

Handboek wooncoöperaties Amsterdam

Een praktische gids voor iedereen
die een wooncoöperatie
gaat oprichten.



Voorwoord

Op een zonnige zomerdag in 2020 liep ik met twee hoopvolle twintigers over een zandvlakte op het Centrumeiland van IJburg. Ze wezen me de weg naar een kavel die door de gemeente Amsterdam was aangewezen als locatie voor een wooncoöperatie. We stopten bij een braakliggend stuk grond, afgeschermd door ijzeren hekken en bezaaid met bouwrommel. Een willekeurige voorbijganger zou de plek niet eens hebben opgemerkt of er snel voorbij zijn gelopen, maar voor Tobias Servaas, Gijs Weijers en de andere leden van wooncoöperatie de Torteltuin was dit de plek waar zij hun droom hoopten te realiseren.

Na een lang traject van het zoeken naar geïnteresseerde leden, veel lezen en onderzoek doen, het uitdenken en laten tekenen van een **Voorlopig Ontwerp**, een zoektocht naar de financiële mogelijkheden en het uitwerken van een plan voor de selectie, was er ruim een jaar later witte rook. Het plan van de Torteltuin voor veertig duurzame, betaalbare huurwoningen, was als winnaar uit de bus gekomen. Inmiddels is de optieovereenkomst getekend en wordt er gewerkt aan een definitief ontwerp van het complex, waarin behalve betaalbaarheid ook de kracht van de gemeenschap en een gezonde relatie tussen mens en natuur centraal staan. Er komen gedeelde ruimtes en ontmoetingsplekken, eco-vriendelijke tuinen en er wordt actief werk gemaakt van de relatie met de rest van buurt.

Net als bij de pioniers van wooncoöperatie De Warren, die op steenworp afstand van deze kavel als eerste aan de slag gingen, wordt het project volledig energie-neutraal, klimaatbestendig en natuurinclusief. Maar het meest cruciale verschil met andere bouwprojecten in de stad en de rest van het land is natuurlijk de coöperatieve vorm van zowel het voortraject als het wonen zelf. De bewoners zijn allemaal lid van de wooncoöperatie, die eigenaar en beheerder is van het complex. Huur wordt niet betaald aan een eigenaar, die er later met de winst vandoor gaat, maar aan de vereniging. Daardoor blijft het geld in bezit van het collectief en komt waardestijging ook ten goede aan de gemeenschap. Het beheer en beslissingen over allerhande praktische zaken gebeuren op basis van democratische besluitvorming.

De Torteltuin en De Warren zijn slechts twee van de vele wooncoöperaties die momenteel in Nederland actief zijn. Overal in het land ontstaan initiatieven van ambitieuze, geëngageerde bewonersgroepen die graag zelf aan de slag gaan. Ze worden vaak gedreven door de wens om betaalbaar te huren, maar ook om een hechtere relatie aan te gaan met de medemens en met de omgeving. De afgelopen decennia is wonen steeds meer een product geworden, dat je als bewoner dient te consumeren voor een marktconforme prijs. Daarmee is het ver afgedreven van de functie die het in essentie hoort te hebben.

**Een woning moet een plek zijn waar je thuis bent, in alle opzichten.
Een plek waar je je vrij, welkom, veilig, volledig en volwaardig voelt.**

Vooralsnog is het aanbod aan kavels nog beperkt, maar daar lijkt snel verandering in te komen. Ook gemeentes hebben steeds meer oog voor de voordelen van deze nieuwe woonvorm. Het is niet alleen een manier om wonen weer betaalbaar te maken voor de groepen die nu buiten de boot vallen, maar ook om verantwoordelijkheid en eigenaarschap te delen met de bevolking.

Omdat het concept relatief nieuw is en niet iedereen de kennis heeft die nodig is voor het lange en toch wel ingewikkelde traject dat onvermijdelijk hoort bij het realiseren van een wooncoöperatie, is dit handboek zeer waardevol. Het geeft inzicht in de stappen die moeten worden gezet, geeft antwoord op prangende vragen en laat zien wat er allemaal mogelijk is. Hopelijk helpt het veel lezers op weg en levert het een bijdrage aan de bouw van mooie, betaalbare, duurzame en inspirerende projecten overal in het land.

Floor Milikowski

Journalist



Inleiding

In 2020 is door de gemeenteraad van Amsterdam het Eindrapport 'Aan de slag met wooncoöperaties' vastgesteld. Dit Eindrapport is de uitwerking van het Actieplan Wooncoöperaties. Met het Actieplan kiest Amsterdam voor een nog vrij onbekende vorm van burgerinitiatief: de wooncoöperatie.

Met een wooncoöperatie kunnen mensen zelf regie nemen op hun woonomgeving. Ze zijn in staat om zélf betaalbare woonruimte te realiseren. We zien dan ook dat de interesse in deze vorm van huisvesting al enige jaren aan het toenemen is. Waar de wooncoöperatie in landen als Duitsland, Zwitserland en Oostenrijk een bekende vorm van huisvesting is, is deze vorm in Nederland nog steeds vrij onbekend. Daarnaast is het starten van een wooncoöperatie niet makkelijk en is de informatie over de wooncoöperatie versnipperd.

Met dit handboek willen we vooral de informatie bundelen voor mensen die een wooncoöperatie willen starten. We leggen uit wat een wooncoöperatie is en hebben verschillende wooncoöperaties uit Amsterdam en daarbuiten geïnterviewd. Daarmee krijg je als lezer niet alleen antwoord op de vraag hoe je een wooncoöperatie start, maar laten verschillende wooncoöperaties zien wat er allemaal mogelijk is en hoe verschillend zij kunnen zijn.

In hoofdstuk 1 van dit handboek gaan we in op de vraag wat een wooncoöperatie is. Daarna behandelen we in hoofdstuk 2 hoe je een wooncoöperatie start en in hoofdstuk 3 t/m 5 de belangrijkste vormen van de wooncoöperatie in Nederland. We vinden het belangrijk dat een wooncoöperatie toekomstbestendig is. Wat daarvoor van belang is kun je vinden in hoofdstuk 6.

Het oprichten van een wooncoöperatie is uitdagend. Logisch, want het betreft een beslissing van een groep mensen om voor lange tijd samen een woonplek te realiseren. We zien wel dat, doordat steeds meer mensen een wooncoöperatie starten, er meer kennis aanwezig is en de wooncoöperatie bekender wordt. Zonder de inzet van al die bewoners was dit handboek er nooit gekomen.

We hopen dat de informatie en interviews in dit handboek je op weg helpen en inspireren in het opstarten van je wooncoöperatie. Maar ook als je niet direct een wooncoöperatie wilt starten, hopen we dat we hiermee je interesse in deze broodnodige vorm van huisvesting kunnen wekken.

Clemens Mol & Tessa Buck
Stichting !WOON



Inhoud

Voorwoord	2
Inleiding	3
1. Wat is een wooncoöperatie?	5
Een paar vragen aan... Kalkbreite	14
2. Hoe start ik een wooncoöperatie?	20
Een paar vragen aan... de Torteltuif	24
3. Nieuwbouw	50
Een paar vragen aan... Stroom	61
Een paar vragen aan... Eureka!	63
4. Samenwerken met een woningbouwcorporatie	79
Een paar vragen aan... Copekcabana	95
5. Bestaand vastgoed kopen	107
6. Een toekomstbestendige wooncoöperatie	113
Bijlage 1 Quickscan	131
Bijlage 2 Werkvormen om tot een visie te komen	132
Begrippenlijst	136
Woord van dank	139
Over de auteurs	140
Colofon	141

Interviews

Interview met Ecodorp Boekel	17
Interview met Akropolistoren	46
Interview met de Nieuwe Meent	48
Interview met De Warren	77
Interview met Overhoop	105
Interview met Team Zelfbouw	126
Interview met Platform Wooncoöperaties Amsterdam	128

Wat is een wooncoöperatie?

Hoofdstuk 1

▶ 1.1	Wat is een wooncoöperatie?	6
•	Voor wie is een wooncoöperatie?	7
•	De groep	8
▶ 1.2	Verschillende varianten wooncoöperaties	9
•	Nieuwbouw	9
•	Beheercoöperatie	9
•	Bestaand vastgoed kopen	10
▶ 1.3	Coöperaties	11
•	Een kijkje bij onze oosterburen	13
•	Negentiende eeuw: de eerste coöperatie	16
▶	Links uit dit hoofdstuk	16

Hoofdstuk 1

Wat is een wooncoöperatie?

“Een woongemeenschap is geen snelle route naar een betaalbare woning. Het is veel meer! In het eerste halfjaar dat we hiermee bezig waren, heb ik al meer interessante mensen ontmoet dan de rest van mijn leven ervoor. Gelukkig is het hier nooit af, wij willen de bouwsector in heel Nederland, het liefst nog heel Europa, veranderen.”

— Ad Vleems, Ecodorp Boekel

In dit hoofdstuk lees je wat een wooncoöperatie is, welke varianten er bestaan en nemen we een kijkje bij onze oosterburen waar de wooncoöperatie al meer dan honderd jaar een begrip is in het **woonstelsel**.

1.1 Wat is een wooncoöperatie?

Bij een wooncoöperatie verenigen bewoners zich om samen huurwoningen te bouwen en/of in beheer te hebben, zonder winst oogmerk. De bewoners maken afspraken over of, en in welke mate, ze ruimtes en voorzieningen met elkaar delen, over het innen van de huren en het aannemen van nieuwe bewoners. Een wooncoöperatie kan een kleine, hechte vriendengroep zijn maar ook een grote, wat lossere groep. Iets van gemeenschappelijkheid – dat wat jullie bindt als groep (een gezamenlijke wens, hobby of beroep bijvoorbeeld) – is wel noodzakelijk voor het succes van een wooncoöperatie.

Zoals de voorbeelden in dit handboek laten zien, steken veel bewoners tijd en energie in hun (toekomstige) wooncoöperatie. Zij hebben dikwijls hoge ambities op het gebied van duurzaamheid en sociale architectuur, wat innovatieve wooncomplexen oplevert voor de stad. Bewoners hebben meer zeggenschap over hun woning en directe leefomgeving dan in de reguliere (sociale) woninghuur het geval is. Dit kan ook ten goede komen aan de buurt. Sommige wooncoöperaties stellen een gemeenschappelijke ruimte ter beschikking aan de buurt of organiseren samen met buurtbewoners activiteiten. Denk aan een tweedehands winkel, gedeelde werkplekken, een buurtmoestuin en een **deeleconomie** waarbij de hele buurt gebruik mag maken van bepaalde voorzieningen.

De wooncoöperatie is in 2015 in de **Woningwet** opgenomen, sindsdien wordt het begrip wooncoöperatie weer meer gebruikt. In hoofdstuk 4 gaan we verder in op de Woningwet.

Wooncoöperatie versus woningbouwcorporatie

De termen **wooncoöperatie** en **woningbouwcorporatie** lijken op elkaar en dat veroorzaakt nog weleens verwarring. Wat is nu het verschil? Een **woningbouwcorporatie** is een 'toegelaten instelling', wat niets meer betekent dan dat je moet worden toegelaten door de minister in het **woonstelsel**. Een toegelaten instelling heeft als primaire taak om te voorzien in **sociale huurwoningen**. Woningbouwcorporaties staan onder toezicht van het Rijk en moeten aan een flink pakket strenge regels voldoen. Zij kunnen **geborgd lenen** van het Rijk om woningen te kunnen bouwen en beheren, maar dragen ook veel belasting af aan het Rijk.

Een woningbouwcorporatie wordt ook weleens een woningbouwvereniging genoemd, of een woningcorporatie. Voor de duidelijkheid gebruiken wij in dit boek de term woningbouwcorporatie.

Bij een wooncoöperatie verenigen bewoners zich. De wooncoöperatie bouwt en/of beheert de woningen, en de bewoners huren vervolgens van hun eigen wooncoöperatie. 'Huren van jezelf', noemen we dat.

Voor wie is een wooncoöperatie?

Een wooncoöperatie is interessant wanneer je meer zeggenschap over je eigen huurwoning en woonomgeving wilt hebben. Misschien heb je al een groep met mensen met dezelfde woonwens, of denk je deze te kunnen verzamelen. De leden van de wooncoöperatie kunnen van alle leeftijden en verschillende achtergronden zijn, met en zonder zorgbehoefte, met en zonder vast beroep/werk, hetero, gay en genderdivers, kortom: een breed spectrum aan mensen. Waar het op neerkomt is dat je met een groep gelijkgestemden een plan uitwerkt voor de manier waarop je wilt wonen met elkaar.

Een wooncoöperatie is geschikt voor verschillende inkomensgroepen, met de kanttekening dat je als groep altijd kosten maakt om een wooncoöperatie op te zetten. Welke kosten dat zijn, lees je verderop in dit handboek. Voor het slagen van je plan is het allerbelangrijkste dat je als groep goed geïnformeerd en gemotiveerd bent – en blijft.



Interieur De Warren. Beeld: Natruified Architecture



Foto: [Inklusiv Wohnen Koln](#)



De Torteltuif. Foto: Richard Mouw

De groep

Het is belangrijk dat je als groep in staat bent jezelf op professionele wijze te organiseren. Er gaat veel tijd en energie zitten in het opzetten van een wooncoöperatie en er gaan een hoop dingen op je afkomen waar je het bestaan niet eens van wist. Zo krijg je te maken met verschillende **stelsystemen** die elk hun eigen jargon en regels hebben. Ga je in de buurt van een spoor bouwen bijvoorbeeld, dan moet je rekening houden met een plasbrandzone. Huh wat? Ja een plasbrandzone. Zoek maar eens op.

Dat betekent overigens niet dat je alles zelf hoeft te doen. Andere wooncoöperaties staan vaak klaar met tips en je kunt bij !WOON terecht voor diverse cursussen en trainingen op het gebied van het opstarten van je wooncoöperatie. Meer over het professioneel organiseren van je groep in hoofdstuk 2.

Voordelen van de wooncoöperatie

- Wooncoöperaties zijn een middel om betaalbaar te wonen en te zorgen dat er blijvend betaalbare huurwoningen in de stad komen.
- Als bewoners zelf de regie hebben over hun woonomgeving, leidt dat tot aantrekkelijke woningen en wijken met een beter leefklimaat.
- In een wooncoöperatie kunnen bewoners gemeenschappelijke (buiten) ruimtes delen. Dit stimuleert ontmoeting, zorgzaamheid en onderlinge solidariteit. Bewoners onderhouden samen de tuin, doen een boodschap voor elkaar of organiseren samen feestjes.
- Een wooncoöperatie past uitstekend in het idee van de **deeleconomie**. Door ruimte, spullen en voorzieningen te delen kun je kosten en energie besparen. Denk aan het delen van (elektrische) vervoersmiddelen, gereedschap, wasmachines of een logeerkamer. Andere wooncoöperaties kopen juist weer gezamenlijk zorg in of regelen samen de kinderopvang.

Het Actieplan Wooncoöperaties Amsterdam

In 2020 kwam de gemeente Amsterdam met het Eindrapport 'Aan de slag met wooncoöperaties'. Hiermee geeft de gemeente ruim baan aan wooncoöperaties in de stad. De gemeente wil het realiseren van eeuwigdurende betaalbare huurwoningen door middel van wooncoöperaties graag stimuleren. Tussen 2020 en 2024 stelt de gemeente dan ook 14 nieuwbouwkavels beschikbaar voor wooncoöperaties, verspreid over de stad. In het Actieplan Wooncoöperaties Amsterdam is de ambitie opgenomen dat over 25 jaar 10% van alle Amsterdamse huizen ondergebracht is bij een wooncoöperatie. Tegen 2045 moeten dit 40.000 woningen zijn. In 4 jaar (2020-2024) stelt de gemeente, verspreid over de stad, 14 nieuwbouwkavels beschikbaar voor wooncoöperaties. Op de middellange termijn betekent dit de realisatie van 7.000 woningen tot 2030.

Het Eindrapport bestaat uit een aantal opties of routes om tot een wooncoöperatie te komen, daar gaan we in hoofdstuk 2 verder op in. Ook verstrekt de gemeente leningen voor zowel de ontwikkel- als de bouwfase, meer daarover in hoofdstuk 3.

Het volledige Eindrapport kun je [hier](#) downloaden.

1.2 Verschillende varianten wooncoöperaties

Wooncoöperaties bestaan in verschillende vormen. In dit handboek behandelen we alleen de huurvariant.

