

Nieuwe markt voor woningcorporatie, zorgaanbieder en projectontwikkelaar

# Veel traditionele serviceflats staan aan rand van faillissement

Vanaf de jaren vijftig van de vorige eeuw is in Nederland een groot aantal serviceflats gebouwd. De meeste gebouwen zijn nu vaak tamelijk gedateerd qua voorzieningenniveau. De noodzakelijke investeringen zijn achterwege gebleven, omdat de leden niet bereid of in staat waren een extra bijdrage te voldoen om de gebouwen te verbeteren en renoveren. De hoge servicekosten en de vaak gedateerde voorzieningen maken de woningen in serviceflats vaak moeilijk verkoopbaar. Voor een aantal van dergelijke serviceflats dreigt op termijn een faillissement. Om uit die neerwaartse spiraal te komen, hebben eigenaren stappen ondernomen. Leon Hoppenbrouwers van AKD Real Estate van AKD Prinsen Van Wijnen beschrijft twee oplossingen uit de praktijk om uit die vicieuze cirkel te komen.

De combinatie wonen en zorg is niet nieuw. Vanaf de jaren vijftig van de vorige eeuw is in Nederland een groot aantal serviceflats gebouwd. Deze flats zijn vaak eigendom van een coöperatie (ook wel coöperatieve vereniging genoemd). De bewoners zijn lid van de coöperatie en dat lidmaatschap geeft niet alleen recht op een woning in het gebouw van de coöperatie, maar ook op de dienstverlening. Aanvankelijk had het lidmaatschapsrecht als voordeel dat over de verkrijging ervan geen overdrachtsbelasting was verschuldigd. Dat voordeel is inmiddels al geruime tijd verdwenen.

Hoewel er vele variaties zijn, kent de klassieke serviceflat enkele vaste kenmerken. Het gebouw is eigendom van een coöperatie. De leden hebben via hun lidmaatschapsrecht het exclusieve gebruik van een woning in het gebouw. Vaak kent een dergelijke serviceflat een ballotageregeling bij de toelating van nieuwe leden. Voorzover de aankoop van een lidmaatschapsrecht kan worden gefinancierd, gebeurt dat op basis van een doorleenregeling. Deze houdt in dat de coöperatie een hypothecair krediet aangaat bij de bank. De coöperatie heeft tot een bepaalde maximumbedrag zekerheid verleend op het onderpand in de vorm van een hypotheekrecht.

De leden die een lening aangaan, lenen het geld van de coöperatie die dat geld op haar beurt van de bank leent en tot zekerheid voor de terugbetaling het lidmaatschapsrecht zekerheid verleent in de vorm van een pandrecht op het lidmaatschapsrecht. Een variant daarop is dat rechtstreeks geld wordt geleend van de bank, waarbij het lidmaatschapsrecht wordt verpand aan de bank. In beide gevallen mag in de praktijk maar een beperkt deel van de waarde van het pand worden geleend, omdat pandrecht als een minder sterke zekerheid wordt gezien als een hypotheekrecht. Voorts wordt via de coöperatie een aantal diensten aangeboden, zoals een receptie, een maaltijdverzorging, huishoudelijke dienst en huismeesters. Deze diensten worden geleverd door personeel dat in dienst is van de coöperatie. Aangezien het gebouw van de coöperatie is,

wordt tevens een reserve gevormd voor onderhoud en herstel van het gebouw. Ook wordt de verzekering van het gebouw via de coöperatie geregeld.

## Faillissement

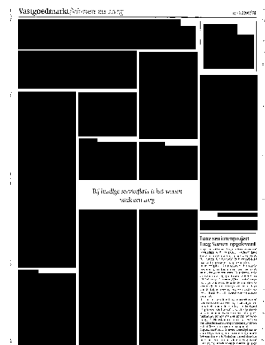
De coöperatie brengt haar leden servicekosten in rekening voor de dienstverlening en reservering. De servicekosten zijn direct gekoppeld aan het lidmaatschap. Dat betekent dat een lid betaalt voor de diensten of hij er gebruik van maakt of niet. Omdat de coöperatie eigen personeel inzet voor de dienstverlening, zijn de exploitatielasten hoog. Die lasten worden doorvertaald in de servicekosten die vaak ook behoorlijk hoog zijn.

De meeste gebouwen zijn in de jaren vijftig en zestig van de vorige eeuw gebouwd en zijn nu vaak tamelijk gedateerd qua voorzieningenniveau. De noodzakelijke investeringen zijn achterwege gebleven, omdat de leden niet bereid of in staat waren een extra bijdrage te voldoen om de gebouwen te verbeteren en renoveren. De gemiddelde leeftijd van de bewoners is in de tijd steeds hoger geworden. Bij overlijden van de bewoner zijn de erfgenamen verplicht de servicekosten te voldoen totdat de woning is verkocht.

