

Op zoek naar de Heilige Graal van de volkshuisvesting: Een verslag over woning- coöperatieven in Duitsland

Taco Brandsen & Jan-Kees Helderma

Futura

Op zoek naar de Heilige Graal van de volkshuisvesting: Een verslag over woning- coöperatieven in Duitsland

Maart 2009
ISBN: 9789079475025

Futura

Saal van Zwanenbergweg 19
Postbus 4273
5004 JG Tilburg
t 013 - 465 34 44
f 013 - 465 34 45
info@futura.wonen.nl
www.futura.wonen.nl

Inleiding

Nederlandse woningcorporaties combineren twee verschillende functies: ze verzekeren een brede laag van de bevolking van een goede woonvoorziening en stimuleren samenwerking op het vlak van dienstverlening en stadsontwikkeling. Op één punt falen ze echter opzichtig: zij slagen er onvoldoende in hun huurders tot zelforganisatie en actieve betrokkenheid te prikkelen. In het verleden hadden corporaties (althans in de beeldvorming) via de verenigingsstructuur een nauwere band met bewoners, maar deze is in de loop der tijd verzakelijkt.¹ De huidige relatie tussen de corporatie en haar bewoners is er voornamelijk één tussen een aanbieder en individuele klanten. Er zijn vele pogingen geweest bewoners actief bij beheer en besluitvorming te betrekken, waarbij weliswaar vooruitgang is geboekt, maar die zelden uitmondten in de levendige gemeenschap waar op gehoopt werd. De vraag waarvoor we ons gesteld zien is in hoeverre dit inherent is aan de vormgeving van de corporatie of dat er alternatieven zijn, radicalere keuzes, die de status quo kunnen doorbreken. Kan het collectief eigenaarschap van de corporaties worden gecombineerd met zelforganisatie door betrokken bewoners? Het gaat hier om niets minder dan de Heilige Graal van de volkshuisvesting.

De legende leert dat wie de graal zoekt een onzeker lot tegemoet gaat, maar hoe dan ook op reis moet. Futura Wonen vroeg ons naar Duitsland te trekken, om daar de woningcoöperatieven ('Wohnungsgenossenschaften') aan nader onderzoek te onderwerpen. Er waren aanwijzingen, dat zij er in slaagden hun bewoners uit te lokken tot zelforganisatie en dat rond de organisatie een actieve gemeenschap ('civil society') bestaat. Gedragingen en gevoelens die men normaliter associeert met individueel eigen woningbezit, maar binnen een collectieve voorraad. Woningcoöperatieven hebben leden, die aandelen nemen in het collectieve bezit. Er zijn verschillende varianten denkbaar, met wisselende invulling van eigendoms- en gebruiksrechten.² In Duitsland, waar de coöperatieven gezamenlijk ongeveer 10% van de totale voorraad bezitten, bestaat op dat punt grote diversiteit. De analyse van de coöperatieve vorm kan zich echter niet uitsluitend beperken tot de financiële en juridische aspecten. Onze interesse ging in de eerste plaats uit naar de sociale kant van de coöperatieven en de wijze waarop deze samenhang met formele structuren en financieringsconstructies. Is de praktijk werkelijk zo mooi als wij voor ogen hadden?³

1_ De vraag in hoeverre corporaties in voorbije jaren wel nauw verbonden waren met bewoners is complex en op basis van beschikbaar empirisch materiaal niet eenduidig te beantwoorden. De betekenis van het romantische beeld van het verleden voor de huidige praktijk is hoe dan ook reëel.

2_ J. Singelenberg, *Kopen in een Coöp*, SEV, 2006; B. Heijkers, A. Hendrikse en J. Kammeyer, *Coöperatief Wonen in Nederland: Een Quick Scan*, Futura, 2009

3_ Het onderzoek is uitgevoerd in Berlijn, Hamburg en München op basis van een combinatie van documentatieanalyse en semi-structureerde interviews. Een lijst van respondenten en documentatie is als bijlage toegevoegd aan Deel 1 van deze studie.

Auch ich in Arkadien

Op het eerste gezicht zeker. De coöperatieven hebben soms idyllische trekjes. Dat bleek soms al op het moment dat we bij ze binnenliepen. De eerste coöperatie die we bezochten had typerende rode bakstenen hofjes, binnentuinen met bankjes, bloemen en op elkaar uitkijkende balkonnetjes. Hier en daar liggen verloren kinderfietsjes. Elders treffen we eengezinswoningen in vrolijke kleuren met langgerekte, keurig verzorgde achtertuinen. Terwijl we er langslopen staat menig bewoner zijn heg bij te knippen. Weer ergens anders verrassende nieuwbouw met veel groen en aantrekkelijke open ruimtes. Uiteraard hebben deze en andere coöperatieven ook foeilelijke gebouwen in bezit, maar de kwaliteit van architectuur was voor veel organisaties een uitdrukkelijke prioriteit en een bron van trots. Zij zien de vormgeving en verzorging van gebouwen nadrukkelijk in het verlengde van hun sociale opgave.