Nieuwbouw

Met deze variant gaan jullie huurwoningen bouwen. Dit betekent niet dat je ook daadwerkelijk zelf de bouwsteiger op moet, maar wel dat je met je groep opdrachtgever bent van de bouw. En dat de groep – verenigd in een wooncoöperatie – uiteindelijk de eigenaar van het **vastgoed** en de **erfpachter** van de grond is. Jullie zijn opdrachtgever en collectief eigenaar, maar huren individueel. Als de bouw klaar is, huren jullie een woonruimte van je eigen wooncoöperatie.

Omdat je samen met je groep verantwoordelijk bent voor het ontwerp, de bouw en het beheer van jullie toekomstige huurwoningen, heb je veel invloed op hoe het gehele gebouw, de gemeenschappelijke (buiten)ruimte en de verschillende woningen eruit gaan zien. Lees meer over deze variant in hoofdstuk 3: Nieuwbouw.

Beheercoöperatie

Bij een beheercoöperatie is of blijft de **woningbouwcorporatie** eigenaar van het pand. Wel neem je met je wooncoöperatie het beheer, en soms ook het onderhoud, van de woningbouwcorporatie over. Zo hebben jullie meer invloed op je eigen woonomgeving. Het kan gaan om bestaande bouw, waar jullie zelf al wonen, of om nieuwbouw die jullie samen met de woningbouwcorporatie gaan ontwikkelen. Meer over de beheercoöperatie lees je in hoofdstuk 4.



Bestaand vastgoed kopen

Je kunt er ook voor kiezen om met je wooncoöperatie gezamenlijk een bestaand pand te kopen en te verbouwen, zodat het aansluit bij jullie woonwensen. Ook hier huren jullie straks de individuele woonruimte of woningen weer van jullie eigen wooncoöperatie.

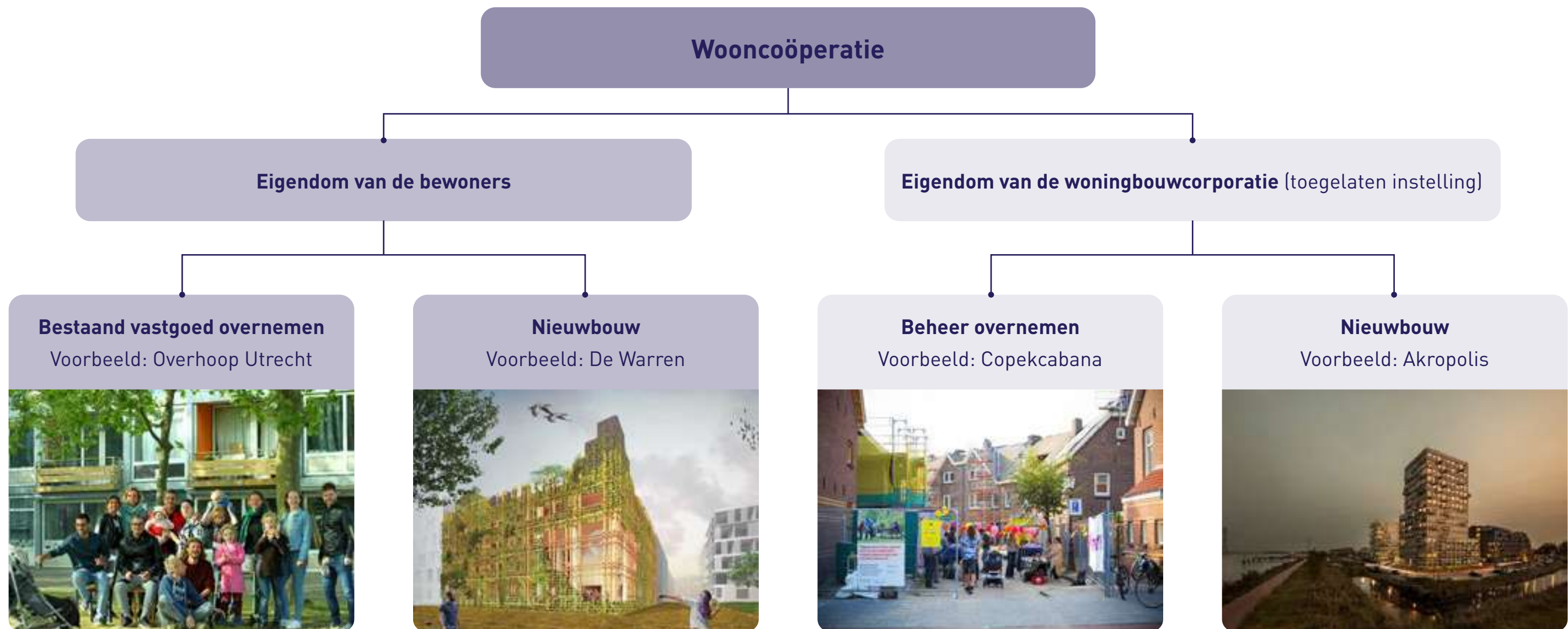
Grofweg zijn er twee startpunten:

- Jullie zijn **zittende huurders** van een **woningbouwcorporatie** en willen jullie pand of aan elkaar grenzende woningen overnemen van de woningbouwcorporatie.
- Jullie zijn al wel een groep, maar wonen niet in hetzelfde gebouw of in dezelfde straat. Jullie wooncoöperatie moet dan op zoek naar een pand en dit vaak ook nog verbouwen tot geschikt woongebouw.

! Let op Het verwerven van een pand is erg moeilijk. Op dit moment biedt de

gemeente Amsterdam geen panden aan. Ook de woningbouwcorporaties verkopen nog geen **vastgoed** aan bewoners in Amsterdam. En op de particuliere markt is het verkrijgen van een pand, vanwege de hoge prijzen op dit moment, erg lastig.

Meer over het kopen van bestaand vastgoed lees je in hoofdstuk 5.



1.3 Coöperaties

De wooncoöperatie is gebaseerd op het principe van **zelforganisatie**. Het is daarmee onderdeel van een wereldwijde beweging van mensen die zich voldoende organiseren om zélf te voorzien in behoeften waar de overheid en de markt niet in voorzien. Denk aan burgers die een energiecoöperatie opzetten voor lokaal geproduceerde en duurzame energie, of voedselcoöperaties die grootschalig en voordelig (biologische) voedingswaren inkopen en verstrekken aan hun leden. Maar ook in de financiële sector vind je coöperaties: de Rabobank komt voort uit de boerenleenbanken die eind negentiende eeuw werden opgezet door boeren en tuinders omdat ze geen geld konden lenen bij de bestaande banken.

Welke rechtsvorm heeft de wooncoöperatie?

Een wooncoöperatie kan een coöperatie of een vereniging zijn. De coöperatie en de vereniging lijken heel erg op elkaar. Beide vormen kennen een democratische structuur waarbij de leden het bestuur kiezen en gezamenlijk het **vastgoed** beheren. Het verschil is dat de coöperatie winst aan haar leden *mag* uitkeren – maar dit hoeft niet – en het woord coöperatie in haar naam *moet* voeren. Een vereniging mag juist *geen* winst uitkeren aan haar leden.

In Amsterdam mag je beide rechtsvormen gebruiken. Je moet dan wel in de **statuten** opnemen dat er géén winst wordt uitgekeerd aan de leden. Mocht een wooncoöperatie een overschot hebben, dan kan dat gebruikt worden voor de doelstelling van de vereniging, denk aan: onderhoud, verduurzaming of ondersteuning van een vergelijkbare wooncoöperatie.

Soms wordt er gekozen voor een stichting als rechtsvorm. Dat raden wij echter af, omdat democratisch bestuur hier niet geborgd is. Er is alleen een bestuur, en geen leden. Of alle beslisbevoegdheid ligt bij het bestuur. Dit is in strijd met de beginselen van een wooncoöperatie, namelijk dat de leden de wooncoöperatie samen democratisch besturen. Een stichting is bovendien niet toegestaan bij de beheercoöperatie (zie hoofdstuk 4) en is ook niet toegestaan bij de nieuwbouwcoöperatie in Amsterdam (zie hoofdstuk 6).

Een coöperatie is: ‘Een autonome organisatie van personen die zich vrijwillig verenigen om in hun gemeenschappelijke sociale, culturele en economische behoeften te voorzien door een onderneming op te richten waar ze gezamenlijk eigenaar van zijn en die ze democratisch controleren.’

– [Website International Cooperative Alliance](#)

Rechtsvormen wooncoöperatie



VERENIGING

Leden + bestuurders

Bestuurdersaansprakelijkheid

Geen winsttoegmerk, winst *mag niet* worden uitgekeerd aan de leden

Hoeft meestal geen vennootschapsbelasting te betalen

Leden zijn niet aansprakelijk voor verplichtingen van de vereniging

Geschikt voor alle varianten van de wooncoöperatie



COÖPERATIE

Leden + bestuurders

Bestuurdersaansprakelijkheid

Winst *mag* worden uitgekeerd aan de leden, hoeft niet

Wordt gezien als commerciële onderneming door de belastingdienst, dus moet wel vennootschapsbelasting betalen

Leden aansprakelijk voor tekorten, beperkte aansprakelijkheid (B.A.) of aansprakelijkheid uitgesloten (U.A.)

Niet geschikt voor beheercoöperaties

Belastingen en toeslagen

Let ook op de belastingtechnische aspecten van een vereniging en coöperatie. Als wooncoöperatie krijg je met verschillende soorten heffingen en belastingen te maken. De belangrijkste staan hieronder.

BTW

Als wooncoöperatie betaal je bij de aankoop van goederen en diensten btw. Ook kun je als wooncoöperatie zélf btw-plichtig worden. Of je btw-plichtig bent hangt af van de goederen of diensten die je aanbiedt.

Bij een wooncoöperatie zal dat in de eerste plaats het verhuren van woningen zijn. Het verhuren van woningen is *niet btw-plichtig*. (Je betaalt als huurder geen btw.) Als er in het gebouw bedrijfsruimten zijn zal in de meeste gevallen wel btw op de verhuur geheven worden.

Als je btw-plichtig bent als onderneming kun je de btw die je zelf betaalt aftrekken van de btw die je aan het Rijk moet afdragen. Dat kan echter alleen voor het gedeelte van het gebouw waarvoor je btw-plichtig bent.

Voorbeeld: als 10% van het gebouw uit bedrijfshuur bestaat kun je 10% van de btw verrekenen. Dat kan bijvoorbeeld van belang zijn voor een nieuwbouwcoöperatie of bij een verbouwing van een bestaand gebouw. Je moet immers ook over de bouwkosten btw betalen. Als je € 100.000 aan btw betaalt mag je in het bovenstaande voorbeeld 10% van € 100.000 terugvorderen.

HYPOTHEEKRENTAFTREK

Voor een wooncoöperatie die woningen verhuurt is het niet mogelijk hypotheekrenteaf trek te krijgen. Voor hypotheekrenteaf trek is het noodzakelijk dat de woning en de hypotheek op naam van een individuele koper staat. Dat is bij een wooncoöperatie die woningen aan haar leden verhuurt niet het geval.

VENNOOTSCHAPSBELASTING

Als wooncoöperatie kun je ook belastingplichtig worden als je een onderneming hebt en op de markt goederen en diensten aanbiedt. Bij de rechtsvorm coöperatie gaat de belastingdienst daar vrijwel altijd automatisch van uit. Bij een vereniging is dat anders: Op het moment dat een vereniging alleen woningen aan de leden verhuurt neem je niet deel aan het economisch verkeer. Je bent dan *niet* belastingplichtig voor de vennootschapsbelasting.

OVERDRACHTSBELASTING

Als je een pand koopt betaal je overdrachtsbelasting. Voor rechtspersonen is de overdrachtsbelasting 8% van de verkoopprijs. Er is een uitzondering: wanneer **zittende huurders** van een **woningbouwcorporatie** een wooncoöperatie oprichten en daarmee hun eigen woningen kopen is de overdrachtsbelasting 2%.

HUURTOESLAG

Kun je als bewoner van een wooncoöperatie huurtoeslag krijgen? Het antwoord is: ja. De voorwaarden voor huurtoeslag zijn dezelfde als bij een normale huurwoning van een woningbouwcorporatie of een particulier. De belastingdienst bepaalt per individuele huurder of deze huurtoeslag krijgt. De verhuurder is hier slechts indirect bij betrokken en daarbij maakt het geen verschil of het een woningbouwcorporatie, een wooncoöperatie of particuliere partij betreft. Het is een tegemoetkoming voor mensen met lage inkomens in relatief 'dure' woningen, en kan dus per persoon verschillen.

MEER WETEN?

[Deze publicatie](#) van Platform31 verkent de fiscale kaders voor wooncoöperaties. We raden wooncoöperaties aan om hierover advies te vragen van een belastingjurist.

Kijk voor meer informatie over huurtoeslag op: belastingdienst.nl en wooninfo.nl

Een kijkje bij onze oosterburen

In Nederland maakt de wooncoöperatie op dit moment voorzichtig haar opmars. De eerste pioniers zijn aan het bouwen of hebben net de sleutel gekregen van hun zelfgebouwde woningen. Zoals Ecodorp Boekel en het Amsterdamse De Warren. In landen om ons heen heeft de wooncoöperatie al veel steviger wortels in het **woonstelsel**. Zoek je inspiratie, kijk dan eens bij onze Duitstalige buurlanden: Duitsland (2,2 miljoen coöperatieve woningen met 2,8 miljoen leden), Zwitserland (zo'n 180.000 coöperatieve woningen) en Oostenrijk (370.000 coöperatieve woningen). In deze landen zijn wooncoöperaties, oftewel 'Genossenschaften', al meer dan honderd jaar een begrip. Het resultaat is een sterke coöperatieve sector die voorziet in blijvend betaalbare woningen en diverse commerciële en niet-commerciële voorzieningen voor de inwoners van de stad, denk aan: kinderopvang, restaurants, bibliotheken, sportruimtes, bioscopen, sauna's, gastenverblijven, daktuinen, ateliers, buurtmoestuinen.

De woonkwaliteit en de prijs voor de eindgebruiker plus het nut voor de gemeenschap staan centraal in het ontwerp van een *Genossenschaft*; meer dan bij de bouw van individuele appartementen. Zo wordt er vaak slimmer nagedacht over thema's als duurzaamheid, betaalbaarheid, gedeeld gebruik van ruimte, spullen en energie, stimuleren van ontmoeting en onderlinge solidariteit, huisvesten van **gemarginaliseerde groepen** en het creëren van collectieve voorzieningen voor de bewoners en voor de buurt. Naast aandacht voor het milieu, betekent duurzaamheid hier ook dat de woningen en voorzieningen op de lange termijn beschikbaar blijven. Het maatschappelijk nut en **commoning** zijn belangrijke waarden en woningen worden gezien als gebruiksgoed en niet als speculatieobject.

Eén van die innovatieve wooncomplexen is Kalkbreite in Zürich. In het interview op de volgende pagina vertelt mede-oprichter Jonathan Kischkel over hun woon- en werkgebouw op een oude tramremise.



Kalkbreite Zürich. Foto: Volker Schopp

“De Genossenschaft is een initiatief dat gedragen wordt door burgers, maar stemt overeen met publieke doelen die door de stad democratisch worden bepaald en uitgevoerd. [...] In Zürich bestaat de woningmarkt voor zo'n twintig procent uit non-profitwoningen, grotendeels door coöperaties gerealiseerd. In een referendum in 2011 stemde driekwart van de bevolking in met het oprekken van dit aandeel naar drieëndertig procent in 2025. Daarmee is het bepaald geen niche, maar een derde bouwstroom die van fundamenteel belang is voor een betaalbare, inclusieve, en 'zelfgebouwde' stad. Opdrachtgeverschap, zeggenschap en eigenaarschap liggen bij de gebruikers: de burgers zelf, die zich organiseren in coöperatieve verenigingen.”

— Operatie Wooncoöperatie van A. Lengkeek en P. Kuenzli (Amsterdam, 2022) Transcityxvaliz

Een paar vragen aan... Kalkbreite

Kalkbreite is een groot woon- en werkgebouw op een oude tramremise, aan de rand van het centrum van Zürich. Zo'n 250 mensen wonen er in 93 wooneenheden; ongeveer 40% van het gebouw is bestemd voor kantoor- en recreatieruimtes. De coöperatie was zo succesvol dat ze in 2013 een **tender** van de stad Zürich won om een nabijgelegen, leegstand pand (inmiddels omgedoopt tot 'Zollhaus') te herontwikkelen. Jonathan Kischkel is medevoorzitter van de coöperatie.



Wat is het verhaal achter de namen Kalkbreite en Zollhaus?

