

Dutch International Guarantees for Housing (DIGH) bestaat vijf jaar

Professionaliseren van volkshuis

Geen snelle successen maar duurzame structuren opzetten in opkomende landen.

DIGH is een organisatie dat de financiering regelt voor sociale woningbouw in landen als Zuid-Afrika en Suriname en in regio's als Oost-Europa, de Balkan, Zuid-Amerika en de Nederlandse Antillen.

Het voor ons vertrouwde systeem van volkshuisvesting blijkt met haar uitgekend en helder systeem van garantiestelling een succesvol exportproduct te zijn en een belangrijke aanjager van economische groei en stabilisatie van landen in een transitiefase.

Anne Luijten
Publicist en adviseur

Het Nederlandse volkshuisvestingsysteem – uniek in de wereld – is een serieus exportproduct geworden. Dankzij DIGH (Dutch International Guarantees for Housing) heeft de betrokkenheid die corporaties van oudsher hebben met ‘ontwikkelingslanden’ een flinke professionaliseringsslag gemaakt. Belangrijk daarbij is vooral dat het niet over donaties gaat maar over het afsluiten van leningen en hulp bij het opzetten van professionele organisaties in de landen zelf. Daarmee wordt betaalbare woningbouw mogelijk in landen als Zuid-Afrika, Nicaragua, Rusland en andere Oost-Europese landen. Landen waar sociale woningbouw niet bepaald vanzelfsprekend is te noemen.

Het systeem van DIGH is even ‘simpel’ als doeltreffend, leggen directeur Erik Beijer en bestuursvoorzitter Lex Pouw uit. DIGH treedt op als intermediair tussen lokale organisaties en (potentiële) garantiegivers (Nederlandse corporaties). Bij de Bank Nederlandse Gemeenten sluit DIGH een lening af, met garantie voor rente en aflossingsverplichting. De lokale organisatie sluit vervolgens een lening af bij DIGH, die het gehele project ook gedurende de looptijd van de lening monitort. Inmiddels heeft DIGH al zo'n 35 garantiégivers en in 2007 stond er zo'n 27 miljoen euro uit, een significante groei ten opzichte van het jaar daarvoor.

Waardeontwikkeling

Het systeem werkt, zeggen Pouw en Beijer dan ook niet zonder trots. Zij vinden de rol van DIGH juist daarom van belang, omdat sociale woningbouw als motor kan fungeren bij de ontwikkeling of wederopbouw van een land. Kijk naar onze eigen wo-

ningbouwproductie na de oorlog en de enorme spin-off die dat had voor de economie. Vastgoed is iets dat waarde heeft, dat waardeontwikkeling mogelijk maakt, maar, zegt Pouw, dan moet je vooral geen woningen gaan ‘weggeven’. Donaties en subsidieverlening werken niet zo krachtig als wanneer mensen er iets voor moeten doen, ze een aflossingsverplichting hebben voor een hypotheek. Pas dan ontstaat waarde. Pouw: “Als mensen iets moeten terugbetalen gaan ze het verzorgen. Weggeefwoningen verstoren de markt. Zorg juist voor goede condities voor waardeontwikkeling. Vastgoed kan een structurerend element zijn, een motor voor maatschappelijke ontwikkeling.”

Beijer en Pouw stonden aan de wieg van DIGH, dat grotendeels voortkomt uit de buitenlandse ervaringen van het toenmalige Woningbedrijf Amsterdam. Die ‘internationale hulpverleningsattitude’ was niet uniek voor het Woningbedrijf. Veel corporaties waren bijvoorbeeld al betrokken bij internationale projecten via de twinnings, de stedenbanden die veel gemeenten zijn aangegaan. Het eerste internationale project van Beijer stamt uit 1989, toen de stichting Building for Peace de hulp van het Woningbedrijf inriep om in de garnizoensstad Tver in Rusland voor terugkerende soldaten betaalbare woningen te bouwen. De achterliggende gedachte was het verminderen van het risico dat de stabiliteit van het land zou worden aangetast door de voormalige soldaten zonder ordentelijk leven zoals een fatsoenlijke huisvesting.

