ieder nieuwbouwproject wordt opgericht, koopt woningen van een ontwikkelaar. De BWC houdt de woningen in principe eeuwigdurend, maar minimaal dertig jaar, in bezit en verhuurt ze aan mensen uit de doelgroep. Gemeenten hebben een belangrijke stem in de definitie van de doelgroep van de lokale BWC('s).

Het meest bijzondere aan Cokopen is dat de bewoners-leden vermogen opbouwen. Dit vermogen, circa € 5.000 na vier jaar in een Cokoopwoning, oplopend tot circa € 25.000 na zeven jaar, krijgen de bewoners-leden uitgekeerd

wanneer ze de woning verlaten. De uitkering betaalt de BWC uit de marge die zij realiseert door de huren jaarlijks te verhogen, terwijl de financieringskosten (veruit de grootste kostenpost) voor een langere periode vastliggen.

## Cokopen-oplossing



Doordat Cokopen geen winstoogmerk heeft en de investeerders genoeg nemen met een relatief laag rendement, zijn de aanvangshuren voor Cokoopwoningen lager dan voor woningen van commerciële verhuurders. Stichting Cokopen doet de facto vrijwillig wat minister De Jonge wil opleggen met zijn nieuwe puntenstelsel. Ook de jaarlijkse huurverhogingen houdt Stichting Cokopen relatief laag: stijging cao-lonen + 0%, met een nagestreefde gemiddelde huurverhoging van 2% per jaar.

## Financiering Cokoopwoningen

Stichting Cokopen heeft voor de financiering van Cokoopwoningen samen met (institutionele) beleggers een structuur ontwikkeld met drie soorten kapitaal: (1) high impact equity; (2) achtergestelde indexlening; en (3) (bank)lening. Beleggers en de bank(en) verstrekken kapitaal aan Cokopen Capital CV, waarmee Cokopen Capital een hypothecaire lening aan elk van de BWC's verstrekt. Een cv omdat deze rechtsvorm fiscaal transparant is en de flexibiliteit biedt om aan de wensen en eisen van verschillende soorten beleggers te voldoen. De verstrekkers van de high impact equity (initieel vermogende particulieren) ontvangen een direct rendement (dividend) van 2,5% per jaar. Voor de banklening is Stichting Cokopen met een Nederlandse bank een rentepercentage overeengekomen dat gelijk is aan 7-jaars IRS plus 120bp en een aflossing van 10bp per jaar.

De 2,5% direct rendement per jaar op de high impact equity is lager dan institutionele beleggers de afgelopen jaren hebben gerealiseerd op middensegment huurwoningen. De reden is dat bij Cokopen de huurverhogingsmarge niet naar de beleggers gaat maar naar de reserve voor de uitkering die Cokopers ontvangen bij vertrek uit hun Cokoopwoning. Beleggers zijn bereid om een lager direct rendement te accepteren omdat de ESG-impact van Cokopen en Cokoopwoningen hoger is dan van commerciële woningverhuur. De ESG-impact van Cokopen bestaat uit de volgende elementen: (1) lagere aanvangshuren; (2) lagere jaarlijkse huurverhoging; (3) Cokoopwoningen blijven minimaal dertig jaar beschikbaar en betaalbaar voor middeninkomen huishoudens; (4) bewoners bouwen vermogen op (in de vorm van een uitkering bij vertrek); (5) modulaire bouw (met o.a. lagere stikstofuitstoot); (6) gebruik van duurzame materialen (met o.a. lagere CO<sub>2</sub>-uitstoot); (7) energieneutraal (BENG 2<=0); en (8) invloed van de bewoners via het BWC-lidmaatschap op hun woning, gebouw (in geval van gestapelde woningen) en leefomgeving.

Naast het directe rendement (dividend) ontvangen de beleggers in high impact equity een indirect rendement oftewel de waardeverhoging van de woningen. Echter, omdat de BWC's hun woningen minimaal dertig jaar in bezit houden, kan de waardeverhoging niet gerealiseerd worden door de verkoop van de woningen in deze periode van dertig jaar. Maar de beleggers kunnen de waardeverhoging in deze periode wel (deels) realiseren door hun belegging in

de high impact equity te verkopen aan een andere belegger. Cokopen Capital CV zal deze koop/verkoop van high impact equity faciliteren.

## Duurzame woningen

Stichting Cokopen richt zich initieel op nieuwbouwwoningen, zowel grondgebonden als gestapelde woningen. Passend bij haar doelstelling zet Stichting Cokopen in op duurzame woningen: gebruik van duurzaam materialen, energie neutraal (BENG 2<=0) en hoogwaardige architectuur. Daarnaast gaat de Cokopen-oplossing bij voorkeur uit van (gecertificeerde) modulair gebouwde woningen. Hierdoor wordt het bouwproces vereenvoudigd, met als gevolg: kortere doorlooptijden, lagere kosten en minder stikstofuitstoot.

## Cokopers staan centraal bij Cokopen

Cokopers, de bewoners van de woningen én leden van de BWC, staan centraal in de Cokopen-oplossing. Ze helpen mee aan de voorkant van projecten, dragen bij aan het beheer en delen de winst. Door Cokopers in een vroeg stadium bij een project te betrekken, kunnen hun wensen worden meegenomen ten aanzien van onder andere het ontwerp en gemeenschappelijke voorzieningen. Daarnaast kunnen zij een belangrijke – op dit moment ontbrekende – stem inbrengen in het participatietraject. Het is immers lastiger om nimby-gedrag te vertonen tegen een woningzoekende die je broer of zus zou kunnen zijn, dan tegen een professional.