Jonathan: "Van oudsher was dit een groot veld met veel kalksteen: een Kalkbreite. Op het moment dat de coöperatie werd opgericht bevond zich hier een tramremise aan een druk kruispunt. Inmiddels is het met z'n vele appartementen, kantoren, kraamkliniek, bioscoop, restaurants en grote, openbare daktuin, een buitengewoon levendige plek in de stad. De naam Zollhaus refereert aan de naam van de straat waar het aan ligt, de Zollstrasse. Vroeger stond hier een douanekantoor [*Zollhaus, red.*] waar belastingen werden geïnd. Maar als we het nu over het Zollhaus hebben, denkt niemand meer aan grenzen en heffingen. Integendeel; het nieuwe gebouw staat voor inclusiviteit en **participatie** voor iedereen."

“De coöperatie was zo succesvol dat ze in 2013 een tender van de stad Zürich won om een nabijgelegen, leegstand pand te herontwikkelen.”

Welke hobbels zijn jullie tot nog toe tegengekomen?

“Ons eerste pand staat op grond van de stad Zürich die in **erfpacht** uitgegeven is aan wooncoöperatie Kalkbreite. Zonder eigen vermogen konden we echter geen lening krijgen bij de bank voor de verbouwing. Voor een jonge coöperatie is dat lastig. Gelukkig kregen we al gauw veel leden, die aandelen kochten. Ook bevriende coöperaties sprongen financieel bij. Desalniettemin duurde het nog lang voor ons eerste gebouw klaar zou zijn. De eerste plannen kwamen in 2006 tot stand, in 2014 was de wijk officieel gereed.”

Hoe zorg je ervoor dat de relaties binnen een groep goed blijven bij zo'n langlopend project?

“Om te beginnen: dat kun je niet garanderen. Ruzies en frustraties heb je soms nu eenmaal; mensen komen en gaan. Het hoort erbij. Zo'n nauwe samenwerking als in een wooncoöperatie vraagt veel inzet en compromisbereidheid van alle betrokkenen. We krijgen gelukkig hulp van een zeer professioneel bemiddelingsbureau. Drie mediators staan klaar om een eventueel conflict naar een goede oplossing te begeleiden. Hun ondersteuning is ongelooflijk waardevol gebleken.”

Wat zijn de voordelen van deelname aan een wooncoöperatie behalve een dak boven je hoofd?

“Kalkbreite wil woonruimte creëren, maar ook het concept 'stad' verder onderzoeken en ontwikkelen. Hoe wonen we in de toekomst? Welke rol neemt de gemeenschap daarin in? Hoe ziet het werk van de toekomst eruit, en de bouw? En hoe doen we dat allemaal zonder de aarde meer te belasten dan absoluut noodzakelijk? Als lid van Kalkbreite draag je bij aan de behandeling van dit soort vraagstukken, ook als je niet bij ons woont [zie de uitleg van Clemens hiernaast, red.]”

“Betrek alleen mensen bij je groep als je echt, echt ruimdenkend bent. En bereid je daarbij tegelijkertijd voor op ideeën die beter zijn dan jij je ooit had kunnen voorstellen.”

Wat is jouw gouden tip?

“Een ware coöperatie, dus één waarin het recht op medezeggenschap werkelijk wordt nageleefd, communiceert zorgvuldig. Creëer dus geen verwachtingen die je niet kunt waarmaken. Ga het project alleen met andere mensen aan als je echt, echt ruimdenkend bent. En bereid je daarbij tegelijkertijd voor op ideeën die beter zijn dan jij je ooit had kunnen voorstellen.”

kalkbreite.net

Clemens Mol bezocht Kalkbreite in 2017. “Zürich is een stad met grote tegenstellingen. In het centrum vind je dure designerwinkels waar rijke mensen worden beveiligd tijdens het privéshoppin. Maar de stad heeft ook een uitgebreide coöperatieve traditie. Genossenschaften bestaan in Zwitserland al ruim honderd jaar. Een Genossenschaft is net even anders dan een wooncoöperatie. Je kunt lid zijn van een Genossenschaft zonder een woning te krijgen of te willen. Als lid ben je wel 'mede-mogelijkmaker', een soort ambassadeur van dat stukje stad.

Kalkbreite is een heel bijzondere plek. Dat voel je meteen als je de metro of tram uitstapt en tegen die enorme constructie aankijkt die over de tramlijnen heen is gebouwd. Dat is de gemeenschappelijke daktuin. Het woongedeelte van Kalkbreite bestaat uit zowel zelfstandige appartementen als woongroepen. Veel voorzieningen worden gedeeld, zoals koelvriescombinaties. Wat Kalkbreite heel goed laat zien, is dat dit concept ook op ingewikkelde plekken – in dit geval direct aan het spoor – levendige stukjes stad oplevert. In een peperdure stad als Zürich zorgen dit soort initiatieven ervoor dat betaalbaar wonen voor iedereen mogelijk blijft.”

Negentiende eeuw: de eerste coöperatie

De coöperatie hoort thuis in een Europese traditie van **zelforganisatie** die teruggaat tot halverwege de negentiende eeuw. Arbeiders gingen zich, tegen de achtergrond van industrialisatie en opkomend kapitalisme, organiseren in coöperaties. Eén van de eerste vormen van een Europese coöperatieve beweging is opgericht door een groep wevers in 1844 in Engeland: de *Rochdale Equitable Pioneers Society*. Uit onvrede over de hoge prijzen die ze aan hun werkgever moesten betalen voor voedingswaren, startten de medewerkers een coöperatie. Vanaf dat moment konden ze dezelfde voedingswaren voordeliger inkopen en zelf verdelen onder hun leden. Het werd een groot succes.

De zeven principes die de wevers uitwerkten om hun coöperatie op te kunnen zetten, de *'Rochdale Principles'*, gelden nog steeds als de basis voor coöperaties wereldwijd.

MEER LEZEN?

Wil je meer weten over de opkomst en hoogtijdagen van de wooncoöperatie begin twintigste eeuw in Nederland, of over de Duitse, Zwitserse en Oostenrijkse *Genossenschaften*? Lees dan het boek 'Operatie Wooncoöperatie' van Arie Lengkeek en Peter Kuenzli dat begin 2022 is verschenen bij uitgeverij Trancityxvaliz.

Op de Canon Volkshuisvesting vind je meer informatie over de eerste 'Vereeniging ten behoeve der Arbeidersklasse' in 1858.

Zeven principes van coöperaties

De *Rochdale principles* zijn door 'the International Cooperative Alliance' uitgewerkt tot de volgende zeven principes:

1. Het lidmaatschap is open en vrijwillig
2. De leden maken democratisch de dienst uit
3. De leden nemen financieel deel
4. Coöperaties zijn zelfredzaam en onafhankelijk
5. Coöperaties doen aan onderwijs en vorming
6. Coöperaties werken met elkaar samen
7. Engagement voor de gemeenschap



Rochdale Pioneers

Zie: Zeven principes coöperatie

Deze principes zijn van toepassing op alle vormen van coöperaties. In hoofdstuk 6 lees je hoe je deze principes kunt gebruiken om je wooncoöperatie toekomstbestendig te maken.

Kijktip! Bekijk een leuke animatie over de Rochdale Equitable Pioneers Society.

Links uit dit hoofdstuk

- [Eindrapport Actieplan 'Aan de slag met wooncoöperaties'](#)
- [Fiscale kaders voor de wooncoöperatie \(Platform31\)](#)
- [Huurtoeslag belastingdienst](#)
- [Recht op huurtoeslag \(!WOON\)](#)
- [Het boek 'Operatie Wooncoöperatie' van Lengkeek en Kuenzli](#)
- [Geschiedenis wooncoöperaties Nederland](#)
- [International Cooperative Alliance](#)
- [Rochdale Pioneers op Youtube](#)

Interview met Ecodorp Boekel

In Ecodorp Boekel wonen veertig volwassenen en elf kinderen, verdeeld over drie woencirkels. Voor voorzitter en initiatiefnemer Ad Vlems is het Ecodorp altijd veel meer geweest dan een dak boven zijn hoofd.



Ad: “Mijn vrouw en ik wilden anders gaan leven, het moest veel duurzamer, en het liefst samen met anderen. Wij wisten: hoe wij als mensen nu met het milieu omgaan, zitten we op een doodlopende weg. Toen wij begonnen in 2009 bestond er geen project met net zulke hoge ambities als het onze, dus moesten we het zelf gaan doen. Met het bouwen van huizen hadden we totaal geen ervaring, met ict gelukkig wel. We bouwden een website rond onze plannen en binnen drie maanden hadden we honderd geïnteresseerden.

Ik wist dat het Ecodorp ook daadwerkelijk zou lukken, toen ons plan een eigen leven ging leiden en er bij het ministerie van Infrastructuur en Milieu door anderen presentaties over ons werden gegeven. Toen besepte ik dat overheden dit blijkbaar heel belangrijk vinden en dat het zou gaan werken, niet ondanks maar juist door onze extra hoge ambities en door extra innovatief te zijn. We zoeken niet binnen de huidige regelgeving maar stimuleren overheden om nieuwe regels te maken. Je moet dan wel een gemeente hebben die eigenwijs genoeg is, die wil besluiten van de bestaande regels af te wijken. Wij hebben bewust gewacht tot

er een gemeente naar ons toe zou komen. In ons geval hoeven wij ons nu bijvoorbeeld niet te houden aan de voorschriften van het Bouwbesluit.

De drie woencirkels worden inmiddels bewoond. De huizen zien er heel anders uit dan in onze eerste plannen, daarin moesten we echt flexibel zijn. Maar op duurzaamheid leveren we niet in. We hebben straks zeshonderd zonnepanelen die allemaal zijn aangesloten op een gigantische accu. In de zomer verwarmen deze panelen een grote hoeveelheid staalslak *[een bijproduct van de staalrecycling, red.]* en beton tot 450 graden, in de winter verwarmen we hier onze huizen weer mee. Een totaal nieuwe manier van verwarmen en volledig zelfvoorzienend.

“We zoeken niet binnen de huidige regelgeving maar stimuleren overheden om nieuwe regels te maken.”

Deze hoge ambities hebben ons zelfs geld opgeleverd. Wij brengen het duurzame beleid van de provincie en EU in de praktijk omdat wij duurzame oplossingen en bouwmaterialen voor hen uittesten. Vervolgens kunnen zij ons weer inzetten als showroom. In totaal hebben we 4 miljoen euro aan subsidie gekregen, 2,5 miljoen euro van de EU, provincie en het Rijk, nog eens 200.000 euro extra van de provincie en een lening van 1,2 miljoen euro.

De hele financiering was wel het moeilijkste punt, daar liepen we echt een aantal keer vast op regels. We hadden al drieënhalf jaar met de Triodos gepraat, anderhalf jaar met de Rabobank, ik gaf presentaties aan drie banken en twintig fondsen. En elke keer was het van: 'ja leuk, maar moeilijk'. We kregen te horen dat voor banken elke innovatie een hoger risico betekent en wij hadden zoveel innovaties dat het risico door banken niet eens meer te berekenen viel. Uiteindelijk gingen we voor een gesprek naar de Duitse bank GLS. Tweeënhalf uur later waren we eruit, een maand later was het akkoord officieel. Daar ging het opeens heel snel! Zo zie je maar, je moet niet te lang doorgaan op de route die niet lukt.

Tijdens die beginperiode, net voordat we de financiering rond hadden, was het ook nog weleens lastig om nieuwe leden te vinden. Niet iedereen wil de droomfase meemaken. Toen de eerste schop in de grond ging, kwamen nieuwe leden gewoon aanwaaien. En nu nog steeds. Nieuwkomers hebben niet meer te maken met de onzekerheid of het wel gaat lukken. In het begin was er meer stress,

“We kregen te horen dat voor banken elke innovatie een hoger risico betekent en wij hadden zoveel innovaties dat het risico niet eens meer te berekenen viel.”

mensen hebben een heel jaar vrij genomen om mee te bouwen en de eerste tijdelijke woningen hadden ook nog eens een ontzettend ongezond leefklimaat. Het is goed dat nu instappen gemakkelijker is, dat gun ik iedereen. We hebben de energie van nieuwkomers ook echt nodig, zij willen aanpakken waar mensen die er langer bijzitten vermoeider kunnen worden.

We hebben een uitgebreid stappenplan voor mensen die geïnteresseerd zijn in een woning in ons Ecodorp. Ze krijgen ons projectplan en we vragen iedereen om eerst een paar dagen mee te werken. Zo maak je kennis met de huidige bewoners. Want iedereen die hier woont, werkt ook nog steeds twee dagen per week mee aan de ontwikkeling van het Ecodorp. Sommige mensen schrikt dat af, dat is terecht, maar dan weet je ook dat die persoon niet voldoende tijd heeft. Of je nu vergadert, de boekhouding doet, in de tuin werkt, dat mag je zelf kiezen. Als je maar de tijd neemt om mee te helpen, zo behouden we een heel betrokken groep.

Want wat je niet wilt, is dat de woongemeenschap verwatert. Dat mensen niet meer dezelfde visie en drive hebben. Een woongemeenschap is namelijk geen snelle route naar een betaalbare woning. Het is veel meer! In het eerste halfjaar dat we hiermee bezig waren, heb ik al meer interessante mensen ontmoet dan in de rest van mijn leven ervoor. Gelukkig is het hier nooit af, wij willen de bouwsector in heel Nederland, het liefst nog heel Europa, veranderen.”

ecodorpboekel.nl



Hoe start ik een wooncoöperatie?

Hoofdstuk 2

▶ 2.1 Groep	22	▶ 2.4 Communicatie	39
• Netwerken	22	• Bedenk een naam!	39
• Wat is een goede basis voor een sterke groep?	23	• Vertaal jullie visie in pakkende teksten	39
• Samenstelling groep	26	• Zorg voor een e-mailadres en telefoonnummer	40
▶ 2.2 Missie, visie en Programma van Eisen	27	• Maak een (simpele) huisstijl voor jullie wooncoöperatie	40
• Missie	27	• Maak een website en houd deze actueel	40
• Visie	28	• Netwerken	40
• Programma van Eisen	32	• Verstuur nieuwsbrieven	41
▶ 2.3 Organisatie	35	• Social media	41
• Rechtsvorm kiezen en oprichten	35	▶ 2.5 Financiering (globaal)	42
• Statuten	35	▶ 2.6 Grond (of gebouw)	44
• Huishoudelijk reglement	36	• Route 1: nieuwbouw op gemeentelijke kavels	44
• Organisatiestructuur	37	• Route 2: transformatielocaties	44
• Governance	37	• Route 3: ontwikkelbuurten	44
• Besluitvorming	38	• Route 4: bestaande bouw	44
• Vergaderstructuur	39	▶ Links uit dit hoofdstuk	45
• Informatie en interne communicatie	39		

Hoofdstuk 2

Hoe start ik een wooncoöperatie?

**“Het gaat niet om wat je bouwt,
maar om wat je met elkaar bouwt.”**

— Frank Mulder, Overhoop

Dit hoofdstuk gaat over hoe je een (gelijkgestemde) groep vormt, wat je als groep in huis moet hebben om te kunnen slagen en welke stappen je vervolgens moet zetten om een wooncoöperatie op te richten. De focus ligt hier op nieuwbouw op een gemeentelijke kavel in Amsterdam. Andere routes komen echter ook aan bod en de informatie is ook behulpzaam voor wooncoöperaties buiten de hoofdstad.

Wanneer kan ik gaan wonen?

Er zit behoorlijk wat tijd tussen het idee van ‘misschien wil ik wel een wooncoöperatie oprichten’ en het moment dat je voor het eerst de sleutel in je eigen voordeur steekt. Alle huidige wooncoöperaties zullen dit beamen. Maar aan hoeveel tijd moet je dan denken? In het gunstigste geval kun je uitgaan van een looptijd van rond de vier jaar, dat is vanaf jullie eerste idee tot oplevering van het gebouw. Maar er zijn ook projecten die er tien jaar over hebben gedaan om van de grond te komen, zoals [Ecodorp Boekel](#).

Het goede nieuws is dat de gemeente Amsterdam flink inzet op wooncoöperaties. Daardoor zal het ontwikkelproces in de toekomst sneller gaan door de ervaring die opgedaan wordt. Er is een [Actieplan](#) en de eerste pioniers ([De Warren](#)) zijn al aan het bouwen. En [de Torteltuyn](#) heeft onlangs een optieovereenkomst getekend met de gemeente voor kavel 9-07 op Centrumeiland IJburg. Ook bij wooncoöperatie Eureka! was het onlangs feest, zij tekenden de optieovereenkomst voor kavel Ringspoorzone Noord in de Kolenkitbuurt.