“We hebben toen eigenlijk gewoon onze statuten vertaald in het Russisch”, vertelt Beijer, “En een lokale corporatie opgericht.” Die corporatie was nadrukkelijk geen verlengstuk van het Woningbedrijf, maar een eigen entiteit met een Russische directie. “Het

vesting over de grens



eerste woningbouwprogramma bestond feitelijk uit het neerzetten van Nederlandse rijtjeshuizen. Iets wat ze in Rusland helemaal niet kenden." Beijer begeleidde het proces van begin tot eind. Het uitgangspunt van wél vanuit Nederland ondersteuning, maar géén bestuurlijke verantwoordelijkheid is nu voor DIGH nog steeds cruciaal. Ook het alleen geld doteren is "niet bepaald duurzaam" menen Pouw en Beijer. "Je creëert een afhankelijkheid en als het geld ophoudt is er niets meer, geen orgaan dat zelfstandig kan doorfunctioneren." Beijer ontwikkelde daarom een bedrijfseconomisch plan dat uitgaat van leningen gebaseerd op (collectieve) garantiestellingen, feitelijk een systeem net zoals we dat in Nederland kennen.

Waarborgfunctie

Nederlandse corporaties kunnen aankloppen bij financiële instellingen voor leningen, waaronder vaak de BNG, dankzij het garantiesysteem van het Waarborgfonds Sociale Woningbouw. Een dergelijke garantiestructuur zou ook voor de woningbouworganisaties in de buitenlandse de kern moeten zijn, en de deur kunnen openen van lokale financiers, berede-

nerden Pouw en Beijer. Het bleek in de praktijk echter iets ingewikkelder te liggen. Dergelijke organisaties, hoe stevig of goed ondersteund vanuit Nederland ook, kunnen nog steeds niet bij een lokale bank aankloppen voor een lening. Domweg omdat die banken niet bekend en geïnteresseerd zijn in investeren in sociale woningbouw met haar lange looptijden, hoge risico's en lage marges. "Een lening tegen lage rente voor goedkope huizen? Daar heeft men in het buitenland nog nooit van gehoord, zeker niet in de opkomende markten waar de rentes juist torenhoog zijn," aldus Beijer. Er zou dus een instituut moeten komen dat een waarborgfunctie kan vervullen waarmee lokale organisaties wél een lening kunnen afsluiten. Pouw en Beijer gingen praten met Pim Vermeulen van de BNG, die enthousiast was over de formule. Zo is in 2002 DIGH ontstaan, een organisatie dat voor lokale entiteiten leningen aantrekt bij de BNG die zijn gegarandeerd door Nederlandse corporaties. De BNG is van het begin af aan betrokken bij DIGH, en kan op deze manier buitenlandse projecten ondersteunen zonder zelf over de grens te financieren.

Beijer: "De BNG financiert ons, en wij financieren de lokale organisaties. Zelf zijn we geen echte bank, hoewel we wel bancaire activiteiten hebben in het uitzetten van leningen over de grens." DIGH voorziet in een behoefte, constateren Pouw en Beijer gezien de groei van de uitstaande leningen en het aantal leningverzoeken. Lag het initiatief voor projecten in eerste instantie voornamelijk bij Nederlandse corporaties, inmiddels komen de verzoeken rechtstreeks vanuit het buitenland zelf "op ons bordje", aldus beide heren. Mis gaat het eigenlijk nooit dankzij een strikte intake vooraf en monitoring achteraf. Slechts één keer was er sprake van een terugbetalingsprobleem en toen is door snel in te grijpen in nauwe samenwerking met de lokale organisatie het probleem opgelost. Pouw: "Het goeie van dit systeem is dat wij door onze financiële positie organisaties kunnen dwingen tot professionalisering." Beijer vult aan: "Er is tot zover niet één euro van de gegeven garanties aangesproken. Het systeem werkt honderd procent effectief."

Missie

In opkomende landen in transitie, zoals in Centraal-Europa na de Balkanoorlog, kan sociale woningbouw een stabiliserende en economische factor van betekenis zijn. Dat inzicht moet echter wel in politiek en maatschappelijk opzicht zijn doorgedrongen, in landen waar geen enkele traditie is in sociale woningbouw. DIGH pakt het daarom in eerste instantie kleinschalig aan en gaat via het vaak al bestaande relatienetwerk van corporaties en gemeenten rechtstreeks op locatie aan de slag. Beijer: "Ook met een paar ton kunnen we al een klein pilotproject neerzetten om lokaal te laten zien dat het werkt. Laten zien dat het vlieg-wieletje draait."

Een belangrijke rol van Beijer bestaat er uit dat hij op 'missie' gaat langs Nederlandse corporaties. Er moet voor een corporatie altijd een logische aanleiding zijn om mee te doen, zegt Beijer. Die kan bijvoorbeeld liggen in het verzorgen van ouderenhuisvesting in de 'thuislanden' van hun klanten, zoals Marokko of Suriname. Maar ook het energievraagstuk heeft voor een nieuwe aanleiding gezorgd in interesse van corporaties in buitenlandse projecten. Voor Nederlandse corporaties is het namelijk relatief lastig om de gestelde CO₂-reducties te behalen in hun doorgaans goed geïsoleerde voorraad. In Oost-Europa daarentegen zijn de hoge torenflats vaak "zo lek als een mandje". Met het financieren van inpakprogramma's kunnen corporaties door middel van adoptie-uitwisseling toch aan hun CO₂-doelstellingen voldoen. Dit programma is nu vol in voorbereiding.