Het verloop onder de bewoners is relatief laag. De leegstand is in Duitsland relatief hoog, met name in delen van Oost-Duitsland, maar bij de coöperatieven is zij wezenlijk lager dan bij andere typen woningaanbieders.⁴ Bij jonge coöperatieven bestaat een meerderheid nog steeds uit de oorspronkelijke bewoners, die er bij de oprichting bij betrokken waren. Het bewonersbestand is bij de traditionele Genossenschaften vrij gemengd, maar bij bepaalde groepen is deze vorm van wonen bijzonder in trek. Het gaat dan in de eerste plaats om huishoudens die elkaar direct kunnen helpen: ouderen, families met kinderen, gehandicapten. Daarnaast wijzen enkele bestuurders op de groeiende belangstelling van alleenstaande mensen van boven de veertig, met name vrouwen. Overigens blijken veel bestuurders zelf dames van middelbare leeftijd, traditioneel de ruggengraat van het vrijwilligerswerk. De coöperatie trekt vooral aan mensen uit één- of tweepersoonshuishoudens met een bepaalde levensstijl, veelal mensen die in principe zelfstandig kunnen leven, maar die veel te winnen hebben bij inbedding in een gemeenschap. Maar waar coöperatieven al een lange bestaansgeschiedenis hebben, is ook de voorkeur voor het wonen in een bepaalde buurt bepalend in de keuze voor de coöperatie.

De bestuurders roemen hun actieve bewoners. Dan gaat het in de eerste plaats om vormen van zelfhulp. Met name in de kleine gemeenschappen wordt nadrukkelijk gewezen op onderlinge dienstverlening, zoals boodschappen voor elkaar doen of

op de kinderen passen. Daarnaast trekt bij menig traditioneel coöperatief tijdens de gesprekken een parade van georganiseerde activiteiten langs. Ouderen kunnen bustochtjes maken, soms tot aan de Poolcirkel. Voor kinderen zijn er spelletjes en speurtochten. Enthousiaste wandelaars trekken gezamenlijk de wouden in. Elk coöperatief kent wel een winterfeest met Glühwein. Er worden eindeloze stromen koffie en thee geschonken.

Toch deden zich met name bij de grote Genossenschaften de bekende problemen voor. Activiteiten steunden veelal op een harde kern van met name ouderen. Veel van de leden gedragen zich niet anders dan Nederlandse huurders en betalen slechts hun huurpenningen. *“Sommige mensen doen helemaal niet mee. Dat is de tijdgeest, meneer.”* Sommigen zijn gaan experimenteren met andere vormen van participatie, zoals vrij besteedbare fondsjes waar bewoners ideeën voor konden indienen. Ook hier is afnemende participatie een bron van zorg. Niettemin dragen de lange gemiddelde woontijd en georganiseerde kleinschaligheid (bijvoorbeeld via doorvertaling van de democratische besluitvormingsstructuur naar complex-niveau) bij aan een relatief hoge betrokkenheid. Verder lijken kleine coöperatieven in staat hun leden nog intensiever te mobiliseren, via participatie in het beheer en vormen van directe democratie die in de structuren zijn verankerd.

⁴ In 2001 was in de 'oude' Länder de leegstand 2%, tegen 4% bij andere typen woningaanbieders; in de nieuwe Länder 12% resp. 18%. De leegstand was bij 65% van de coöperatieven lager dan 2%, bij 89% lager dan 5%. De leegstand is geconcentreerd bij grote coöperatieven (>5000 woningen) in Oost-Duitsland. Bij kleine coöperatieven was de leegstand beduidend lager dan bij grote. Bron: Expertenkommission Wohnungsgenossenschaften (2004), *Wohnungsgenossenschaften: Potenziale und Perspektiven*, Bundesministerium für Verkehr, Bau- und Wohnungswesen.

Strategie met bier

's Avonds bezochten we een bewonersvergadering over de strategie van een kleine coöperatie, die toevallig die dag plaatsvond. We kregen toestemming om de vergadering bij te wonen en werden als de twee 'hollandische Forscher' voorgesteld. Ruim veertig man proppen zich in een zaaltje van het nabijgelegen schaakcafé. Met wijn en bier: we zijn hier duidelijk niet in Nederland.

Het bestuur legt uit dat vanaf 2016 de saneringssubsidie afloopt en dat er dan geen subsidies meer komen. Om forse huurverhogingen te voorkomen is het zinvol om nu een aantal strategieën te bespreken. Een strategie zou bijvoorbeeld kunnen zijn om versneld de schulden af te lossen, maar dat heeft consequenties voor de huren. Nieuwbouw is uitgesloten – de woningmarkt laat dat niet toe en de grondprijzen zijn te hoog. Wel is het mogelijk om bestaande complexen aan te kopen om zo de schaalgrootte van het collectief te vergroten. De strategie is er dus één van voorzichtige groei.