2.1 Groep

Je wilt graag een wooncoöperatie opzetten in Amsterdam. Dit doe je niet alleen, maar samen met je burens, vrienden, kennissen, familie en andere geïnteresseerden. Het begint altijd met een groep enthousiaste mensen met een gedeelde visie op jullie ideale woonsituatie. Hoe vind je deze mensen?

Netwerken

Praat met je burens, vrienden en kennissen over je plannen om een wooncoöperatie te beginnen. Misschien heb je al genoeg mensen in je eigen netwerk om een groep mee te vormen. !WOON organiseert regelmatig meetups en netwerkbijeenkomsten voor startende groepen en geïnteresseerden. Kijk in [onze agenda](#) voor data en meer info. Ook kun je een oproep plaatsen of vinden op websites zoals:

Amsterdam

- Het [prikbord](#) op de pagina zelfbouw van de gemeente Amsterdam
- Het [Platform Wooncoöperaties Amsterdam](#)

Landelijk

- [woongroep.net](#)
- [Facebookgroep Gemeenschappelijk wonen, Wooncoöperaties en Woongroepen](#)
- [Cooplink](#)
- [Crowdbuilding](#)

Tips!

- Neem eens een kijkje bij de wooncoöperaties uit dit boek of andere bestaande initiatieven die je kent. Zij delen graag hun kennis met je! Je hoeft het wiel niet opnieuw uit te vinden. Je bent niet de eerste en je bent niet alleen.
- Wil je zelf starten met een groep, zet dan alvast een visie op papier. Dat zal het vinden van geschikte mensen vergemakkelijken. Dit kan heel kort: welke **kernwaarden** ([zie pagina 28](#)) zijn voor jullie belangrijk, welke vorm past het beste bij jullie woonwens (zie stamboom wooncoöperatie in hoofdstuk 1) en in hoeverre zijn jullie gebonden aan een bepaalde locatie. Kom je er niet uit, [neem contact op met !WOON](#) en volg een cursus.
- Met betrekking tot de keuze voor een locatie: kijk verder dan je eerste voorkeur. Je hebt het niet altijd voor het kiezen, zeker niet in Amsterdam. Vraag jezelf dus af of de locatie (een bepaald stadsdeel bijvoorbeeld) echt leidend is, of gaat het meer om de vraag *hoe* je wilt wonen? Blijken aspecten als betaalbaar, in collectief verband, zelf aan het roer staan en invloed hebben op je eigen leefomgeving dan eigenlijk niet belangrijker?



Wat is een goede basis voor een sterke groep?

Hieronder lees je wat je groep nodig heeft om te kunnen slagen. We maken onderscheid tussen het beginstadium en een later stadium.

Beginstadium

- ✓ Start met een groep die niet te klein is (want dan ben je te kwetsbaar), maar ook niet te groot (want dat maakt besluitvorming lastiger). Tien is een mooi aantal om mee te beginnen.
- ✓ Kom geregeld met elkaar samen om te vergaderen, kennis te delen, elkaar beter te leren kennen en samen iets leuks te doen.
- ✓ Zorg eerst dat je je missie helder hebt als groep, pas dan kun je aan de slag met het opstellen van je visie.
- ✓ Neem besluiten gezamenlijk en zorg dat die worden gedragen door alle leden.
- ✓ Draag allemaal, dus alle leden, bij aan het realiseren van de wooncoöperatie. *De mate van betrokkenheid en beschikbare tijd en energie zal onderling uiteenlopen, maak dit verschil in de verdeling van de werklast bespreekbaar en transparant. Spreek met elkaar af hoe je elkaar steunt en versterkt. Wees solidair en betrokken bij elkaar.*
- ✓ Vier jullie successen!

In een later stadium

- ✓ Jullie groep heeft een stevige basis: gemotiveerde leden die veel werk willen verzetten en een goede mix van talent.
- ✓ Jullie visie en **kernwaarden** zijn helder en werken door in alle lagen van jullie organisatie en plannen.
- ✓ Jullie hebben een rendabele **businesscase** voor jullie project.
- ✓ Jullie hebben een duidelijke set aan eisen waar jullie toekomstige wooncomplex aan moet voldoen. Maak keuzes en houd je daaraan (op hoofdlijnen).

Indicatie kosten initiatieffase

WAT	KOSTEN
Oprichting rechtsvorm/notaris	Tussen de € 400 en € 1.000, afhankelijk van de notaris en hoe complex de vereniging is. Bij de Kamer van Koophandel (KvK) betaal je eenmalig € 51,95 om de vereniging in te schrijven. (Bron: KvK)
Website- en domeinhosting	Tussen de € 100 en € 300 per jaar. Laat je een website maken door een professional, dan zijn de kosten hoger.
E-mail en opslag documenten (cloud)	Tussen de € 0 en € 120 per jaar. <i>Voorbeeld: een Google Workspace-abonnement 'Business Standard' kost € 9,36 per maand = € 112 per jaar.</i>
Kosten bankrekening	Gemiddeld € 10 per maand.

OPTIONEEL

Huur ruimte voor workshops en bijeenkomsten	Tussen de € 200 en € 500 per jaar.
Advies en procesbegeleiding	€ 5.000 in deze fase is een goed richtbedrag. Afhankelijk van jullie behoefte aan ondersteuning, het uurtarief van de deskundige en de hoeveelheid tijd die hij/zij/die/die kwijt is.

Een paar vragen aan... de Torteltuif

Tobias Servaas is initiatiefnemer van de Torteltuif, een Amsterdamse wooncoöperatie met dertig jonge leden. Op het moment van dit interview hebben ze net hun plannen ingediend voor de selectieprocedure van een kavel op Centrumeiland IJburg, Amsterdam.



Wat was het moment waarop je realiseerde: 'dit gaat ons lukken'?

"Eigenlijk meteen na onze start. Als groep wilden wij iets met de wooncrisis en twee maanden later verschenen plotseling de eerste persberichten dat de gemeente Amsterdam geld wilde vrijmaken voor wooncoöperaties, dat er kavels vrij zouden komen – toen gingen onze vleugels echt uit.

En toen duurde het toch nog heel lang voordat de gemeente stappen maakte en doken er ook allemaal andere groepen op. Wat helemaal goed is, maar langzaam maar zeker werden we wel realistischer. Al zijn wij nu weer op het punt dat we weten dat het gaat lukken. Als het niet met de kavel is waarvoor we nu ons plan hebben ingediend, dan wel met de volgende."

"Het helpt om elkaar te zien voor wat we zijn: leken die een groot professioneel project proberen te doen en dus ook constant fouten maken."

Welke grote hobbels zijn jullie tot nog toe tegengekomen?

"Ik merk dat de motivatie van de groep zakt als we te lang in dezelfde fase blijven hangen. Je kunt maar zoveel tijd enthousiast een selectie voorbereiden. Op een gegeven moment wil je gaan uitvoeren, gaan bouwen. En tegelijkertijd blijft het een vrijwilligersproject en is er juist weer te weinig tijd. We doen het allemaal naast onze baan of studie. Je moet goed op jezelf letten om niet overspannen te raken. Wat in elk geval helpt is veel vieren. Maar ook gewoon samen zijn en juist even niks hoeven bespreken. Elkaar gaan zien voor wat we zijn: leken die een groot professioneel project proberen te doen en dus ook constant fouten maken."

“Iedereen die ik ontmoet staat echt te springen om kennis en ervaring te delen. Wijzelf ook.”

Wat had je nooit verwacht tegen te komen toen je hieraan begon?

“Iedereen die ik ontmoet staat echt te springen om kennis en ervaring te delen. Wijzelf ook. Het grootste wondertje voor ons is dat een andere wooncoöperatie, de Nieuwe Meent, ons in één klap toegang gaf tot al hun bestanden. Echt een schat aan informatie. En we krijgen ook veel advies van Stichting !WOON. Dat compenseert allemaal dat je eigenlijk veel meer moet weten dan je van tevoren bedenkt.

En we hebben een andere groep, Stroom, ontmoet waarmee het heel goed klikt. Nu zitten we in de bizarre situatie dat we echt elkaars vrienden zijn en tegelijkertijd elkaar beconcurreren op dezelfde kavel.”

Wat is je gouden tip voor startende wooncoöperaties?

“Stem met een kerngroep heel goed af waarom je met elkaar een wooncoöperatie start: wat is je doel, hoe ga je met elkaar om, wat is je gezamenlijke visie. Maak dit concreter dan ‘we willen graag een mooi gebouw bouwen’. Heb je dit met de kerngroep écht helder, dan is dat je basis waarop je beslissingen kunt nemen. Achteraf hadden wij dit beter eerder kunnen doen, voordat de groep groter werd.”

Een paar maanden na dit interview, horen de leden van de Torteltuyn dat ze de selectieprocedure van een kavel op Centrumeiland hebben gewonnen en een optieovereenkomst kunnen tekenen. Dat betekent weer een stap dichterbij de daadwerkelijke bouw. Maar eerst moeten ze hun plannen, samen met de architect, verder gaan uitwerken.

detorteltuyn.co



Samenstelling groep

Als je bepaalde talenten en vaardigheden al in huis hebt, kan dat van pas komen om dit tamelijk complexe project voor elkaar te krijgen.

DREAMTEAM

Je dreamteam bestaat uit mensen die vaardigheden of interesses hebben op het gebied van:

- **Community building**
- Financiën en boekhouding
- Regelgeving
- Communicatie
- Oplossingsgericht werken
- Bouwkunde/architectuur
- Groepsprocessen en overlegstructuren
- Onderhandelen

Het gaat hier echt om teamwork. Het belangrijkste is dat je commitment voor het gezamenlijk doel hebt. Hoe meer talent je al in huis hebt waar je gebruik van kunt maken, hoe meer kosten je kunt besparen op het inhuren van deskundigen (spoiler: je zult altijd professionals moeten inhuren). Wat je (nog) niet aan vaardigheden en talenten in huis hebt, kun je leren of op een andere manier oplossen. Zo zijn er wooncoöperaties die gebruikmaken van hun netwerk; mensen die er niet gaan wonen of geen actief lid zijn, maar het project wel een warm hart toedragen en hun kennis en/of geld beschikbaar stellen.

GROEP UITBREIDEN

Zijn jullie al verder met je missie en visie en zoeken jullie nieuwe leden om je groep te versterken? Maak dan een mooie presentatie en organiseer (online)

informatiebijeenkomsten. Beperk je in de presentatie tot de kern en wees optimistisch! Bedenk zelf wat een toekomstige bewoner zou kunnen vragen. Het is niet erg als je nog niet alle vragen kunt beantwoorden, daar gaan jullie gaandeweg immers samen antwoorden op vinden. Heb aandacht voor wat voor jullie echt belangrijk is, jullie **kernwaarden**. Zoeken jullie een bepaald talent of missen jullie nog enkele vaardigheden in je groep? Wat vinden jullie belangrijk in de samenwerking en samenstelling van de groep? Welke mate van inzet, denk hierbij aan tijdsbesteding en financiële bijdrage, verwachten jullie van nieuwe leden?

Je hoeft niet alle kennis en vaardigheden zelf in huis te hebben. In de volgende hoofdstukken lees je meer over de deskundigen die je gaandeweg gaat inhuren.

2.2 Missie, visie en Programma van Eisen

Jullie groep kan zich organiseren rondom een bepaald thema of bijvoorbeeld een ideologie. Zo bestaat er alleen al in Amsterdam een wooncoöperatie op humanistische gronden (Akropolistoren), een wooncoöperatie die woningen heeft specifiek voor bewoners van 50+ (Eureka!) en een wooncoöperatie die zich actief inzet voor diversiteit en inclusie door bewust bewoners met verschillende achtergronden aan te trekken en een veilige ruimte te creëren voor mensen uit structureel **gemarginaliseerde groepen** (de Nieuwe Meent). En in Utrecht heb je Overhoop ([zie pagina 105](#)), een christelijke woongemeenschap die onder andere gastvrijheid en **circulairiteit** hoog in het vaandel heeft staan.

Missie

De missie omschrijft *waarom* je als organisatie bestaat, je primaire functie. Je beantwoordt de vraag: waarvoor zijn we op aarde? In je missie vertel je dus *wat* je wilt bereiken.

Waarom is je missie zo belangrijk? Stel, je wilt met een vriend een wooncoöperatie opzetten, maar hij wil per se in Groningen wonen en jij in Amsterdam. Heeft het dan zin om een compromis te sluiten en een wooncoöperatie in Lelystad op te zetten? Of ga je beter je eigen weg en zoek je een groep mensen die aansluit bij je missie (een wooncoöperatie starten in Groningen dan wel Amsterdam)? Dit geldt ook voor kopen versus huren, of andere aspecten die over je missie gaan. Als je daar samen al niet uitkomt, gaat het vervolgens wel heel lastig (zeg maar gerust onmogelijk) worden om een gezamenlijke visie op te stellen.

[De zeven principes van de coöperatie](#) zeggen eigenlijk al veel over de missie van de wooncoöperatie. Als je deze verwerkt in je **statuten**, heb je al een goede basis.



Bron: wikipedia.org

Visie

FORMULEER PIJLERS (KERNWAARDEN)

Dit is de essentie van jullie visie, kernachtig geformuleerd. Voorbeelden van **kernwaarden**: duurzaam, **multigenerationeel**, ecologisch, humanistisch, christelijk, kunst en cultuur, stilte en bezinning, diversiteit en inclusie, zorgzaam, 55+, betaalbaar.

Het in de praktijk brengen van een pijler is veel werk. Let dus ook op de haalbaarheid bij het opstellen van je kernwaarden en kies er niet te veel, houd het kernachtig. Drie à vier pijlers is een werkbaar aantal.



Voorbeeld: De pijlers van de Nieuwe Meent

Vervolgens kun je elke pijler uitwerken in je visie door te omschrijven hoe je deze pijler in de praktijk gaat brengen en welke middelen je daarbij gaat inzetten. Ook is het raadzaam om te verwijzen naar andere projecten.

Tip! Hoe helderder je je pijlers weet te formuleren, hoe makkelijker het wordt om je koers vast te houden en later in het proces te bepalen waar je concessies op wilt doen, maar ook waar de grens ligt.

Een voorbeeld: door de stijgende bouwkosten wordt jullie geadviseerd om meer beton te gebruiken in jullie gebouw. Jullie hebben echter hoge ambities op het gebied van duurzaamheid en hebben in jullie visie staan dat er geen beton gebruikt mag worden in de bouw. Gaan jullie mee in het advies of gaan jullie op zoek naar een andere oplossing?

Je visie zegt iets over je toekomstdroom. De vraag is: wat is onze overtuiging? Je visie geeft richting en is dus heel belangrijk want deze vormt de basis voor het langdurig proces dat jullie met elkaar aangaan, jullie organisatie en straks jullie woonomgeving.

Hieronder lees je een aantal punten en tips voor het uitwerken van je algemene visie bij aanvang van je project. Dit is een goede basis en toepasbaar voor nieuwbouw maar ook als je beheer wilt overnemen van een **woningbouwcorporatie**. In hoofdstuk 3 lees je meer over het maken van een visie voor een nieuwbouwkavel in Amsterdam, in hoofdstuk 4 gaan we dieper in op het maken van een visie voor een beheercoöperatie.

Tip! Ecodorp Boekel: "Werk je visie tot in detail met een kleine groep uit en zoek er dan pas weer mensen bij. De nieuwe leden weten dan waar ze voor tekenen en zo voorkom je dat je telkens opnieuw in discussies vervalt over je kernwaarden."

Schrijftips visie

- Schrijf actief en enthousiasmerend ('wij gaan ... realiseren voor...' kortom: dit gaan we doen en dit wil je), en vermijd suggestief of wollig taalgebruik (en daarmee woorden als: 'we zouden of willen...', misschien, hangt af van...').
- Verdiep je in de beleids- of woonvisie van de partij(en) waar je mee gaat samenwerken zoals de gemeente of de woningbouwcorporatie en schrijf je visie daar-naartoe.
- Laat ook eens iemand meelesen van buiten jullie groep. Begrijpt zij wat er staat?