Ook maatschappelijk ondernemen is voor veel corporaties een drijfveer. Bij kwaliteitsmetingen (visitaties) bij Nederlandse corporaties leveren buitenlandse projecten pluspunten op. Enige mate van zendingsdrang zit er altijd wel achter, aldus Pouw. "Het idee van verheffing, van verbeteren van de levensomstandigheden, dat zit natuurlijk van oudsher in de genen van corporaties. Dat is waarvoor ze destijds, halverwege de 19e en begin 20e eeuw zijn opgericht." Ontwikkeling begint bij huisvesting, is dan ook een belangrijk credo van DIGH. Be-

DIGH 5 JAAR ACTIEF

UITNODIGING SYMPOSIUM

'Volkshuisvesting als exportproduct'
op 11 juni aanstaande.

DIGH en de BNG nodigen alle
garanderende corporaties en
geïnteresseerde corporaties graag
uit op bovenstaand symposium op
11 juni bij Aedes in Hilversum.

Onder meer Erik Beijer,
Pim Vermeulen en voormalig
minister van VROM Sybilla Dekker

gaan in op het werk
en de werkwijze van DIGH.

Het volledige programma is te vinden

op www.DIGH.nl. Ook per mail
of telefoon kan met DIGH contact

gezocht worden:

miranda.jacobs@digh.nl

035 -6268383.

langrijk om te vermelden vinden Pouw en Beijer dat de waarde van de garantie gewoon op de balans bij de corporatie blijft staan. De garantiestelling gaat dus niet ten koste van investeren in Nederland voor de eigen doelgroepen van de corporatie.

Structurerend

Het werk van DIGH legt de basis voor structurele verandering in de opkomende landen, daarover zijn alle betrokkenen het eens. Hoewel VROM in eerste instantie huiverig was voor de formule, klopt VROM inmiddels ook zélf bij Beijer aan. "De angst van de politiek is toch heel lang geweest dat er

corporatiegeld uit Nederland weg zou lekken of dat er middelen verprutst worden als het fout gaat. Maar het systeem is transparant en betrouwbaar gebleken. Ook VROM ziet dat. Waarschijnlijk gaat DIGH binnenkort een aantal woningbouwprogramma's op de Antillen coördineren."

Hans Polman, directeur van OPP en BVG, 100% dochters van de BNG, is als bestuurslid nauw betrokken bij het werk van DIGH. Polman vindt de centraliserende werking van DIGH heel belangrijk. Hij wijst op de vele initiatieven die corporaties vanuit Nederland ondernemen in het buitenland, vaak samen met gemeenten in het kader van een stedenband. Polman: "Allemaal zonder uitzondering goede initiatieven, maar er zat zo weinig structuur in. Het goede van DIGH is dat projecten nu professioneel opgepakt en begeleid kunnen worden, volgens een duidelijk systeem, waarbij niet meer steeds opnieuw het wiel hoeft te worden uitgevonden. DIGH is feitelijk het leerresultaat van al die buitenlandse corporatie-ervaringen. Iedereen kan er nu van profiteren." De professionele leerling die DIGH heeft bewerkstelligd heeft voor de bank als gunstig effect dat risico's beheersbaar blijven.

Voor de BNG is het geen 'big business', maar, zegt Hans Polman, het is wel van groot belang voor de bank. Pim Vermeulen, de bestuursvoorzitter van de BNG, zit dan ook in het Comité van Aanbeveling van DIGH. Ook Pouw en Beijer zijn overtuigd van het 'gouden concept' van DIGH. Lex Pouw: "Wie leent je nou geld om in een instabiel land met wisselende koersen en hoge rentes betaalbare woningen neer te zetten? Terwijl de noodzaak daar net zo groot is als ze bij ons honderd jaar geleden was, of na de Tweede Wereldoorlog. De Woningwet was een geweldige uitvinding. Bij ons is het allemaal vanzelfsprekend geworden. Met DIGH kunnen we wat betekenen in landen dit ook dit soort structuren nodig hebben. Het begint met idealisme, natuurlijk, met zendingsdrang zo je wilt. Maar vervolgens gaat het naast gedrevenheid om visie en om organisatievermogen, om structureringskracht. Daarom: geen snelle successen, geen donaties, maar duurzame structuren neerzetten."