Er ontstaat een geanimeerde discussie. Een bewoonster merkt op dat ze niet snapt hoe de coöperatie een tekort kan hebben en toch nieuwe panden koopt. Een vrijwilliger in de hoek kijkt verstoord en bitst dat ze dit toch wel honderd keer hebben uitgelegd, maar de voorzitter blijft onbewogen. *“We leggen het graag nog een honderdste keer uit.”* Door de investering dalen relatief gezien de vaste lasten, wat nodig is om de daling van de gemeentelijke subsidies te compenseren. *“We moeten wel, mevrouw”.* Het risico van nieuwe aankopen is nihil, zo legt het bestuur uit. Het grootste risico dat ze ooit genomen hebben was de oprichting van de coöperatie. Sterker nog, de nieuwste aankoop levert winst op en die vloeit terug in de Genossenschaft. De solidariteit is dus eerder omgekeerd. Welke groei is zinvol? Te groot moeten ze niet worden, want dat zou de gemeenschap verstoren. Maar 100 à 200 woningen er bij zou goed zijn vanwege de efficiency voordelen.

De honger begint inmiddels te knagen. Een vinger gaat omhoog. *“Kunnen we niet investeren in een zelfvoorzienende eco-boerderij?”*

Vanuit sociale bewegingen

De Duitse coöperatieën verschillen onderling zeer sterk. Het duidelijkste onderscheid dat gemaakt kan worden, is dat tussen de oude en nieuwe Genossenschaften. De oude coöperatieën stammen veelal uit de tweede helft van de 19^e eeuw en verschillen sterk qua grootte, van enkele duizenden tot ruim tienduizend woningen, al zijn ze gemiddeld genomen veel kleiner dan de gemeentelijke woningbedrijven. De nieuwe coöperatieën zijn beduidend kleiner, soms niet meer dan een paar honderd woningen.

De oude Genossenschaften hebben een achtergrond, die vergelijkbaar is met die van de Nederlandse woningcorporaties. In het tijdperk van industrialisering trokken arbeiders massaal naar steden, die daar niet op berekend waren. Families zaten opeengepakt in te kleine woningen, met alle nare gevolgen van dien. Berlijn spande daarbij de kroon, aanleiding tot het gezegde: *“Boven ons komt binnenkort een kelderwoning vrij.”* Welgestelde groepjes idealisten, veelal gelieerd aan de arbeidersbeweging, stichtten kolonies aan de randen van de stad, strevend naar saamhorigheid en onderlinge steun, licht en lucht. Nog steeds hebben veel coöperatieën goede banden met politici van SDP-huize. Later heeft menige Genossenschaft deelgenomen aan de naoorlogse wederopbouw van de platgebombardeerde steden door met behulp van staatssubsidie sociale woningen te bouwen. Er hing uiteraard een prijskaartje aan: is een woning met objectsubsidie gebouwd, dan heeft de gemeente het recht om kandidaten voor te dragen – lang niet altijd de burens van het soort waar de huidige bewoners op zitten te wachten.

De nieuwere Genossenschaften komen uit sociale bewegingen van recenter datum voort. Zo waren vormen van collectief wonen in een stad als Hamburg een belangrijk middel om grip te krijgen op de kraakbeweging. In de jaren na de Wende kwam in verschillende steden een nieuwe golf van Genossenschaften op, gesteund door gunstige lokale subsidieregelingen en gevoed door angst voor de uitverkoop van vastgoed aan private investeerders (de 'sprinkhanen'). In Dresden bijvoorbeeld verkocht de gemeente in de jaren '90 47.000 woningen uit haar sociale woningvoorraad aan een buitenlandse investeringsmaatschappij. Met name in het Oosten van het land namen bewoners vervolgens het initiatief en kochten bestaande complexen of grondstukken op. Dit ondernemerschap, met de daaraan gekoppelde financiële risico's, was verbonden aan een hang naar zekerheid of tenminste zelfbeschikking: de woning die nooit weer verkocht hoeft te worden of waar je op zijn minst zelf er voor kiest om risico te nemen. Een aantal van de nieuwe initiatieven was verbonden met de ecologische beweging en zag duurzaam bouwen als een hoge prioriteit.

Intern hebben de coöperatieën een deels wettelijk voorgeschreven structuur. Bij kleine organisaties is het hoogste orgaan de ledenvergadering, bij grote de vergadering van vertegenwoordigers van leden. Het bestuur bestaat uit twee tot drie leden, bij de kleintjes deels op vrijwillige basis. Het bestuur heeft een raad van toezicht, waar geregeld mee overlegd werd. In ultimo kunnen leden hun bestuur wegsturen. Het administratief apparaat bestond voornamelijk uit technici en

huismeesters.⁵ De democratische structuur is getrapt en wordt binnen complexen op kleinere schaal gerepliceerd.