UITWERKEN VISIE

Werk je visie uit aan de hand van een aantal punten:

- **Aanleiding.** Waarom wil je een wooncoöperatie?
- **Wat is jullie doel?** Waarom is de wooncoöperatie de beste (of enige?) manier om dit doel te halen?
- **Wat is de doelgroep van de wooncoöperatie?** Zijn dat alleen ouderen, mensen uit verschillende leeftijdsgroepen (**multigenerationeel**), starters? Mensen met een zorgvraag? **Zittende huurders** (als je het beheer of bezit wilt overnemen van de **woningbouwcorporatie**)? Of is het voor een hele specifieke doelgroep (musici, leraren, zorgpersoneel, mensen uit de buurt)?
! Let op Dit gaat over jullie eigen criteria, het betekent niet dat je meer kans maakt op een kavel als je voor een bepaalde doelgroep gaat.
- **Richten jullie je op mensen met een laag, midden- of hoger inkomen of een mix daarvan?**
! Let op Bij gemeentelijke nieuwbouwkavels ligt het percentage **sociale huur** en middenhuur vast en ben je gebonden aan de inkomensgrenzen die daarbij horen.

- **Wat wil je samen doen en wat wil je samen delen?** Een wooncoöperatie is altijd een collectief. De ene wooncoöperatie is dat meer dan de andere. Wat is jullie visie daarop? Willen jullie veel delen (ruimte, spullen, zorgtaken, kinderopvang)? Of juist niet en zien jullie vooral het realiseren van betaalbare woonruimte als collectieve opgave?
- **Heeft jullie groep een visie op duurzaamheid?** Denk aan eisen voor de bouw of verbouwing. Aan welke eisen moeten de bouwmaterialen voldoen: hergebruikt, herbruikbaar, type grondstof en impact op milieu en klimaat. Hoe wil je de energie- en waterhuishouding organiseren? Moet de bouw of renovatie ook rekening houden met wilde dieren en/of planten die van nature voorkomen in de omgeving (natuurinclusief)?
- **Wat is het ideale aantal huishoudens van jullie groep? En welke samenstelling van huishoudens streven jullie na?** Alleengaanden, stellen, gezinnen met kinderen of een mix daarvan. Hoe vertalen jullie dat in het type woningen? Op het moment dat je de visie opstelt, is jullie groep vast nog niet compleet, maar denk alvast na over wat jullie het ideale aantal woningen en woontypes vinden.
- **Wat is de maatschappelijke meerwaarde van jullie groep?** Willen jullie ook iets betekenen voor de buurt? Hoe vul je dat in?

Tip! Ga eens langs bij andere wooncoöperaties, wat neem je over van hun visie en wat niet?

VISIE OP DE BESLUITVORMING BINNEN JULLIE WOONCOÖPERATIE

In dit gedeelte omschrijf je hoe je je als groep organiseert en wat jullie als groep bindt, gericht op de lange termijn.

- **Bewonersprofiel en je ideale groepssamenstelling.**

Op welke vlakken streef je bewust naar diversiteit (leeftijd, etniciteit, geslacht of genderidentiteit, inkomen, privilege en kansen(on)gelijkheid)? En waar streef je juist naar unanimiteit? Zoek je naar gemene delers zoals waarden of achtergrond? Wat verwachten jullie van de toekomstige bewoner? Welke eigenschappen en vaardigheden horen daarbij? Het helpt als je vooraf weet wat voor een groep jullie willen zijn en wie hier (in de toekomst) bij past.

- **Hoe richt je de organisatie van je wooncoöperatie in?**

Beantwoord hierbij vragen als:

- Hoe verloopt de besluitvorming?
- Hoe ga je ervoor zorgen dat leden betrokken raken en blijven? Hoe houd je plezier in het proces en blijf je verbonden met elkaar?
- Wat doe je als een lid niet meer aan de voorwaarden kan of wil voldoen?
- Hoe ga je om met mensen die komen en gaan? Is jullie organisatie daar tegen bestand?
- Hoe ga je de visie overdragen op nieuwe leden en deze borgen in jullie organisatie?
- Hoe ga je om met verschillen in kennis, tijd en energie in de groep (tip: maak dit bespreekbaar).

- **Wat is de (formele) relatie tussen het bestuur en de leden, hoe zit het met de zeggenschap en deelname/zelfwerkzaamheid van de leden?**
- **Hoe regel je de aansprakelijkheid van de (bestuurs)leden?**
- **Hoe regel je de financiën?**
- **Hoe ga je om met conflicten?**

Zorg binnen de wooncoöperatie voor een geschillenregeling. Voor elke wooncoöperatie goed om er een te hebben; voor wooncoöperaties die bezit van een **woningbouwcorporatie** overnemen is deze zelfs verplicht. Als er een conflict is, is het handig dat leden bij een onafhankelijk persoon of een commissie langs kunnen. Dat kan bijdragen aan de-escalatie mocht er ruzie in de wooncoöperatie ontstaan. Een geschillenregeling kan een persoon zijn die aangetrokken wordt op het moment dat er een conflict is, of in de **statuten** en het huishoudelijk reglement is geregeld dat er een geschillencommissie is. Jullie vinden het misschien niet leuk om je, op het moment dat je een wooncoöperatie start, gelijk al met conflictoplossing bezig te houden, maar een duidelijke procedure kan in de toekomst veel gedoe voorkomen.

Tip! Stel niet je persoonlijke woonwensen centraal, maar houd deze collectief en kijk vooruit. Jullie gaan immers huurwoningen en collectieve ruimtes realiseren die minstens vijftig jaar mee moeten gaan. Formuleer uitgangspunten voor de langdurige exploitatie en het beheer van het complex.



ALV wooncoöperatie Eureka!. Foto: Arjen Veldt



Workshop de Torteltuif. Foto: Richard Mouw

Tips voor het vergroten van de betrokkenheid in de beginfase

VRAAG CONTRIBUTIE

Door al in een vroeg stadium contributie te vragen aan de leden, verhoog je het commitment. Door maandelijks een (klein) geldbedrag over te maken, wordt hun betrokkenheid minder vrijblijvend. Het is een gebaar waarmee leden laten zien dat ze de wooncoöperatie ook financieel mogelijk willen maken. Een mooi bijkomend voordeel: jullie bouwen al een financieel buffertje op voor de kosten die jullie, ook in een vroeg stadium, sowieso moeten maken.

GARANTIE OP EEN WONING?

Jullie noeste arbeid dient natuurlijk een ultiem doel: samen prettig en betaalbaar wonen in Amsterdam. Je werkt samen aan een groter ideaal, maar je hebt ook allemaal een eigen belang: jouw toekomstige zelfgebouwde huurwoning ligt in het verschiet. Helderheid over wie, wanneer aanspraak maakt op een woning is cruciaal voor de betrokkenheid van de leden bij het project. Krijgen de **kerngroepleden** sowieso een woning? En de leden die minder doen, of alleen contributie betalen?

Tip! Je groep is in het begin nog niet compleet, ook staat het aantal huurwoningen en woontypes nog niet vast. Houd dus ruimte om in een later stadium nog woningen toe te kunnen wijzen.

Ga je voor nieuwbouw op een kavel van de gemeente Amsterdam? In hoofdstuk 3 vind je de 'Leidraad Algemene Visie wooncoöperatie' van de gemeente Amsterdam.

In de bijlage vind je een aantal werkvormen om te komen tot een gezamenlijke visie.



Programma van Eisen

Het Programma van Eisen (PvE) is de ruimtelijke vertaling van jullie visie, missie en **kernwaarden**. In het PvE leggen jullie de eisen en wensen van jullie groep vast, zodat het gebouw dat jullie nieuw gaan (laten) ontwerpen of renoveren hieraan kan voldoen. De architect gaat later een ontwerp maken van jullie toekomstige wooncomplex en doet dat op basis van jullie PvE.

In een PvE voor het ontwerpen van een gebouw staat de volgende informatie:

- De functie van het gebouw.
- Het totaal te bebouwen oppervlak, uitgesplitst naar het **Bruto Vloeroppervlakte (BVO)** en het **Gebruiksoppervlakte (GBO)**.
- Ruimtes en hun functies, met het aantal vierkante meters tot in detail beschreven: woningtypen, gemeenschappelijke ruimtes en eventuele buitenruimte.
- Relatie tussen ruimtes, bijvoorbeeld een keuken in de gemeenschappelijke ontmoetingsruimte.
- Vormgeving: wensen op het gebied van kleur, soort bouw, wel/niet gelijkvloers, etcetera.
- Omgevingsfactoren en bereikbaarheid: denk aan nabijheid van scholen, winkels en andere voorzieningen, openbaar vervoer, groene ruimte, bedrijvigheid, kindvriendelijk.
- Parkeerplaatsen: zie voor de nieuwste parkeernormen [de parkeernota](#).
- Ontsluiting en bereikbaarheid.

Technische milieu-eisen:

- Materiaalkeuze: bijvoorbeeld hout voor het casco, alleen fundament van beton.
- Energieconcept: bijvoorbeeld een warmtepomp met vloerverwarming.
- Technische installaties. Hoe regelen jullie de waterhuishouding, ventilatie, verwarming en koeling?

En eisen die specifiek passen bij jullie visie, bijvoorbeeld:

- Geluid: willen jullie geluidsisolatie boven de norm bouwbesluit (vanwege een oefenruimte)?
- Licht: extra veel ramen voor meer natuurlijk licht en warmte.
- Toegankelijkheid: deurbreedtes, liften, hoogte, hellingbanen.

In hoofdstuk 3 lees je meer over het maken van een PvE voor nieuwbouw evenals tips voor het kiezen van en de samenwerking met een architect en aannemer.

Drietrapsraket: missie, visie en Programma van Eisen

Een voorbeeld: wooncoöperatie Tuba

Je maakt deel uit van een blaasorkest in Amsterdam. Je bent goed bevriend met je medemuzikanten. Een groot aantal leden van jullie orkest heeft een tijdelijk huurcontract en heeft moeite een betaalbare woning te vinden in de stad. De ruimte waar jullie altijd samen oefenen wordt over drie jaar gesloopt. Jullie willen graag in de stad blijven. Wat nu?

Eén van jullie heeft gehoord dat de gemeente Amsterdam kavels beschikbaar stelt voor groepen die huurwoningen willen bouwen met een wooncoöperatie. Jullie besluiten dat dit jullie route wordt: jullie zien in de wooncoöperatie een mooi instrument om betaalbare woningen en een oefenruimte te realiseren en besluiten samen een wooncoöperatie op te richten: wooncoöperatie Tuba. Dit vertaalt zich in de volgende missie:

Wooncoöperatie Tuba bouwt sociale en middeldure huurwoningen met gemeenschappelijke ruimtes voor muzikanten in Amsterdam.

Jullie willen een plek bieden voor Amsterdamse muzikanten, omdat het voor hen steeds moeilijker wordt om in de stad te kunnen wonen, terwijl ze de stad zoveel moois brengen. Jullie dromen van een multifunctioneel gebouw waar Amsterdamse muzikanten blijvend betaalbaar kunnen wonen, met een ontmoetingsruimte, oefenruimte en een daktuin. Verder vinden jullie het belangrijk dat er een mix van huishoudens (alleengaanden, stellen, gezinnen) en leeftijden (van nul tot tachtig jaar) komt en dat het gebouw van hout is en energie-neutraal, zo duurzaam mogelijk. Dit vertaalt zich in de volgende pijlers: voor muzikanten, meer-generatie, duurzaamheid en betaalbaar huren. Dat is jullie **visie**.

Vervolgens ga je dit vertalen naar het **Programma van Eisen**. Om verschillende typen huishoudens te kunnen huisvesten heb je verschillende woontypes nodig, deze werk je uit aan de hand van oppervlakte en indeling, net als de gemeenschappelijke ruimtes. En om te kunnen oefenen met het blaasorkest hebben jullie extra goede geluidsisolatie nodig. In het Programma van Eisen leg je vast hoe dik de muren moeten zijn en van welk isolatiemateriaal deze gemaakt moeten worden.





Foto: Bajesdorp

2.3 Organisatie

Nu je een groep hebt gevormd, je missie hebt bepaald en je visie op papier hebt gezet, kun je aan de slag met het verder optuigen van je organisatie.

Rechtsvorm kiezen en oprichten

Een belangrijke stap is het kiezen en oprichten van een rechtsvorm. Pas als je een rechtsvorm hebt, kun je met je wooncoöperatie een geldlening aangaan, **vastgoed** verkrijgen, de aansprakelijkheid van de (bestuurs)leden regelen en onderlinge afspraken vastleggen. Voor een wooncoöperatie ligt de rechtsvorm 'vereniging' het meest voor de hand, maar er wordt ook weleens gekozen voor een coöperatie of een stichting. In hoofdstuk 1 heb je al kunnen lezen over de verschillen en overeenkomsten tussen een vereniging, coöperatie en stichting.

Wat is een vereniging?

De [site van de Kamer van Koophandel \(KvK\)](#) vermeldt het volgende:

“Volgens de wet is een vereniging een rechtspersoon met leden. Een vereniging organiseert maatschappelijke activiteiten om samen met haar leden een wens of doel te bereiken, zoals sporten, politieke belangen, muziek maken of natuurbescherming.

Een vereniging richt je op met minimaal 2 leden. De leden nemen tijdens een **algemene ledenvergadering** beslissingen over bijvoorbeeld het benoemen of ontslaan van het [bestuur](#), het goedkeuren van de jaarrekening en het wijzigen van **statuten**. Deze ledenvergadering vindt minimaal 1 keer per jaar plaats. In principe hebben alle leden 1 stem op de ledenvergadering. Daarnaast heeft een vereniging een bestuur. Dit is verantwoordelijk voor de dagelijkse gang van zaken.

[...] Winst maken is nooit het doel van een vereniging, maar dat wil niet zeggen dat een vereniging geen winst mag maken. Een vereniging kan

bijvoorbeeld activiteiten organiseren om de kas te vullen. De winst die de vereniging maakt, mag je niet onder de leden verdelen. De winst moet je gebruiken voor het doel waarvoor de vereniging is opgericht. [...]

OPRICHTEN

Je richt een vereniging met volledige rechtsbevoegdheid op bij de notaris. Hij/zij/die maakt naast een notariële akte ook de statuten. In de statuten staat een aantal verplichte zaken, zoals de naam, het doel, de manier van oproepen van de leden voor de algemene ledenvergadering, de wijze van benoeming en ontslag van de bestuurders en de bestemming van het vermogen van de vereniging bij ontbinding. Om volledige rechtsbevoegdheid te krijgen, moet je de vereniging na de oprichting bij de notaris [inschrijven bij de KvK](#).”

COÖPERATIE

Zoals aangegeven in hoofdstuk 1 onderscheidt de coöperatie zich van de vereniging doordat er bij een coöperatie wel winst uitgekeerd mag worden aan de leden.

Ga voor meer informatie over de voorwaarden voor wooncoöperaties in de gemeente Amsterdam naar hoofdstuk 3.

Statuten

Als je je missie, visie en PvE hebt uitgewerkt, kun je aan de slag met de statuten. De statuten vormen de basis van hoe jullie met elkaar om willen gaan. Hierin beschrijf je de grondregels en de bepalingen van jullie organisatie. Wat in je statuten staat, moet overeenkomen met waar je je in de praktijk mee bezighoudt.

Voordat je naar de notaris stapt heb je een concept nodig van jullie **statuten**.

Hierin neem je standaard een aantal artikelen op die gaan over:

- Naam en zetel: waar is de rechtsvorm gevestigd
- Doelstelling
- Wie zijn de leden en wie zijn de bestuursleden?
- Regeling toelating leden
- Beëindiging van het lidmaatschap
- Jaarlijkse bijdragen
- Andere betrokkenen? Is er bijvoorbeeld een Raad van Toezicht?
- De **algemene ledenvergadering**
- Besluitvorming
- Aansprakelijkheid
- Geschillenregeling
- Een regeling voor het schorsen van een bestuurslid
- Functies en taken van het bestuur
- Administratie en jaarverslagen
- Statutenwijziging
- Ontbinding van de rechtsvorm en wat er bij ontbinding gebeurt met het vermogen (indien daar sprake van is)
- Huishoudelijk reglement

! Let op De gemeente Amsterdam heeft modelstatuten voor wooncoöperaties die zich willen inschrijven voor een nieuwbouwkavel. Deze dienen als voorbeeld en je bent verplicht een aantal artikelen over te nemen. Welke dat zijn wordt aangegeven op de website van de gemeente. In hoofdstuk 3 gaan we hier verder op in.

JULLIE BESLUITVORMINGSMODEL IN DE STATUTEN

Over de besluitvormingsprocessen die je in je wooncoöperatie wilt hanteren, moet je op voorhand onderling veel nadenken en praten. Dat besluitvormingsproces moet meteen goed in je statuten komen te staan. Wat er in de statuten staat, moet namelijk overeenkomen met wat je in de praktijk doet. Verderop in dit hoofdstuk beschrijven we een aantal methoden.