De hoge servicekosten en de vaak gedateerde voorzieningen maken de woningen in serviceflats vaak moeilijk verkoopbaar. Als ze worden verkocht, brengen ze vaak een fractie op van een vergelijkbare woning in een appartementencomplex met normale servicekosten. Daardoor nemen steeds minder bewoners de geboden zorg af, terwijl de exploitatielasten jaarlijks stijgen. In een aantal serviceflats wordt de gevormde onderhoudsreserve aangewend om het personeel te kunnen betalen. Voor een aantal van dergelijke serviceflats dreigt op termijn een faillissement.

## Oplossingen

Om uit die neerwaartse spiraal te komen, hebben coöperaties stappen ondernomen. Twee oplossingen uit de praktijk kunnen een uitweg bieden uit die vicieuze cirkel. De eerste oplossing is het vastgoed splitsen in vastgoedbeheer eigendom en beheer splitsen en zorg aanbieden



aanbieden. Vanuit de ministeries van VROM en VWS worden woningcorporaties en zorginstellingen gestimuleerd combinaties van wonen en zorg aan te bieden. Woningcorporaties kunnen daarbij in de visie van het ministerie van VROM optreden als vastgoedeigenaren en beheerders. Zorginstellingen kunnen in de visie van het ministerie van VWS zorg op maat aanbieden. In deze oplossing verkopen de bewoners hun lidmaatschapsrechten aan de woningcorporatie tegen de getaxeerde waarde en kunnen in ruil daarvoor de woningen terughuren tegen een gereduceerde huurprijs. Vervolgens vindt er een zogenaamde omzetting plaats, waarbij de lidmaatschapsrechten worden omgezet in appartementsrechten. De coöperatie wordt bij die operatie ontbonden en vereffend. Het eventuele batige vereffeningssaldo wordt overgedragen aan de Vereniging van Eigenaars.

De woningcorporatie verplicht zich bij de transactie om per gekochte woning bepaalde verbeteringen door te voeren en naar rato van haar eigendom bij te dragen in de kosten van achterstallig onderhoud. Bij dezelfde transactie wordt de dienstverlening overgedragen aan de zorginstelling. Deze sluit met de bewoners een dienstverleningscontract, zodat de bewoners nog steeds gebruik kunnen maken van de aanwezige dienstverlening. Het personeel treedt in dienst bij de zorgverlener, die dat personeel vervolgens breder en dus efficiënter kan inzetten.

Om de exploitatie voor de zorgaanbieder op korte termijn sluitend te maken, moeten de bewoners zich verplichten gedurende een beperkte tijd nog de diensten af te nemen die voorheen door de coöperatie werden aangeboden. Deze oplossing vereist een hoge bereidheid van de leden om hieraan mee te werken. Immers zowel de woningcorporatie als de zorgaanbieder zullen slechts bereid zijn deze transactie te sluiten, als een groot deel van de bewoners bereid is hun woning te verkopen en de dienstverlening te blijven afnemen. Dit blijkt in de praktijk geen probleem, omdat de bewoners al zijn gewend aan hoge netto maandlasten en er feitelijk geen wijziging in die maandlasten komt.

Het voordeel van deze oplossing is dat de zorgaanbieder naar de bestaande dienstverlening ook nog een zorgpakket kan aanbieden, waarbij de keuzevrijheid van de bewoners voorop staat. Voorts zijn de erfgenamen van overleden bewoners in deze oplossing verlost van de molensteen van de hoge servicekosten, omdat zij worden verlost van het lidmaatschapsrecht en daarmee van de daaraan verbonden hoge maandelijks terugkerende servicekosten. Een nadeel van deze oplossing is dat het vraagt om complexe contracten, waarin de afspraken tussen de leden, de coöperatie, de woningcorporatie en de zorgaanbieder worden vastgelegd. Aangezien iedere transactie met de ander samenhangt moeten alle contracten worden gekoppeld (koopakte, huurovereenkomst, dienstverleningsovereenkomst, samenwerkingsovereenkomst tussen de woningcorporatie en de zorgaanbieder en de raamovereen-

komst tussen alle partijen).

Deloitte en AKD Prinsen Van Wijmen traden op als transactiebegeleider voor de woningcorporatie.