Zoals zo vaak in Duitsland heeft de geschiedenis duidelijk haar sporen nagelaten. Genossenschaften ontstaan op de rug van maatschappelijke transformaties. De oude coöperatieven waren een antwoord op de snelle verstedelijking tijdens de industrialisering van de 19^e eeuw, de nieuwe coöperatieven op de turbulente gevolgen van de integratie van de DDR en de globaliserende kapitaalmarkten aan het einde van de 20^e. Op het moment komen er nauwelijks meer Genossenschaften bij, omdat zowel van private als publieke zijde het geld minder snel beschikbaar komt. Mogelijkerwijs zal de demografische omslag, die zich rond het midden van de 21^e eeuw gaat voltrekken, een nieuwe golf van Genossenschaften teweeg brengen.

Het roept de vraag op, in hoeverre de oude en de nieuwe Genossenschaften zich qua ontwikkeling tot elkaar verhouden. De nieuwelingen steunen sterk op het ondernemerschap van een klein groepje mensen, veelal betrokken hoogopgeleiden met de juiste mix van expertise, die bereid waren er op (semi-) vrijwillige basis veel tijd in te steken. Gaandeweg worden deze mensen, althans naar eigen zeggen, onvervangbaar en zal na hun vertrek vermoedelijk een professionele kracht moeten worden aangetrokken. De oude coöperatieven kunnen tot op zekere hoogte worden gezien als een gerijpte versie van de nieuwe. Zij hebben de wederopbouw meegemaakt en zijn daardoor sterker gegroeid en meer verknoopt geraakt met het publieke stelsel van woonvoorzieningen.

5_ Gemiddeld 1,5 personeelsleden per 100 woningen in de oude Länder, 0,9 in de nieuwe Bron: Expertenkommission Wohnungsgenossenschaften (2004). De cijfers zijn moeilijk vergelijkbaar met die van Nederlandse corporaties, omdat ingehuurde diensten niet worden meegeteld. Bij de door ons onderzochte coöperatieven werd weinig tot geen ondersteuning van buiten ingekocht.

De voortdurende strijd om het bestaan

‘s Ochtends worden we ontvangen door een vriendelijke dame van middelbare leeftijd, die ons inleidt in de geschiedenis van haar organisatie. Een groep stadgenoten, die elkaar kenden uit ‘Die Szene’ (je weet wel) vatten het plan op om een coöperatief op te richten uit onvrede met hun huidige woonsituatie. De gemeentelijke woningbedrijven en grote coöperatieven hoefden in de uiterst krappe woningmarkt geen enkele moeite te doen. Op weg naar de wintersport stopten zij bij een Genossenschaft in Zwitserland en lieten zich uitleggen hoe het zat. Bij terugkomst zetten ze het proces in gang.

Dat ging niet makkelijk. De gemeente was in eerste instantie ongeïnteresseerd, zoniet vijandig. Banken waren afhoudend en uiteindelijk konden ze slechts krediet krijgen bij een coöperatieve bank op antroposofische leest. Uiteindelijk konden ze door veel politieke druk en de hulp van een bevriende topjurist na twee jaar werk eindelijk hun eerste grondstuk pachten en een bouwproces op gang brengen. Sindsdien zijn ze geleidelijk gegroeid. De filosofie van de Genossenschaft omschrijft ze als ‘politiek-pragmatisch’. Zij pleit voor bescheidener verwachtingen: het blijft een voortdurende strijd om projecten rond te krijgen.

Laat in de middag gaan we naar een andere Genossenschaft in een opvallend aantrekkelijke nieuwbouwuurt, met een parkje en een door de coöperatie beheerd café, waar moeders met jonge kinderen neerstreken aan de tafeltjes of zich installeerden op de omringende stenen rand. *“Nee schat”,* fluisterde een moeder haar kroost toe, *“niet aan een tafel gaan zitten, dan moeten we iets bestellen.”* We worden ontvangen door een andere vriendelijke dame van middelbare leeftijd. Haar organisatie richt zich met name op collectief opdrachtgeverschap. De traditionele Genossenschaften zijn volgens haar totaal vermolmd. Haar Genossenschaft ondersteunt groepen bewoners die zelf hun huis willen bouwen. Van het begin af worden ze bij het bouwproces betrokken, door geregeld te overleggen met de architecten en uiteindelijk zelf mee te klussen. Tegen de tijd dat de woningen opgeleverd worden is een gemeenschap ontstaan.

Participatieve planvorming en de kwaliteit van de architectuur gelden als prioriteit. Daaruit volgt de rest. Ze hebben een ambitieuze aanpak, waarbij veel gebeuren kan. Het blijft echter een worsteling en bij elk project moeten ze zich opnieuw bewijzen.

