



Financieringsarrangement achterstallig
onderhoud particulier woningen Rotterdam

Arjen van Klink
Rabobank Rotterdam

Achtergrond

- 10.000 particuliere appartementen met onderhoudsproblemen in de stad
 - Onderhoudssituatie ondermijnt woningwaarde en leefbaarheid
 - Oorzaken: functioneren VVE, interesse, geld
 - Gemeente zet in op een aantrekkelijkere woonstad
-
- 2006: wethouder verzoekt banken te participeren in oplossing
 - 2007: Rabobank Rotterdam en SVN worden uitgenodigd als partners
 - 2008: pilot op Rotterdam-Zuid
 - 2010: partijen zetten structurele oplossing in de markt (handtekeningen in maart)

Financieringsregeling: uitgangspunten

- Onderhoud moet bijdragen aan waardestijging van woning
- Financiering moet uit de waardestijging worden betaald
- Woningeigenaar moet beschermd worden voor waardedaling (en restschuld)
- Naast onderhoud moet ook in omgeving van woning worden geïnvesteerd
- Netto maandlast voor eigenaar moet rond 100 euro uitkomen
- Alle eigenaren in een blok moeten meedoen (draagkrachtprobleem)
- De bank moet als partner ook een deel van het risico dragen

Financieringsregeling: opzet

1. Eigenaar ontvangt 3.000 subsidie
 2. Eigenaar ontvangt een lening van maximaal 18.000 euro
 - Tweede hypotheek
 - Annuïtair 20 jaar
 - Rentekorting
 - Rentebetaling naar draagkracht, BKR melding in principe geen probleem
 - ‘Vangnet’ voor hen die geen financiële draagkracht hebben
 - Kwijtschelding van restschuld bij waardedaling na verkoop
-
- Financieringsregeling wordt uitgevoerd door SVN, Rabobank doet funding
 - VVE 010 doet begeleiding voor, tijdens en na onderhoudsproject

Financieringsregeling: risicoparticipatie

- Gemeente legt 2.000 euro in bij SVN
- Bank legt 50% van de rentebaten in bij SVN
- Gemeente geeft garantie op de hoofdsom van de lening

- Indien restschuld wordt geconstateerd, wordt verlies gecompenseerd:
 - Eerst uit de inleg van de gemeente
 - Vervolgens uit de rentereservering van de bank
 - Ten slotte uit de garantie van de gemeente

- Eigenaar moet zelf aanspraak maken op restschuldregeling na verkoop
- Compensatie wordt uitgekeerd aan SVN als financier

Wat gebeurt er bij woningverkoop?

Investering in onderhoud in 2010 ter waarde van 15.000 euro

Financiering middels subsidie van 3.000 euro en lening van 12.000 euro

Woning wordt verkocht in 2014

Situatie 1: verkoopwaarde is 140.000

Aflossing eerste hypotheek		110.000
Aflossing tweede hypotheek	12.000	
Overwaarde	18.000	

Situatie 2: verkoopwaarde is 115.000

Aflossing eerste hypotheek		110.000
Aflossing tweede hypotheek	5.000	
Restschuld tweede hypotheek		0*
Overwaarde		0

* Restschuld van 7.000 wordt door gemeente en bank weggenomen

Ervaringen

- Heldere maatschappelijke opgave, maar aanpak is complex
- Voorbereidingen kosten heel veel tijd
- Combinatie Rabobank en SVN interessant voor deze problematiek
- Integrale aanpak is goed, bewoner heeft behoefte aan 'one stop shop'
- Inspelen op behoefte bewoner: kosten en comfort
- Energiebesparing kan nog beter worden meegenomen in het project

Succesvoorwaarden

- Waardestijging!
- Deelname van alle eigenaren
- Duidelijke communicatie en snelle actie naar eigenaren
- Integrale aanpak naar eigenaren en wijk
- Gemiddelde bewoning niet al te kort
- Langere termijn commitment van alle partijen

h.a.klink@rotterdam.rabobank.nl