Huishoudelijk reglement

Als aanvulling op je statuten kun je een huishoudelijk reglement opstellen. Een huishoudelijk reglement is niet verplicht, maar het kan wel handig zijn om er een te hebben. Een huishoudelijk reglement kun je gemakkelijker aanpassen dan je statuten, je hoeft er niet voor naar een notaris.

In de statuten kun je verwijzen naar een huishoudelijk reglement waarin je bepaalde zaken verder uitwerkt. Dat zijn vaak zaken die je naar verwachting makkelijker aan wilt kunnen passen, denk aan een huisregel als 'Iedere bewoner zet zich maandelijks acht uur in voor kleine klusjes en onderhoudswerkzaamheden in en om het complex'. In een algemene ledenvergadering kun je dan gezamenlijk besluiten om van die acht uur, tien uur te maken als er omstandigheden zijn die dat vereisen, vervolgens wijzig je dat in je huishoudelijk reglement. In de statuten zet je alleen dat bewoners een bijdrage leveren aan onderhoudswerkzaamheden en dat het aantal uren daarvoor wordt vastgesteld in het huishoudelijk reglement.

Ook over huishoudelijk reglementen is het goed om eerst uitvoerig te overleggen met elkaar.

Tip! Op de website van Cooplink vind je een aantal voorbeelden van statuten en huishoudelijk reglementen van andere wooncoöperaties.

Notaris

Zodra jullie de conceptstatuten af hebben, is het tijd om een notaris te zoeken en jullie wooncoöperatie officieel te maken.

Tip! Als je naar een notaris gaat die bekend is met het fenomeen wooncoöperaties, kan dat je een hoop tijd (en dus geld!) schelen. Wil je advies over het opstellen van je statuten of het kiezen van een notaris? Neem dan contact op met !WOON.

Organisatiestructuur

De wijze waarop taken en de afstemming tussen verschillende taakvelden wordt verdeeld, is de organisatiestructuur. Het heeft dus te maken met de verdeling van taken over werkgroepen (zie hieronder) en de onderlinge afstemming tussen de werkgroepen.

In de meeste gevallen werkt een platte of horizontale organisatiestructuur het beste voor groepen die samen een wooncoöperatie gaan opzetten. Het verhoogt de betrokkenheid van de leden omdat macht en invloed gelijk zijn verdeeld. Daarnaast kunnen besluiten sneller worden genomen. Er zijn verschillende modellen voor het horizontaal inrichten van je organisatie, zoals: **sociocratie** en afgeleiden daarvan zoals **holacratie** en **sociocratie 3.0 (S3)**. En er zijn er vast nog meer.

Tip! Doe eens navraag bij andere wooncoöperaties welke methode zij gebruiken en hoe dat in zijn werk gaat. Vervolgens kiezen jullie een methode die bij jullie past en beslis je wat je wilt gebruiken van een methode.

WERKGROEPEN

Het werk kun je dus verdelen in werkgroepen (soms ook wel commissies, raden of kringen genoemd). Per werkgroep maak je afspraken over het domein van de werkgroep en welke rollen en taken daarbij horen. Voorbeelden van veel voorkomende werkgroepen zijn: interne organisatie, financiën, bouw, communicatie, community (building), juridisch. In de beheerfase komt daarbij: (klein) onderhoud, technisch beheer en tuin. Bepaal welk **mandaat** de leden van de werkgroep hebben om het werk naar eigen inzicht uit te kunnen voeren. Denk ook na over de wijze waarop de werkgroepen verantwoording afleggen aan het hoogste besluitvormende orgaan in jullie organisatie, zoals de algemene (leden) vergadering (of algemene kring). Een voorbeeld van een organisatiestructuur kun je bekijken op de [website van de Nieuwe Meent](#).

Meer weten over organisatiestructuur en de inrichting van werkgroepen? Neem dan contact op met !WOON.

Governance

Governance, een van oorsprong Engelstalig begrip, wordt in het Nederlands tegenwoordig ook veel gebruikt. De beste vertaling is 'de wijze van besturen'. Het gaat over de afspraken die je met elkaar maakt ten dienste van jullie doelstellingen, en hoe die afspraken nagekomen worden. Door je governance goed te regelen bouw je waarborgen in voor de continuïteit van je wooncoöperatie en ondervang je je eigen kwetsbaarheden.



Besluitvorming

Als je samen een wooncoöperatie gaat opzetten, moet je over een hele hoop zaken besluiten nemen met elkaar. Je gaat immers een groot project ontwikkelen om jullie eigen wooncomplex te bouwen en/of te beheren en (uiteindelijk) met elkaar te wonen. Het is een lange weg met hobbels. Het is daarom goed om al in het begin van jullie woonavontuur na te denken over de wijze waarop je besluiten wilt nemen met elkaar. Daar zijn verschillende modellen voor. We zetten er een aantal voor je op een rij.

MEERDERHEID VAN STEMEN

Dit is het meest gangbare besluitvormingsmodel bij verenigingen. Hier geldt: de meerderheid (51% of meer) beslist. Dit betekent automatisch dat er altijd een minderheid is die mogelijk niet blij is met een besluit. Zij voelen zich dan niet gehoord. De kans is daardoor klein dat je het met dit model lang volhoudt met elkaar en je in staat bent een duurzame organisatie op te bouwen. Misschien werkt het voor jullie groep wel, maar neem dit in elk geval in overweging voordat je dit model kiest.

Voor het nemen van besluiten die worden gedragen door *alle leden* bestaan verschillende modellen. We noemen er een paar:

DEEP DEMOCRACY

Een democratie baseert zich op het principe van 'de meeste stemmen gelden'. In een Deep Democracy telt de stem van de minderheid echter net zo goed. Dat levert een hoop dialoog, discussies en conflict op, maar dat is dan ook precies de bedoeling. Op [deze website](#) meer informatie over deze methode.

CONSENT

Besluitvorming op basis van consent houdt in dat een besluit wordt genomen, wanneer geen van de aanwezigen *overwegend en beargumenteerd bezwaar* heeft tegen een voorstel. Dit betekent dat je met het voorstel *kunt leven*. Het is dus niet nodig dat iedereen 100% 'voor' is, maar dat er geen redenen (meer) zijn om het *niet te doen*. Daarbij geldt het collectieve belang en het gezamenlijk doel als uitgangspunt: 'is dit voorstel goed genoeg om te proberen?' Het is de taak van de indiener om het voorstel goed voor te bereiden, en de leden ruim van tevoren te

voorzien van de informatie die zij nodig hebben om het voorstel te begrijpen en een weloverwogen stem in te brengen. Komt er toch een bezwaar, dan wordt de indiener ervan uitgenodigd om het bezwaar toe te lichten met argumenten. Soms kan het voorstel aangepast worden of kan er een toevoeging gedaan worden om het te verbeteren, zodat er toch consent bereikt kan worden.

CONSENSUS

Bij consensus besluitvorming wordt er naar een oplossing gezocht waar *iedereen* actief achter staat. Er wordt dus alleen een besluit genomen als iedereen echt vóór is. Bij een **veto** (tegenstem) gaat het niet door.

Wat is nu het verschil consensus en consent?

Het grootste verschil zit in de wijze waarop een voorstel uiteindelijk wordt aangenomen. Bij consensus wordt een voorstel aangenomen als de leden allemaal 'voor' zijn. Bij consent wordt een besluit aangenomen als de leden 'geen overwegend bezwaar' hebben. Dit lijkt een klein verschil, maar in de praktijk kan het grote gevolgen hebben. De persoon die consent geeft hoeft niet voor het voorstel te zijn, alleen maar niet tegen. Dit betekent dat besluitvorming sneller kan verlopen, er hoeft niet oeverloos te worden overlegd om tot een besluit te komen waar iedereen helemaal achter staat.

Tip! Nog geen ervaring met de door jullie gekozen methode? Wijs een klein groepje aan dat zich erin gaat verdiepen om deze te kunnen borgen in jullie organisatie. Wijs één of twee voorzitters of gespreksleiders aan die de bijeenkomsten gaan leiden volgens de methode. Evenals een aantal vaste notulisten. Ook kun je een (tijdelijke) werkgroep in het leven roepen die zich bezig gaat houden met het voorbereiden van de **plenaire vergaderingen**.

MEER WETEN?

Wil je een basistraining in de consentmethode of Deep Democracy? Dan kun je bij !WOON terecht.

Vergaderstructuur

Jullie besluitvormingsmodel zal voor een groot deel voorschrijven hoe jullie vergaderingen zullen verlopen, welke voorbereiding deze vereisen en welke taken en rollen daarbij horen. Denk aan een voorzitter (degene die de agenda samenstelt en de vergaderingen leidt, de tijd bewaakt) en notulist. Bepaal met elkaar of dit vaste rollen zijn voor een bepaalde periode, of dat je per vergadering rouleert. En bedenk: zijn er andere rollen die van pas komen, zoals een gespreksleider of facilitator?

Informatie en interne communicatie

Hoe zorg je dat iedereen voldoende geïnformeerd is om mee te kunnen doen? Hoe houd je elkaar op de hoogte van de voortgang: via een interne maillijst, appgroep, een intern digitaal prikbord, wekelijkse of maandelijkse vergaderingen? Hoe zorg je voor afstemming, hoe bewaak je de koers? Waar zet je je documenten neer en hoe zorg je dat deze toegankelijk zijn voor (nieuwe) leden? Bespreek met elkaar wat voor elk van deze punten de handigste manier is. Ook of je van een gratis systeem gebruik wilt maken of een betaalde dienst.

Tip! Maak een (digitaal) informatieboekje voor nieuwe leden met de belangrijkste informatie op een rij, inclusief uitleg ingewikkelde termen en links naar bestanden. Ook kun je werken met een buddysysteem, waarbij je een ervaren lid koppelt aan een nieuw lid. Deze persoon kan de newbie dan wegwijs maken en vragen beantwoorden.



2.4 Communicatie

Het is goed om met elkaar te bedenken hoe je jezelf naar buiten toe wilt presenteren en hoe je je initiatief in vijf zinnen kunt pitchen aan de groenteboer, je buurvrouw, de bankmedewerker en ambtenaar. Om leden, een kavel of gebouw en geld te krijgen, zul je anderen immers moeten meekrijgen in jouw plan. Wat is de meerwaarde van jullie wooncoöperatie? Wat komen jullie brengen, voor de stad en de buurt?

Bedenk een naam!

Misschien kennen jullie elkaar al langer en zijn jullie er zo uit, dan kun je vlug door naar stap twee. Is het wat lastiger? Dan kun je ook eerst een werknaam kiezen die je op een later tijdstip wijzigt. Wat helpt bij het kiezen is om het idee dat iedereen knetterblij moet worden van de naam, te vervangen door: kan iedereen ermee leven? Maak er een leuke middag van waarin je samen gaat brainstormen door namen op te schrijven. Bedenk bijvoorbeeld een (werk)naam met de naam van jullie complex erin of een verbastering daarvan (zoals Copekcabana, [zie pagina 95](#)). Dat communiceert makkelijker en verhoogt de herkenbaarheid van jullie initiatief.

Vertaal jullie visie in pakkende teksten

Houd het kort en bondig. In dit informatietijdperk hebben mensen nog maar een korte spanningsboog, zeker online. Beperk je tot de kern. Gebruik de kernachtige visie die je hebt gebruikt om interesse te wekken bij je vrienden en kennissen (en werk die later verder uit).

Tip! Geen schrijftalent in je groep? Vraag iemand uit je netwerk, daar is vast wel een schrijfwonder te vinden!

Zorg voor een e-mailadres en telefoonnummer waarop je bereikbaar bent

Je kunt kiezen voor een gratis e-mailadres met een extensie van het bedrijf waarvan je de diensten afneemt (zoals Gmail). Wil je een iets professionelere uitstraling, dan kies je een eigen e-mailadres dat bijvoorbeeld gekoppeld is aan de domeinnaam van je website. Zoals: info@wooncoöperatieamsterdam.nl

Maak een (simpele) huisstijl voor jullie wooncoöperatie

Heb je een creatieveling in je groep of kennen jullie iemand die een huisstijl en simpel logo of woordmerk kan ontwikkelen voor jullie wooncoöperatie? Mooi! Dat komt jullie herkenbaarheid ten goede. In het wilde woud dat het Nederlands woonlandschap heet, moeten jullie je wel kunnen onderscheiden. Een huisstijl bestaat sowieso uit een aantal basiskleuren, lettertype (tip: gebruik er niet meer dan drie) en eventueel een logo of woordmerk.

Maak een website en houd deze actueel

Er zijn veel verschillende websitemakers waar je snel en eenvoudig een website mee uit de grond stamp. Op websites als [tooltester.com](https://www.tooltester.com) kun je de verschillende websitemakers vergelijken om te bepalen wat goed bij je past. Uiteraard kun je ook helemaal zelf een website bouwen, het is maar hoeveel tijd je erin wilt steken.



Netwerken

Begin niet pas met communiceren met je achterban als je iets van ze nodig hebt (geld bijvoorbeeld), maar begin ruim van tevoren, het liefst bij aanvang. Het opbouwen van een warm netwerk kost immers tijd. Wacht dus niet te lang met het betrekken van anderen bij jullie mooie initiatief! Lanceer die website en maak je collega's, burens, vrienden, kennissen, familieleden, studiegenoten, medesporters en wandelmaatjes deelgenoot van je plannen.

Tip! Claim een URL zodra jullie een naam hebben voor jullie groep! Dit kan al voor een euro per jaar (let wel op addertjes onder het gras – lees de kleine lettertjes).

Een organisatorische tip! In het begin is jullie groep nog klein (vanwege de effectiviteit voor je besluitvorming), maar je kunt wel een vriendenkring of 'buitenring' maken van mensen die jullie wooncoöperatie een warm hart toedragen. De binnenring bestaat uit de kartrekkers en is het meest actief. De buitenring is meer ondersteunend aan de binnenring. Leden kunnen op verzoek bepaalde taken oppakken zoals: belangrijke documenten uitpluizen, communicatie, een informatiebijeenkomst voorbereiden. Dit is ook de groep mensen die je als eerste kunt aanschrijven zodra jullie gaan starten met een eventuele crowdfundingcampagne.

Verstuur nieuwsbrieven

Zodra je project een beetje begint te lopen, is het tijd om je leden, maar ook andere (toekomstige) betrokkenen zoals (toekomstige) investeerders, de gemeente, bouwers of architecten van jullie voortgang op de hoogte te houden. Zo houd je je netwerk warm. Dit kan bijvoorbeeld via een nieuwsbrief. Daar zijn handige programma's voor die je veel werk uit handen kunnen nemen. Met wat online speurwerk kun je al ver komen in je zoektocht naar een programma dat bij je past. Of doe eens navraag bij andere wooncoöperaties.

Tip! Zorg voor een knop op je website waar mensen zich makkelijk kunnen inschrijven voor de nieuwsbrief. Daarnaast ben je verplicht om mensen ook de mogelijkheid te geven om zich eenvoudig weer uit te schrijven (opting out). Sommige applicaties hebben dit standaard geïntegreerd en nemen je dus werk uit handen.

In je nieuwsbrief deel je updates over de voortgang van jullie project, belangrijke mijlpalen en successen (hoera we hebben een kavel!), oproepen aan je netwerk ('Onze crowdfunding gaat van start!'), verslagen van heidagen of andere groepsmomenten, bouwupdates, artikelen waarin je kennis deelt of een opiniestuk.

Social media

De kans is groot dat jouw doelgroep ook actief is op social media. Wees daarbij wel kritisch wie en wat je wilt bereiken en welk kanaal daar het beste bij past. Facebook is bij uitstek geschikt om je vriendennetwerk aan te spreken en uit te breiden, Twitter is meer een nieuws- en discussieplatform (handig: je kunt er ook veel lokale politici vinden) en LinkedIn is geschikt om je zakelijke netwerk aan te spreken en vergroten. Op Instagram, TikTok en Snapchat zit doorgaans een wat jonger publiek, maar daar kun je niet echt veel tekst kwijt, dus minder geschikt voor informatievoorziening.

Welke kanalen je ook kiest, het is leuk als ze ook een beetje bijgehouden worden. Een Facebookpagina waarbij de laatste post een jaar geleden is geplaatst, is niet de beste reclame voor je groep.



2.5 Financiering (globaal)

Als je zelf – dus zonder een marktpartij zoals een **woningbouwcorporatie** – een wooncoöperatie wilt realiseren, zul je deze ook zelf moeten financieren. Hoe doe je dat?