Financiële randvoorwaarden

De Genossenschaften verschillen weliswaar in de mate van steun die zij hebben ontvangen, maar geen enkele heeft het gered zonder één of andere vorm van (impliciete) subsidiëring. Het gaat immers om een categorie bewoners die weliswaar niet tot de onderkant behoort – anders zouden ze geen eigen kapitaal kunnen inbrengen – maar ook niet bijzonder rijk is – anders kopen ze meestal individueel een woning. Verder is de speelruimte beperkt. Zij beloven hun bewoners absolute zekerheid en verkoop van bezit is dan ook vrijwel onbespreekbaar. De ruimte om huren te verhogen is zowel vanwege wettelijke regels als de draagkracht van bewoners beperkt. Wettelijke ondersteuningsmaatregelen waar coöperatieven van profiteren zijn in de loop der tijd deels afgeschaft. Een winstvrijstelling uit het begin van de jaren '90 is recent geschrapt en een subsidie voor eigen woningbezit is in 2006 voor nieuwe gevallen afgeschaft. Directe subsidiëring bestaat voornamelijk nog op het niveau van Länder of steden, maar neemt overal af. De coöperatieven moeten dan ook voortdurend op de centen letten. De groten zijn vaak stabiel, maar de kleintjes moeten veelal voortdurend vechten om te overleven. Bestaande coöperatieven hebben in enkele ons bekende gevallen nieuwe initiatieven in de startfase door middel van advies ondersteund, maar financiële ondersteuning tussen coöperatieven onderling is niet in Frage. Niet alleen zijn er weinig middelen om te verdelen, ook zijn coöperatieven zeer sterk op de eigen achterban en de directe omgeving gericht – hun kracht én hun zwakte.

De voornaamste steun van buitenaf is de verlening van krediet tegen gunstige voorwaarden. Tijdens de oprichtingsfase van de coöperatieven doen zich de grootste risico's voor. Veel nieuwe initiatieven zijn in het verleden stukgelopen. Groepen bewoners die coöperatieven wilden oprichten konden in eerste instantie vrijwel uitsluitend terecht bij staatsbanken of banken met een ideële grondslag. Reguliere banken waren en zijn afhoudend en tonen meestal pas enige interesse als de ergste risico's uit beeld zijn. Eén coöperatief werd enkele jaren terug bij de bank uitgenodigd, waar haar netjes werd uitgelegd dat zij als klant eigenlijk niet meer interessant was, met haar paar miljoentjes aan kredieten (saillant detail: op de dag van ons interview maakte dezelfde bank bekend dat zij op instorten stond).

Daarnaast zijn er enkele steden, die gedurende een bepaalde tijd alternatieve woonvormen direct hebben ondersteund. Zo heeft de gemeente Berlijn subsidie gegeven voor stichtings- en saneringskosten, die later is afgeschaft toen de stad financieel door het ijs begon te zakken. Tijdens deze 'window of opportunity' is een klein aantal coöperatieven opgericht. Dergelijke regelingen bestonden door heel Duitsland, al hebben die lang niet altijd tot het gewenste resultaat geleid. Een interessante variant is die van de deelstaat Hamburg, die in de jaren '80 begonnen is om woongemeenschappen te stimuleren, in eerste instantie als alternatief voor kraken. Een deel van de schaarse en dure grond in de stad wordt gereserveerd voor collectief opdrachtgeverschap en een gesubsidieerde stichting ondersteunt bewoners bij de voorbereiding en uitvoering van een aanvraag. Interessant genoeg zijn daardoor ook de traditionele coöperatieven begonnen woongemeenschappen op te richten, omdat het één van de weinige wegen is om nog aan grond te komen.

Kortom, de coöperatieven werken in een moeilijke, soms grillige omgeving, waar beperkte en noodzakelijke steun kon worden gewonnen en waar de overlevende slechts mettertijd een voorzichtige stabiliteit kunnen ontwikkelen. Ook deze vorm van zelforganisatie vereist dus een duwtje. Maar hoe hard moet die duw zijn? Het antwoord op die vraag heeft, zo zullen we later betogen, niet alleen financiële, maar ook sociale consequenties.

Gemeenschapsvorming

Zeker niet alle Duitse Genossenschaften blinken uit in een activerende gemeenschapsopbouw. Ook daar is het slechts een deel van de organisaties, waar bewoners zeer actief zijn. Wat bij deze organisaties gebeurt is echter opmerkelijk en het roept om een nadere analyse van waar dat aan ligt. Er kan worden geconstateerd dat mensen er zeer lang in hun woning bleven, dat er nauwe relaties waren tussen bestuurders en bewoners, en dat er relatief veel onderlinge contacten waren. Zeker bij kleine organisaties participeren bewoners intensief in het beheer. Dat alles is voor kleine organisaties ook een essentiële voorwaarde om de kosten laag te kunnen houden via de inzet van vrijwilligers en een lage mutatiegraad. Hoe slagen ze hier in?

De Duitse coöperatieven vertonen de klassieke kenmerken van sterke gemeenschappen: een zekere mate van geslotenheid, georkestreerde kleinschaligheid en een helder gezamenlijk belang. Daarin ligt zowel hun kracht als zwakte besloten. Het is een model waarvan we veel kunnen leren, maar waar een prijs aan hangt.