## Herontwikkeling

De tweede oplossing is de bestaande locatie herontwikkelen in samenwerking met een projectontwikkelaar. Bij deze oplossing stellen de bewoners/leden gezamenlijk een programma van eisen op, waaraan het nieuw te ontwikkelen gebouw moet voldoen. Vervolgens wordt op basis van een selectieprocedure een ontwikkelaar gekozen die, op basis van het door de bewoners opgestelde programma van eisen, het gebouw herontwikkelt. Aangezien de bewoners vaak op leeftijd zijn en terzake niet deskundig, zal het risico van de herontwikkeling bij de ontwikkelaar moeten liggen.

Gezien de leeftijd van de bewoners vraagt een dergelijk proces wel om enige flexibiliteit bij de ontwikkelaar voor de tijdelijke huisvesting en het besluitvormingsproces door de leden van de coöperatie. Bij deze oplossing is het de bedoeling dat na herontwikkeling een aantal bewoners terugkeert. Hoewel de bewoners zijn gewend aan hoge maandlasten, is als voorwaarde aan de herontwikkeling gesteld dat de terugkerende bewoners niet mogen worden geconfronteerd met hogere nettomaandlasten dan in de oude situatie. Daartoe moet een compensatieregeling worden opgesteld die de bewoners gedurende een bepaalde periode compenseert voor de gestegen maandlasten.

De compensatiepot wordt gevuld uit de residuele grondwaarde van de oude locatie. Daarbij wordt rekening gehouden met de verschillende waarden van de huidige woningen van de bewoners. Om voldoende opbrengsten te kunnen genereren, is er op de locatie een hogere bebouwingsdichtheid voorzien dan thans het geval is. Mede gezien het feit dat serviceflats vaak op zeer gewilde locaties liggen, lijkt de opbrengst voldoende te zijn om de compensatieregeling uitvoerbaar en betaalbaar te maken. De compensatie vindt plaats via een bedrag ineens en een maandelijks uitkering over een periode van tenminste tien jaar, met dien verstande dat de maandelijks uitkering stopt bij overlijden van de betreffende teruggekeerde bewoner.

Het voordeel van deze oplossing is dat het oude gedateerde gebouw wordt vervangen door een nieuw gebouw dat geheel voldoet aan de eisen van deze tijd en waarin tevens voorzieningen kunnen worden aangebracht waardoor zorg kan worden aangeboden aan de bewoners. De zorg wordt ingekocht en kan derhalve op afroep worden geleverd, waarbij de daarvoor benodigde voorzieningen reeds zijn voorzien in het gebouw.

Het nadeel van deze oplossing is dat de leden van de coöperatie unaniem voor een dergelijk voorstel moeten stemmen. Gezien de verschillende wensen van de bewoners kan dat een probleem opleveren. Bovendien is deze oplossing soms moeilijk sluitend te maken, omdat deze afhankelijk is van een aantal onzekere fac-

---

toren, zoals het aantal bewoners dat terugkeert. In de praktijk blijkt dat oplosbaar door vooraf aan de leden kenbaar te maken op welke voorwaarden de oplossing haalbaar is.

Gezien de leeftijd van de bewoners en de duur van de herontwikkeling besluit een deel van de bewoners op voorhand niet terug te keren. Deze bewoners ontvangen de taxatiewaarde van hun huidige woning en een verhuisvergoeding. Van de bewoners die in beginsel wensen terug te keren, overlijdt een aantal gedurende het herontwikkelingsproces of wordt opgenomen in een verpleeghuis. Een laatste nadeel is dat het personeel van de coöperatie moet worden afgevoerd hetgeen soms hoge kosten met zich meebrengt.

Deloitte en AKD Prinsen Van Wijmen traden bij deze transactie op namens de bewoners en het bestuur van de coöperatie. Met name bij het opstellen van het programma van eisen, de selectie van de projectontwikkelaar, het fiscaal optimaliseren van de transactie en de juridische advisering en begeleiding van de transactie.

Echter wat deze twee praktijkvoorbeelden aantonen is dat bij serviceflats waar het wonen een zorg is geworden, de oorspronkelijke gedachte van wonen en zorg toch weer kan worden teruggebracht door creatief denken aan de zijde van de vastgoedmarkt.

**LEON HOPPENBROUWERS**

## **Ontwikkelingen in financiering**

De multidisciplinaire groep Vastgoedfinanciering van Deloitte Real Estate schrijft met grote regelmaat artikelen voor Vastgoedmarkt over vastgoedfinanciering. Met deze reeks wil Deloitte, vanuit een brede financieel-economische benadering, ontwikkelingen op dit gebied signaleren en becomingentariëren. Deloitte en AKD Prinsen Van Wijmen hebben een strategische alliantie. In de praktijk wordt veel samengewerkt.

Mr Drs Leon W. J. Hoppenbrouwers is als notaris verbonden aan AKD Real Estate van AKD Prinsen Van Wijmen.