Globaal bestaat de financiering van een wooncoöperatie uit:

- Een hypotheek van de bank (tot ongeveer 70%).
- Eigen inleg van de leden (in Amsterdam is dat 5%). Dit kan komen uit eigen middelen, leningen, subsidies en crowdfunding.

Deze vorm van financiering wordt ook wel 'gestapelde financiering' of 'pizza-financiering' genoemd.

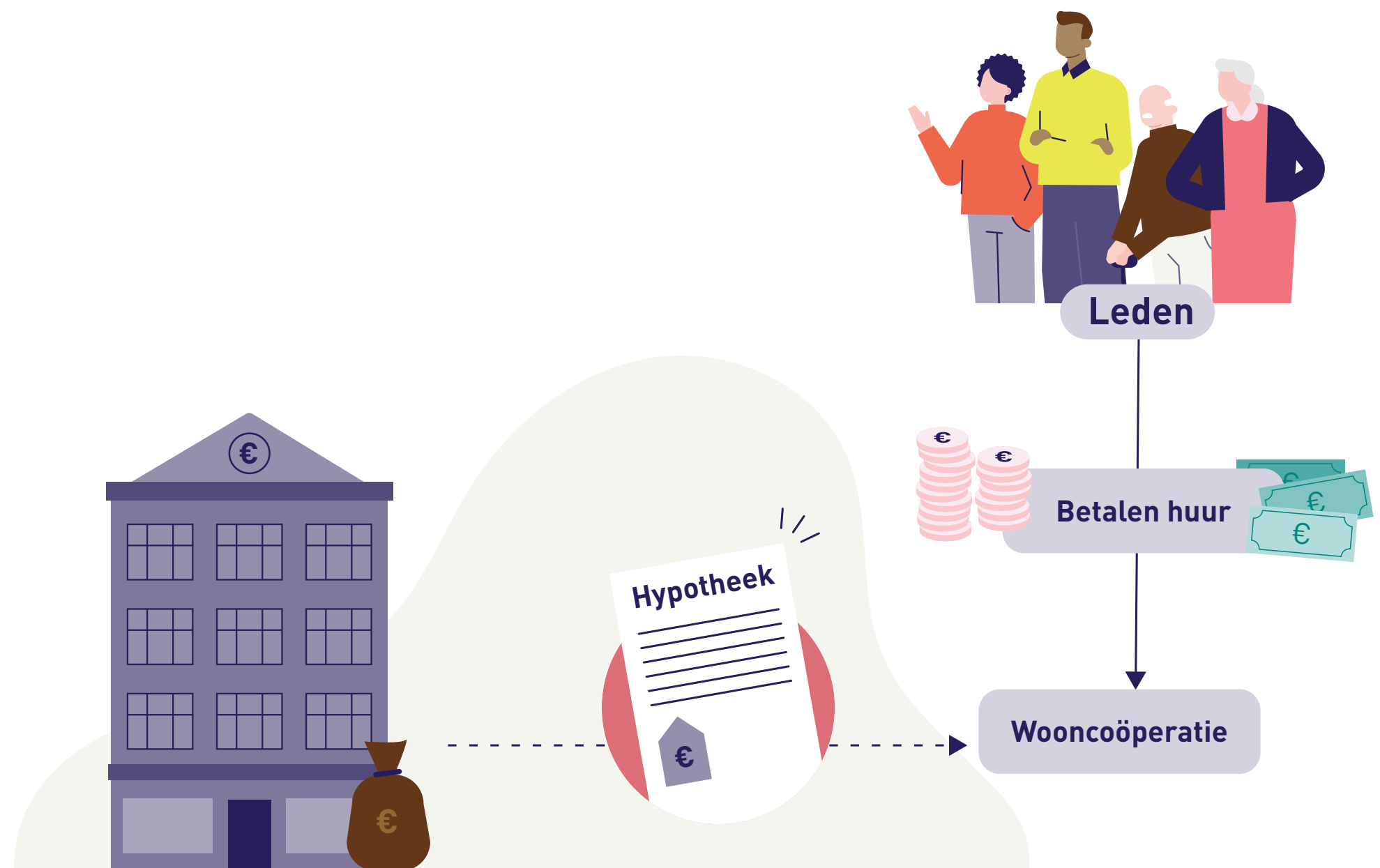
Waarom financiert de bank maar tot 70%? Dat is omdat de wooncoöperatie gezien wordt als een zakelijke klant (want verhuurder van woningen).

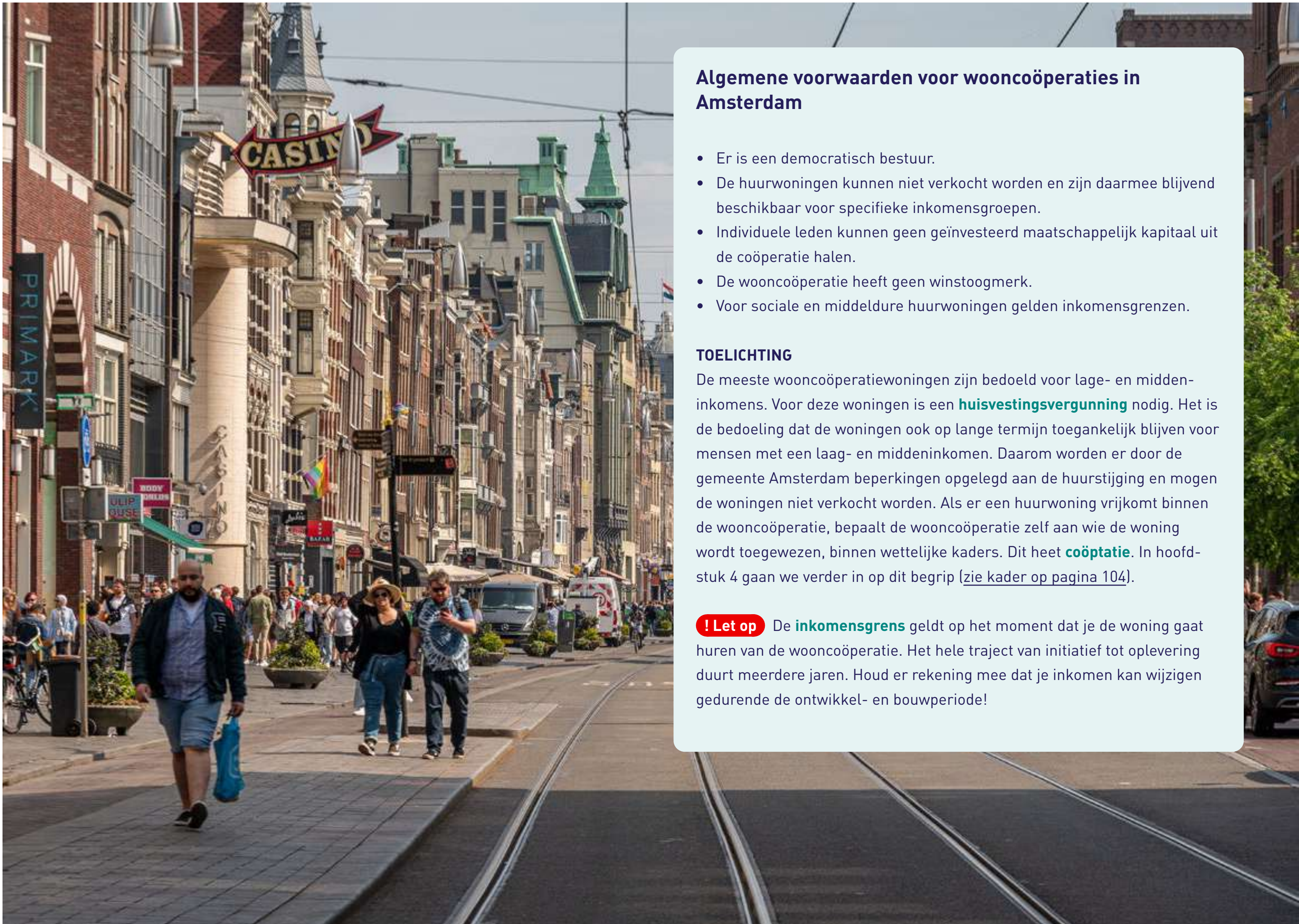
Tip! Er zijn veel subsidies te krijgen op het gebied van energie en duurzaam en circulair bouwen, het Rijk heeft momenteel de Stimuleringsregeling Wonen en Zorg, een regeling voor groepen die overwegend voor 55-plussers willen bouwen en in Amsterdam kun je ongeveer 20% van de **stichtingskosten** lenen van de gemeente, meer daarover lees je in het kader 'Actieplan Wooncoöperaties Amsterdam' en in hoofdstuk 3.

Zoals je in onderstaande afbeelding kunt zien, neemt de rechtspersoon de hypotheek. Hierbij geldt niet het individuele inkomen van de leden, maar kijkt de bank naar de huurinkomsten over een langere periode.

! Let op Begin op tijd met het aanvragen van een bankrekening! Het kan namelijk een halfjaar duren voordat je een bankrekening hebt. Omdat wooncoöperaties meerdere financieringsbronnen hebben, gaan er bij de bank dikwijls alarmbellen af. Dit heeft te maken met de verscherpte regelgeving rondom witwassen en terrorisme waardoor banken elke geldstroom moeten kunnen natrekken. Kom je er niet uit met de bank? Neem dan contact op met !WOON.

In hoofdstuk 3 lees je meer over de financiering van een nieuwbouwcoöperatie.





Algemene voorwaarden voor wooncoöperaties in Amsterdam

- Er is een democratisch bestuur.
- De huurwoningen kunnen niet verkocht worden en zijn daarmee blijvend beschikbaar voor specifieke inkomensgroepen.
- Individuele leden kunnen geen geïnvesteerd maatschappelijk kapitaal uit de coöperatie halen.
- De wooncoöperatie heeft geen winstoogmerk.
- Voor sociale en middeldure huurwoningen gelden inkomensgrenzen.

TOELICHTING

De meeste wooncoöperatiewoningen zijn bedoeld voor lage- en middeninkomens. Voor deze woningen is een **huisvestingsvergunning** nodig. Het is de bedoeling dat de woningen ook op lange termijn toegankelijk blijven voor mensen met een laag- en middeninkomen. Daarom worden er door de gemeente Amsterdam beperkingen opgelegd aan de huurstijging en mogen de woningen niet verkocht worden. Als er een huurwoning vrijkomt binnen de wooncoöperatie, bepaalt de wooncoöperatie zelf aan wie de woning wordt toegewezen, binnen wettelijke kaders. Dit heet **coöptatie**. In hoofdstuk 4 gaan we verder in op dit begrip ([zie kader op pagina 104](#)).

! Let op De **inkomensgrens** geldt op het moment dat je de woning gaat huren van de wooncoöperatie. Het hele traject van initiatief tot oplevering duurt meerdere jaren. Houd er rekening mee dat je inkomen kan wijzigen gedurende de ontwikkel- en bouwperiode!

2.6 Grond (of gebouw)

Uniek in Nederland: het Actieplan Wooncoöperaties, dat de gemeente Amsterdam in 2020 presenteerde. De gemeente maakt daarmee als eerste in Nederland ruimte voor wooncoöperaties in haar **grondbeleid**. Dit maakt het een stuk makkelijker om een wooncoöperatie te realiseren. Het Actieplan bestaat uit een aantal 'routes' of opties.



Route 1: nieuwbouw op gemeentelijke kavels

Deze optie is op het moment het meest kansrijk in Amsterdam. Tot 2024 worden er veertien nieuwbouwkavels voor wooncoöperaties aangeboden door de gemeente, verspreid door de stad. Bekijk de kavelkaart om te zien waar deze kavels liggen en om op de hoogte te blijven van actueel aanbod. Over de inschrijfprocedure lees je meer in hoofdstuk 3.

! Let op Voordat je aan een selectie mee kunt doen, moet je wooncoöperatie ingeschreven staan in de **Kaartenbak**.

Route 2: transformatielocaties

Een **transformatielocatie** kan bijvoorbeeld een voormalig bedrijventerrein zijn waar een woonbestemming op komt. Of een heel gebied dat van bestemmingsplan wijzigt. Zo'n gebied is bijvoorbeeld Buiksloterham in Amsterdam-Noord. Buiksloterham verandert van een industrieel bedrijventerrein in een circulaire stads-wijk gericht op wonen en werken. Het is de verwachting dat er steeds meer nieuwbouw gerealiseerd zal worden op transformatielocaties als deze.

Route 3: ontwikkelbuurten

De gemeente Amsterdam investeert extra in een aantal buurten in Noord, Zuidoost en Nieuw-West door met bewoners, **woningbouwcorporaties** en andere partijen te onderzoeken waar de prioriteiten liggen en welke woningen en voorzieningen daarbij horen. In een aantal buurten wordt er ook gekeken hoe wooncoöperaties een rol kunnen hebben in deze plannen. De gemeente geeft nieuwbouwkavels uit voor bewoners die met hun wooncoöperatie zelf betaalbare huurwoningen willen ontwikkelen. Dit gebeurt bijvoorbeeld al in de Jacob Geelbuurt en aan het August Allebéplein in Nieuw-West.

Route 4: bestaande bouw

Op het moment dat dit handboek verschijnt, is er nog geen gemeentelijk **vastgoed** beschikbaar voor wooncoöperaties. Evenmin zijn er woningbouwcorporaties bekend in Amsterdam die bereid zijn om vastgoed tegen een maatschappelijke

prijs over te dragen aan de bewoners. Voordat daar mogelijkheden voor komen, is er dus nog wat meer geduld nodig.

Toch inspiratie opdoen? Ga naar het interview met [wooncoöperatie Overhoop in Utrecht](#). Deze bewoners zijn erin geslaagd om het **vastgoed** over te nemen van **woningbouwcorporatie** Mitros.

In hoofdstuk 5 lees je wat er komt kijken bij het verwerven van een bestaand pand met je wooncoöperatie.

Tip! Houd de zelfbouwpagina van de gemeente in de gaten of abonneer je op de [nieuwsbrief van Team Zelfbouw](#) om op de hoogte te blijven van kansen en ontwikkelingen.

Tip! Heb je vragen over de **Kaartenbak**, kavels voor wooncoöperaties of het leenfonds? Stuur dan een e-mail naar wooncoops@amsterdam.nl

Kijktip! Webinar van De Warren [‘Hoe doen jullie dat nou, zo'n wooncoöperatie?’](#)

Hoe kan !WOON mij helpen?

Bijvoorbeeld: als je zelf een groep wilt oprichten en je niet weet hoe dit aan te pakken, dan kan !WOON je daarbij helpen. Als je eenmaal een enthousiaste groep om je heen hebt verzameld, kunnen we samen kijken hoe we de groep zodanig tot een serieuze partij kunnen vormen dat je mee kunt doen met selecties van de gemeente. Hoe je een goed plan formuleert om in te dienen bij een selectie van de gemeente, of bij de woningbouwcorporatie voor het overnemen van vastgoed (zie hoofdstuk 4), is ook iets waar !WOON je graag bij ondersteunt.

Misschien hoef je zelf geen nieuwe wooncoöperatie op te richten, maar kunnen jij en je groep je mogelijk aansluiten bij bestaande groepen. !WOON organiseert meetups (netwerkbijeenkomsten) voor startende wooncoöperaties die leden zoeken en individuen die zich bij een bestaande groep willen aansluiten. Houd vooral [onze agenda](#) in de gaten.

Links uit dit hoofdstuk

Gemeente Amsterdam

- amsterdam.nl/zelfbouw
- [Infopagina over de wooncoöperatie](#)
- [Overzicht van relevante documenten](#)
- [Parkeernormen](#)
- [Kaartenbak wooncoöperaties](#)
- [Kaart met kavels voor wooncoöperaties](#)
- [Ontwikkeldbuurten](#)

Platforms en communities

- [Prikbord Gemeente Amsterdam Wonen en leefomgeving](#)
- [Platform Wooncoöperaties Amsterdam](#)
- [Woongroep.net](#)
- [Facebookgroep Gemeenschappelijk wonen, Wooncoöperaties en Woongroepen](#)
- [Cooplink: Kennisnetwerk Wooncoöperaties](#)
- [Crowdfunding](#)

Kamer van Koophandel

- [Informatiebank: De vereniging](#)
- [Ondernemersplein: Rechtspersoonlijkheid](#)
- [Ondernemersplein: Regel het bestuur en toezicht van uw organisatie](#)

Overige links

- [Juridische infopagina van Cooplink](#)
- [Stimuleringsregeling Wonen en Zorg \(SWZ\)](#)
- [Warren Webinar ‘Hoe doen jullie dat nou, zo'n wooncoöperatie?’](#)
- [Agenda !WOON](#)

Interview met Akropolistoren

Hans Arends is betrokken bewoner en één van de initiatiefnemers van de Akropolistoren, een beheercoöperatie op humanistische gronden. Verdeeld over 43 **sociale huurwoningen** en 43 middenhuur woningen, wonen bewoners van 55 jaar en ouder. Het pand is gebouwd door en eigendom van **woningbouwcorporatie** de Alliantie.