Om te beginnen is het goed te benadrukken dat de gemeenschappen niet zijn opgebouwd vanuit de coöperatieven, maar dat de coöperatieven rond de groepen zijn gebouwd. Nieuwe organisaties zijn opgericht door een groep initiatiefrijke individuen, die vervolgens andere bewoners wierf. Zij besteedden veel aandacht aan relaties tussen bewoners vóórdat de eerste steen werd gelegd. In één door ons onderzocht geval zijn toekomstige bewoners verplicht in de eindfase van een bouwproces mee te timmeren, zodat iedereen elkaar goed leerde kennen. De coöperatie is dus een instrument, geen einddoel. En het is een organisatievorm die in Duitsland op grotere schaal beschikbaar is als in Nederland.

Na deze opbouwfase blijft de toegankelijkheid van het bestand van de Genossenschaften feitelijk beperkt, blijkt bij de oudere coöperatieven. Zoals gezegd is de mutatiegraad laag. Eenpersoonswoningen zijn soms nog relatief snel te krijgen, maar met name de eengezinswoningen (in het Duits: 'familiewoningen') zijn zeer gewild en vaak slechts verkrijgbaar na langdurige inschrijving. In principe kan iedereen zich inschrijven, die bereid is bij acceptatie van een woning de verplichte aandelen te kopen. In feite bleven veel familiewoningen echter in handen van dezelfde families. Het is gebruikelijk dat kinderen, die in de coöperatie geboren worden, meteen ingeschreven worden als lid en van de ouders of peetouders de aandelen als geboortegeschenk krijgen. Dertig jaar later hebben ze voldoende inschrijvingsduur opgebouwd om een familiewoning te kunnen krijgen. Deze

intergenerationele overdracht leidt er toe, dat de coöperatieven een harde, intergenerationele kern van betrokken bewoners behielden.

Wat daarbij zeker ook een rol speelt is dat coöperatieven relatief klein gebleven zijn. Er zijn enkele grote met meer dan 10.000 woningen, maar twee derde van de coöperatieven bezit gezamenlijk minder dan 20% van de totale coöperatievoorraad, met een totale gemiddelde grootte van ongeveer 1.200 woningen. Ter vergelijking: Nederlandse woningcorporaties hebben gemiddeld een kleine 6.000 woningen, met uitschieters tot ver boven de 50.000. De Wohnungsgenossenschaften hebben over het algemeen een strategie van beperkte uitbreiding, soms zelfs exclusief van renovatie en instandhouding. Het aantal woningen dat vrijkomt is mede daardoor structureel laag. Dat roept logischerwijs de vraag op, hoe toegankelijk zij eigenlijk zijn. Op dat punt zijn de door ons onderzochte coöperatieven uiterst dubbelzinnig gebleken. Zij investeren veel in de transparantie van hun woonruimteverdeling. Toekenningen worden veelal gepubliceerd en toegelicht. Soms krijgen bewoners individueel een brief met uitleg, waarom ze een bepaalde woning niet gekregen hadden. Verder kan in principe iedereen zich inschrijven. *“Meneer, als u wilt kunt u nú lid worden.”* (we hebben het overwogen). De inleg, die varieert van ongeveer 500 tot 1.000 Euro, is niet overdreven hoog. Verder bieden sommige coöperatieven spaarvarianten aan, waarbij zij feitelijk als bankier optreden en via de eigen leden aanvullend kapitaal verwerven. Inkomensgrenzen bestaan niet. Met typisch Duitse terughoudendheid wordt zelfs niet naar inkomen gevraagd. *“Als een miljonair zich zou melden is er in principe geen probleem. We zouden het ook niet weten. Maar waarom zouden mensen met veel geld naar ons toe gaan?”*

Op papier strekken de coöperatieven de armen dus wijd uit elkaar. De praktijk noopt echter tot enige nuance. Zoals gezegd komen er feitelijk weinig woningen vrij. Bovendien geldt, dat deze al snel gevuld worden door interne verhuizingen of door de kinderen en kleinkinderen van de oorspronkelijke bewoners. Dat gaat keurig volgens de regels van de inschrijving, maar de inschrijvingsduur van de uitverkorenen is dermate, dat buitenstaanders bij populaire familiewoningen nauwelijks kans maken. Bij sommige Genossenschaften komt men slechts binnen, via de geboorte of de eenpersoonswoning. Men staat dan vervolgens lang op de interne wachtlijst, wanneer men naar een grotere woning wil doorstromen.