Omdat de winst die een BWC realiseert naar de Cokopers gaat (in de vorm van een uitkering bij vertrek uit de Cokoopwoning), hebben de Cokopers baat bij zo laag mogelijke beheerkosten. Dus bijvoorbeeld als je doucheputje verstopt zit, bel je niet naar een Cokopen-beheerder maar ga jezelf aan de slag. Net zoals je zou doen als je in een koopwoning woont. Cokopers huren weliswaar hun woning, maar ze hebben veel meer dan 'gewone' huurders invloed op hun eigen leefomgeving. Bijna net zoveel als eigenaren van koopwoningen.

## Cokopen is aantrekkelijk voor gemeenten en ontwikkelaars

Vorig jaar is de Stichting Cokopen begonnen met het benaderen van gemeenten. Ze reageerden/reageren zonder uitzondering positief. Ze zijn enthousiast omdat Cokoopwoningen ten opzichte van huurwoningen van commerciële verhuurders aanzienlijke voordelen bieden. Steeds meer gemeenten zien Cokopen, naast een invulling voor hun middenhuur-opgave, ook als een effectieve oplossing voor hun betaalbare-koop-opgave. Bij Cokopen koop je weliswaar geen woning, maar Cokopen heeft wel een belangrijk kenmerk van kopen: vermogensopbouw.

Juist in deze tijd is Cokopen een interessant alternatief voor ontwikkelaars en gemeenten om projecten van de grond te krijgen. Door de gestegen hypotheekrente is het lastiger geworden om woningen af te zetten aan particulieren. En door de nieuwe WWS-systematiek zijn beleggers nog maar mondjesmaat geïnteresseerd in middensegment woningen. Dus met de huidige marktontwikkeling lijkt de Cokopen-oplossing de wind in de zeilen te hebben. Daar waar beleggers momenteel op de rem trappen kan Cokopen instappen.

## Ook corporaties tonen interesse in Cokopen

Aedes heeft zich namens haar leden gecommitteerd om voor eind 2030 50.000 betaalbare middensegment woningen te realiseren. Echter, uit een recente inventarisatie door Aedes blijkt dat er een aanzienlijk gat zit tussen dit commitment en het aantal middensegment woningen dat de corporaties verwachten te realiseren. Tekort aan niet-DAEB-kapitaal is de belangrijkste oorzaak. Daarnaast ziet een deel van de Aedes-leden middensegment woningen niet als een kernactiviteit en wil hiervoor geen (schaarse) ontwikkel- en beheercapaciteit inzetten. Omdat het middensegment wel de focus van Stichting Cokopen is, wordt er gewerkt aan een samenwerking tussen corporaties en de stichting. Wat hierbij helpt is dat Stichting Cokopen net als corporaties niet winst maar het beschikbaar stellen van betaalbare huurwoningen als doelstelling heeft.

## Cokopen bevordert doorstroming op woningmarkt

In de sociale sector kan het vermogensopbouwlement van Cokopen scheefhuurders net dat extra zetje geven om toch te verhuizen. Voor iemand die nu € 600-€ 750 huur voor een corporatiewoning betaalt, zou € 825-€ 900 huur voor een vergelijkbare middensegment woning, plus het uitzicht op een Cokopen-uitkering, genoeg reden kunnen zijn om door te stromen.

Om de doorstroming vanuit Cokoopwoningen naar koopwoningen te stimuleren, bouwt de Cokopen-uitkering na zeven jaar niet meer op. En om Cokopers die meer dan € 75.000 zijn gaan verdienen te stimuleren om hun Cokoopwoning te verlaten, loopt de inkomensafhankelijke contributie die

de BWC aan haar leden in rekening brengt op van € 200 per jaar voor Cokopers met een inkomen tot € 75.000, naar € 1.500-€ 3.000 per jaar voor Cokopers met een (aanzienlijk) hoger inkomen.

Om vertrekkende Cokopers in staat te stellen om een woning te kopen, voert Stichting Cokopen gesprekken met een vooraanstaande hypotheekverschaffer over een Cokopen-hypotheek. Het idee is dat Cokopers met hun positieve Cokopen huurbetalingshistorie en Cokopen-uitkering een 100% hypotheek kunnen krijgen voor de aankoop van een woning tot de NHG-grens. Niet zijnde een Cokoopwoning, want de BWC's houden hun woningen in principe eeuwigdurend in bezit. Nota bene: hiermee onderscheidt Cokopen zich van instrumenten als KoopGarant en KoopStarter.

## Ambitie Stichting Cokopen

Het is de ambitie van Stichting Cokopen om tot eind 2030 minimaal 35.000 Cokoopwoningen te realiseren, tien procent van het betaalbare middensegment doel van minister De Jonge.

Deze ambitie zal op kenners van de woningmarkt wellicht onrealistisch overkomen. Maar Stichting Cokopen denkt dat het haalbaar is. Enerzijds omdat de Cokopen-oplossing goed aansluit bij de behoeften van woningzoekenden, gemeenten, ontwikkelaars en corporaties. Anderzijds omdat alle elementen van de Cokopen-oplossing schaalbaar zijn. Voor activiteiten als due diligence, beheer en onderhoud werkt Stichting Cokopen samen met partners die reeds over schaalgrootte beschikken. En de financiering van Cokoopwoningen is schaalbaar omdat die optimaal inspeelt op de grote behoefte van (internationale) institutionele beleggers aan beleggingen die een aantoonbare ESG-impact hebben en bijdragen aan de realisatie van de SDG-doelstellingen.



### Over de auteurs

Hieke Bakker en Bart Hartman zijn respectievelijk directeur en voorzitter van Stichting Cokopen.