De stabiliteit in het bestand wordt gekoppeld aan een behoedzame invulling van eigendomsrechten, die weinig aanleiding geeft tot conflicten. Waardestijging speelt bij geen enkele van de door ons onderzochte coöperatieven enige rol van betekenis. Elk lid is verplicht voor een bepaald bedrag aandelen te kopen, een relatief laag bedrag bij de traditionele coöperatieven, bij nieuwe opgerichte coöperatieven substantieel meer. Daarvoor krijgen zij een jaarlijks dividend, veelal een vast percentage (2 tot 4%). Dat is als financieringsconstructie vergelijkbaar met een depositopaarrekening bij een bank. Sinds de kredietcrisis moeten we dat nader specificeren: een rekening bij een bank waar zeker is dat de inleg ook terug komt. Met het verschil dat leden van Duitse coöperatieven weinig uittreden en daarom zelden aanspraak maken op hun inleg. Wie uittreedt, krijgt uitsluitend

Idyllisch wonen in het groen

In een iets te snelle taxi rijden we naar een coöperatief aan de rand van de stad, voorbij het vliegveld. Meer dan honderd jaar geleden kreeg een telg uit een avontuurlijke familie het plan om de een woonkolonie te stichten, vrij van kapitalistische invloeden. Het stadsbestuur gaf hem te verstaan dat hij dit beter ver buiten de stadsgrenzen kon doen. Tegenwoordig is het een uiterst aangename nederzetting bijna aan het uiteinde van de metrolijn, met kleurige eengezinswoningen en keurige binnentuinen.

We worden ontvangen door de Herr Vorstand, die ons de voordelen van zijn Genossenschaft uiteenzet. Er is ook geen speld tussen te krijgen. Er is geen leegstand. Het bewonersbestand is redelijk divers. De huren zijn relatief laag. De huizen staan er perfect bij. Er worden elk jaar weer tal van activiteiten georganiseerd door de bewoners: kaartspel- en schaaktoernooien, een paasjacht voor de kinderen, een rommelmarkt, een slachtfest (met bloedworst en Sauerkraut, wordt toegevoegd), bustochtjes voor ouderen, boswandelingen, concerten, een druk bezochte lantaarntocht, een winterfeest ... Conflicten beperken zich tot onderwerpen als schreeuwende kinderen en de kleur van de kozijnen. Niemand wil hier ook weg. Het aanwezige lid van de bewonersraad beaamt dat: zelf is hij ‘aangetrouwd’ lid. De andere aanwezige geeft toe dat hij ooit is uitgetreden en een eigen woning heeft gekocht, maar hij woont nog wel op loopafstand en hij verontschuldigt zich uitvoerig voor het feit dat hij niet meer in de Genossenschaft woont. Wel is hij voorzitter van de lokale afdeling van de Arbeiterwohlfahrt. In zijn arbeidzame leven was hij rector van het plaatselijke gymnasium.

We worden uiteindelijk toch bevangen door het angstige vermoeden, dat het te mooi is om waar te zijn. Krijgt deze coöperatie wel met de problemen van de grote stad te maken, hier ver weg in het groen? Komen mensen met problemen er überhaupt wel binnen? Natuurlijk, antwoordt de Herr Vorstand een tikkeltje geërgerd, hij had al gezegd dat ze hier een afspiegeling waren van de bevolking. Ook zij hebben te maken met werkloosheid, criminaliteit, moord. We kunnen het ons nauwelijks voorstellen, hier in deze groene buitenstad.

zijn inleg terug. Het is een sober systeem, dat geen verdelingsconflicten oproept en dat geen mogelijkheden biedt voor individueel winstmaximerend gedrag.

Het verzekeringsprincipe is daarmee tot op alle niveaus doorvertaald. Zekerheid is dé slogan van coöperatieven – vergelijk de campagnes van de Rabobank – en dat vertaalt zich in een behoedzaam investeringsbeleid. Uitbreiding is in de meeste gevallen beperkt, elke keer een klein complex er bij. Er wordt expliciet geprobeerd een evenwicht te vinden tussen schaalvoordelen en kleinschaligheid. Daarbij vindt slechts in beperkte mate kruissubsidiëring plaats: elk complex moet in financieel opzicht in principe zelfvoorzienend zijn. Ook dat haalt de angel uit discussies: bestaande organisaties profiteren van schaalvoordelen bij uitbreiding, maar leggen er geen geld op toe. Het is een beperkt ambitieus, helder model. Bewoners weten waar ze aan toe zijn.

Tot slot bieden de interne structuren, zeker bij kleine coöperatieven, leden relatief veel zicht op wat er gaande is. Organisaties van alle groottes steken veel tijd in communicatie: via bijeenkomsten, meeloopdagen, huismeesters, brieven. Dat wil niet zeggen, dat bestuur en leden op voet van relationele gelijkwaardigheid staan. Het kennisverschil is ook bij deze woningaanbieders enorm en sommige bestuursleden kan enig paternalisme niet ontzegd worden. Toch is de bottom line dat de bewoners de huizen in bezit hebben en iedere bestuurder naar huis kunnen sturen. Ook dat draagt bij aan een gevoel van zelfbeschikking.

Grote betrokkenheid in kleine kring

Tegenover de voordelen van de gemeenschap staan echter ook de nadelen. Zelfs de meest dynamische Genossenschaften hebben een beperkte blik op hun buurt: zeer actief tot zover het oog reikt, maar ook niet verder. Er is dan ook kritiek van gemeentelijke kant. *“Onze ervaring is, dat er weinig bereidheid is zich verantwoordelijk te voelen. Als ze samen op zouden trekken zou het een ander verhaal zijn, maar vaak weten ze niet eens wat hun buurman doet.”* De coöperatieven zijn in de eerste plaats intern gericht en hebben noch financieel noch personeel de capaciteit voor een bredere rol. Zij gelden vooral als stabiele eilanden, met een gunstige invloed op de directe omgeving. Hun bewoners zijn relatief sterk betrokken bij het beheer van hun complex en de omliggende straten. Ze genereren vrijwilligers, houden een oogje in het zeil en onderhouden hun woningen goed – prima mensen om in een buurt te hebben. Gaat het echter om grotere zaken als stadsvernieuwing, dan zijn het de projectontwikkelaars en de gemeentelijke woningbedrijven die aan tafel zitten.

Een sterke interne samenhang vereist een duidelijke grens met de buitenwereld. Deze wordt versterkt door een voortdurende dreiging dat het verworvene verloren kan gaan. Met name in de beginfase blijken de risico's hoog. Veel nieuwe initiatieven zijn mislukt, door verkeerd uitgevoerde stimuleringsregelingen, door gebrek aan voldoende expertise, door gebrek aan belangstelling. De coöperatieven die groter zijn beschikken over meer financiële armslag en ontwikkelen, zij het op kleine schaal, strategisch vastgoedbeheerbeleid voor de langere termijn. Door versneld woningen

af te schrijven hoopt men klaar te zijn voor het moment dat ook in steden als Hamburg en München, waar nu grote schaarste heerst, de woningmarkt gaat krimpen.

De coöperatieven die recent zijn opgericht vechten om hun bestaan. Dit creëert niet alleen een groot besef van de waarde van geld, dat zelfs in de traditionele coöperatieven overleeft, maar het drijft bewoners ook samen. Hierin ligt een belangrijke les: enige steun van buitenaf is onontbeerlijk om financieel te overleven; tegelijkertijd is een gebrek aan steun mogelijk essentieel om sociaal te overleven, als gemeenschap. Dat is niet anders dan bij een woning in individueel bezit: bewoners zijn betrokken omdat ze iets te verliezen hebben. Eigenbelang en gemeenschappelijk belang liggen bij jonge coöperatieven sterk op één lijn.

Conclusie

De Duitse coöperatieven verschillen onderling sterk, maar in grote lijnen komt wel degelijk een beeld naar voren. Aan de ene kant staan jonge gemeenschappen met een juridisch dak, die grote risico's lopen en weinig spankracht hebben, maar uitblinken in zelforganisatie en openheid. Aan de andere kant staan hun traditionele broeders, waar het woningbestand en de afstand tussen bestuur en leden groter zijn, waardoor ze soms verdacht veel op Nederlandse woningcorporaties lijken. Sommige traditionele coöperatieven hebben echter hun oorspronkelijke basis weten te reproduceren middels een intergenerationele harde kern van betrokken bewoners. In vrijwel alle gevallen hebben de coöperatieven gekozen voor een behoudend investeringsbeleid. Hun vernieuwing richt zich vrijwel exclusief op fysiek beheer en sociale betrokkenheid; niet op dienstverlening, niet op keuzevrijheid en zeker niet op winstdeling.

Dat model is niet zonder meer kopieerbaar en het is ook beslist niet voor iedereen aantrekkelijk. Wie er niet van houdt proeft een sfeer van uitgesproken oubolligheid. Voor veel anderen is het een ideale woonvorm, al was het alleen maar om de buurt waar de coöperatie is gevestigd. Toch zijn er nuttige lessen uit te trekken. Onze tocht langs Duitse steden was buitengewoon inspirerend. We hebben hard werkende en zeer betrokken mensen ontmoet, die met weinig middelen veel voor elkaar krijgen. Waar hun opzet is gelukt, is het resultaat verheffend in de klassieke zin des woords. Er liggen echter specifieke voorwaarden aan ten grondslag, die we hierboven uiteen hebben gezet. Daardoor lukt het vaak niet en is het ook zeker niet gewenst om het coöperatieve model (opgevat als een louter juridische en financiële constructie) eenvoudigweg van de ene naar de andere context over te hevelen. In 'Betrokken belangen: zelforganisatie en de coöperatieve vorm' verkennen we, in hoeverre eigenschappen van de coöperatie betekenis kunnen krijgen in de Nederlandse praktijk en welke voorwaarden daaraan ten grondslag liggen. Sommige elementen van het Duitse coöperatieve model, zoals de grote hang naar zekerheid en de verbondenheid met bredere sociale bewegingen, zijn sterk verbonden met de nationale context. Andere elementen, zoals kleinschaligheid en continuïteit zijn wellicht reproduceerbaar, waardoor het mogelijk zou worden eigenbelang en gemeenschappelijk belang sterker op één lijn te brengen. Hoe dan ook impliceert dat duidelijke keuzes. De onbevengheid die nodig is om de Heilige Graal te vinden ligt reeds lang achter ons.