Hans: “Ik ga hier niet meer weg. Als ik uit het raam kijk, zie ik de koeien in de weilanden van Waterland; ik zie Durgerdam, Schellingwoude, wij zitten echt op een gigantisch mooie plek. En daarnaast woon ik hier vanwege de gelijkgestemdheid. Bij ons zijn dat de humanistische waarden waarop we een groep hebben gevormd en hier wonen. Ik denk dat veel mensen op een bepaald tijdstip in hun leven behoefte hebben aan wat meer gezelligheid, aan meer ‘samen’.

De Akropolistoren is een beheercoöperatie. Het gebouw is niet van ons maar van woningbouwcorporatie de Alliantie, wij zijn huurders. Veel bewoners hebben wel een eigen woning gehad, maar zochten iets nieuws voor hun laatste levensfase. Zij zijn echt blij dat ze van veel sores die bij een eigen huis komen kijken af zijn. Dat ze dat kunnen overdragen aan een club die hier al honderd jaar professioneel mee bezig is. Maar dat betekent niet dat de bewoners achter de geraniums af zitten te wachten wat er allemaal gebeurt. Mensen voelen zich echt betrokken, meer dan in de gemiddelde woontoren. We hebben een vijftal bewonerscommissies, waaronder een

“Bewoners zitten niet achter de geraniums af te wachten wat er allemaal gebeurt. Mensen voelen zich echt betrokken, meer dan in de gemiddelde woontoren.”

technische commissie, de Alliantie komt pas in beeld als het om grote problemen aan het gebouw gaat. De initiatiefnemers zijn hier al vanaf 2009 bezig, zelf ben ik ingestapt in 2015. In de zomer van 2017 zijn de deuren opengegaan en wonen mijn vrouw en ik hier. Met in totaal honderd mensen zijn we echt een mini-kosmos. En dan is niet altijd alles pais en vree, er wordt heus geklaagd hier. Maar uit een recente enquête blijkt overall een grote tevredenheid, vooral als het gaat om het gebouw en het samenwonen. We kennen elkaar ook allemaal, we groeten elkaar en er zijn spontaan allerlei clubs ontstaan: de leesclub, de fietsclub, de filmclub.

“Wij zien dat woningbouwcorporaties inmiddels ook meer nadenken over het concept wooncoöperaties.”

Om een betrokken groep als deze in stand te houden, is het ontzettend belangrijk dat wij zelf nieuwe bewoners kunnen kiezen. We zijn een woongemeenschap op humanistische basis, ook nieuwe huurders moeten zich in die filosofie kunnen vinden. De Alliantie dacht hier niet gelijk hetzelfde over, we werden geconfronteerd met een **woningbouwcorporatie** ‘oude stijl’. We zaten al twee jaar heel serieus met de Alliantie om de tafel, het pand stond al, toen ze op het allerlaatst zeiden: ‘het toewijzingsrecht is alleen voor de eerste groep bewoners, daarna nemen wij het over’. Dit was een paar dagen voor we officieel zouden openen, en toch was onze reactie: ‘dan doen we het niet’. We hebben met de gemeente erbij met de Alliantie gepraat. De bezwaren van de Alliantie bleken vooral juridisch. We hebben uiteindelijk goede afspraken kunnen maken. Wij maken nu een eerste keuze op basis van onze wachtlijst, en daarnaast gelden de voorwaarden van de Alliantie en **sociale huur**.

Samenwerken met de Alliantie is tot op het laatst een zoektocht geweest. Maar we hebben in hen een voortreffelijke partner gevonden, namelijk één – en dat is heel belangrijk – die bereid is om mee te denken. Zij stapten in een woonvorm die voor hen nieuw was. Bij hen moest echt het roer om. Wij zien dat woningbouwcorporaties inmiddels ook meer nadenken over het concept wooncoöperaties. Al is dat nog wel veel meer een *top-down* benadering: zij bedenken waar iets komt en als het staat, nodigen ze mensen uit. Maar op die manier kan een groep niet organisch ontstaan en groeien, terwijl dat juist zo belangrijk is.

Het is namelijk noodzakelijk dat je al in een heel vroeg stadium zelf begint met nadenken over wat je wensen zijn, zonder deze meteen vast te timmeren in regeltjes. Als groep moet je vanuit een positieve grondhouding tot een aantal ideeën en voorwaarden komen. In een later stadium heb je namelijk altijd derde partijen nodig, in ons geval de Alliantie, om de woontoren ook echt te bouwen. Als je dan je voorwaarden al paraat hebt, kun je gelijk vanaf het begin van de bouw, vanaf het eerste moment dat je met een architect en de woningbouwcorporatie om de tafel zit, aangeven wat je wel en niet wilt. Bij ons is dat onvoldoende gebeurd. Ons uitgangspunt was altijd een leeftijdsbestendig gebouw, maar nu zitten we toch met een plein dat een soort skischans is waar ouderen gewoon niet overheen komen. Dat zou niet gebeurd zijn, als de architect al vanaf het begin bij de ontwikkeling betrokken was.”

de-akropolistoren.nl

Interview met de Nieuwe Meent

De Nieuwe Meent (dNM) wordt de eerste wooncoöperatie in Amsterdam die volledig is gebaseerd op de principes van *commoning*: gedeeld gebruik en beheer. Bij een *common* nemen burgers zelf verantwoordelijkheid om een project binnen de openbare ruimte te regelen en verwezenlijken. Inti Mego is nu zo'n twee jaar betrokken bij dNM en onderdeel van de werkgroep Design. Niels Jongerius is oprichter van het eerste uur en voormalig voorzitter. Hij is nu lid van de werkgroep Community.



Inti: “De basis van onze wooncoöperatie bestaat uit vier pijlers: diversiteit, duurzaamheid, zorg en *commoning*. We bouwen echter niet alleen een pand, maar ook een woongemeenschap van de grond af op. Soms denk ik: we hadden het ook bij de pijler diversiteit kunnen houden, we hebben onze handen al vol genoeg. Wat ik tof vind aan dNM is dat we het allemaal met elkaar aangaan, hoe ingewikkeld het soms ook is.”

“We bouwen niet alleen een pand, maar ook een woongemeenschap van de grond af op.”

Niels: “Een groot deel van onze groep bestaat uit geschoolde, activistische mensen die gewend zijn om veel van hun tijd te besteden aan sociale projecten, of het nu gaat om een demonstratie organiseren of een moestuin opzetten in de buurt. Maar als je moeite hebt om je rekeningen te kunnen betalen, ga je niet nog eens tien uur per week onbetaald werk doen voor een wooncoöperatie, hoe leuk of belangrijk je het project ook vindt. Dan heb je andere prioriteiten. Op het moment is de default dus nog dat alleen hoogopgeleide mensen met een vaste baan en een goed inkomen een wooncoöperatie starten. Het leidt automatisch tot een vorm van zelfselectie die niet divers is.”

Letterlijk en figuurlijk ruimte

Inti: “Om diversiteit als criterium echt waar te kunnen maken, hebben we twee externe experts aangetrokken om ons te helpen. We hadden al een safe space voor mensen van kleur waar ze alles kunnen vragen wat ze maar willen. Wie interesse heeft, krijgt een buddy toegewezen om waar nodig te helpen. Er moet, letterlijk en figuurlijk, ruimte zijn om aan te kunnen geven wat je nodig hebt.”

Niels: “Diversiteit gaat over kleur, klasse, mobiliteit, etniciteit, religie, geslacht... Maar ook over bijvoorbeeld generatie, of opleidingsniveau. Diversiteit biedt je groep een bepaalde manier van weerbaarheid.

We brengen allemaal onze eigen kunde en talenten mee. Als je kijkt naar hoe leden van een woongemeenschap elkaar onderling ondersteunen, kan een diverse groep op veel verschillende vlakken voor support zorgen.”

Inti: “Wat ik heb geleerd: als je werkelijk een diverse groep wilt, moet je beginnen met uit te leggen wat een wooncoöperatie is. Ik weet dat toevallig omdat ik eerder in een zelfbeheerpand in Amsterdam heb gewoond en heb meegewerkt aan het opzetten van de ecologische wijk lewan in Nijmegen. Maar de meeste mensen kennen qua woonvormen alleen huur en koop. Ik leg het meestal zo uit: als in jouw **sociale huurwoning** het toilet kapot gaat, bel je de **woningbouwcorporatie**. Als je bij dNM komt te wonen, bel je iemand van onze groep, en zoek je met elkaar uit wat er aan de hand is en wie dat kan repareren.”

“Als je kijkt naar hoe leden van een woongemeenschap elkaar onderling ondersteunen, kan een diverse groep op veel verschillende vlakken voor support zorgen.”

Hokje

Niels: “We doen weinig concessies aan onze idealen. Dat leidt soms tot heftige keuzes.”

Inti: “Zo gingen de houtprijzen omhoog, waardoor ons plan mogelijk te duur zou worden. We hebben nu op andere kosten bezuinigd zodat we niet te veel van de pijler duurzaamheid afknabbelen. Geld is ook een uitdrukking van wat je – bewust of onbewust – belangrijk vindt, wat je iets waard vindt.”

Niels: “We bouwen dNM in zorg voor elkaar. Ik denk dat dat voor mensen een fijn perspectief is. Onze maatschappij is ingericht op het heteronormatieve kerngezin met één à twee kinderen. Veel mensen passen niet in dat hokje maar willen wel graag met elkaar samenleven. Daarom spreekt het idee van een wooncoöperatie ze zo aan: dat je een niet-vastomlijnde relatie hebt met de mensen waar je in fysieke nabijheid mee leeft. En die zoveel meer zijn dan een buur. Je weet dat je aan kunt schuiven als je honger hebt, dat je op zondag samen aan de tuin werkt, dat er altijd wel iemand is die op je kind kan passen.”

Inti: “Als dat DNA eenmaal staat, verdwijnt het niet zomaar. Zelfs al zou de hele groep op het eind uit elkaar vallen, dan nog heb je het fundament gelegd voor een andere groep om het over te nemen en er een succes van te maken. Ik heb dat al eens eerder zien gebeuren bij een woongroep. Je investeert hoe dan ook in iets goeds.”



Tips van Niels en Inti

Inti: “Begin met een kleine kerngroep. Discussieer over je **kernwaarden**, laat ze checken en leg ze vast. Laat dat je uitgangspunt zijn.”

Niels: “Vraag hulp. We hebben meer van dit soort projecten in Nederland nodig. Dat kan alleen maar als meer mensen erbij betrokken raken. De hulp die mensen aanbieden, zorgt er ook voor dat wooncoöperaties meer bekendheid krijgen. Je helpt niet alleen jezelf ermee, je helpt de hele beweging.”

nieuwemeent.nl

Nieuwbouw

Hoofdstuk 3

▶ 3.1	Wat is een nieuwbouwcoöperatie?	51	▶ 3.4	De gemeentelijke selectieprocedure nader verklaard	71
▶ 3.2	De stappen van een nieuwbouwcoöperatie	53	• De Kaartenbak	71	
•	De oriëntatiefase	53	• Modelstatuten	71	
•	De ontwikkelingsfase	56	• Inschrijven op een nieuwbouwkavel	72	
▶ 3.3	Hoe financier je een nieuwbouwcoöperatie?	65	• Ingeloot en werken aan een kavelspecifieke visie	72	
•	Lenen bij een bank	65	• Plan van aanpakfase	74	
•	Leenfonds voor wooncoöperaties	65	• De realisatiefase	75	
•	Eigen inleg	66	▶ Links uit dit hoofdstuk	76	
•	Crowdfunding	66			
•	Overige subsidies en stimuleringsleningen	67			
•	Overzicht financiering	67			
•	Liquiditeitsplanning	68			
•	Stroomschema gemeentelijke selectieprocedure	69			

Hoofdstuk 3

Nieuwbouw

“Ik geloof er heilig in dat wanneer je in zo’n project woont en daar steeds uitgedaagd en geprikkeld wordt, dat dat helpt om het hoofd helder te houden.”

— Han de Jong, Eureka!

In dit hoofdstuk beschrijven we eerst wat een nieuwbouwcoöperatie is en vervolgens welke stappen er zijn in het ontwikkelings- en bouwproces van een nieuwbouwcoöperatie. Waar moet je als wooncoöperatie op letten in het algemene bouwproces? Vervolgens bespreken we het selectieproces voor een nieuwbouwkavel voor een wooncoöperatie in Amsterdam én de stappen die, eenmaal geselecteerd, nodig zijn om tot bouwen over te kunnen gaan. Ook de financiën komen in dit hoofdstuk aan bod.



3.1 Wat is een nieuwbouwcoöperatie?

In het Actieplan Wooncoöperaties staat dat de gemeente Amsterdam verschillende kavels beschikbaar stelt voor nieuwbouwcoöperaties. [Een kaart met locaties kun je hier vinden.](#)

! Let op De gemeente Amsterdam gebruikt de term nieuwbouwcoöperaties niet (maar hanteert gewoon ‘wooncoöperaties’). In dit handboek doen wij dat wel, om het verschil tussen de verschillende wooncoöperatievormen zo duidelijk mogelijk weer te geven.

Bij een nieuwbouwcoöperatie ben je als groep zelf verantwoordelijk voor het bebouwen van een stuk grond met betaalbare huurwoningen. Jullie regelen zelf de financiering en zijn opdrachtgever voor de architect, procesbegeleider en aannemer. Het ontwikkel- en bouwproces nemen een lange tijd in beslag. Jullie zijn zo vier jaar bezig voordat de woningen worden opgeleverd. De nieuwbouwcoöperatie biedt weliswaar kansen om je droomwooncoöperatie te realiseren, maar wees je ervan bewust: nieuwbouw is een taai proces.

De nieuwbouwcoöperatie is een vorm van zelfbouw waarbij dus de verantwoordelijkheid – het opdrachtgeverschap – bij de toekomstige bewoners (leden van de wooncoöperatie) ligt. Als opdrachtgever huur je specialisten in om het woongebouw te kunnen realiseren.

De nieuwbouwcoöperatie kent net als elke coöperatie een aantal fasen. Die fasen hebben niet alleen betrekking op het planningsproces maar ook op het organisatorische aspect. In een wooncoöperatie gaat het altijd om een gedeelde visie: je moet het met anderen eens worden wat je samen gaat doen. Dat vergt zeker in het begin tijd. Verderop in het proces maakt dat het echter gemakkelijker om knopen door te hakken en om nieuwe leden bij de wooncoöperatie te betrekken.

Bij een nieuwbouwcoöperatie zullen jullie dus veel keuzes zelf moeten maken: hoe groot worden de huurwoningen? Met welke externe professionals gaan jullie in zee? Kiezen jullie voor meer duurzaamheid in het gebouw dan wat nu aan wettelijke eisen wordt gevraagd? Blijft dat betaalbaar? Om die keuzes te kunnen maken is een sterke groep nodig. Voordat je opdracht kan geven tot een ontwerp of de bouw, moet je met je groep een heldere en gedeelde visie opstellen en de taken onderling goed verdelen. Zie hoofdstuk 2. Kun je bij een nieuwbouwcoöperatie ook zelf bouwen, zelf werkzaamheden uitvoeren? Je zult voor een nieuwbouwcoöperatie altijd een aannemer nodig hebben. Er zijn groepen die in afspraak met een aannemer wel zelf werkzaamheden uitvoeren (denk bijvoorbeeld aan afbouw of keukens en dergelijke). Daarvoor zul je wel goed met de aannemer moeten afspreken wie wat doet en in je groep duidelijk moeten bespreken of het idee van 'zelf dingen doen' realistisch is. Zoek ook zeker een aannemer die hier ervaring mee heeft of er minimaal voor openstaat.

We beschrijven in dit hoofdstuk de selectieprocedure voor kavels voor nieuwbouwkavels voor wooncoöperaties. Om die procedure succesvol te doorlopen en voor een kavel geselecteerd te worden, heeft je groep kennis nodig van het ontwikkelproces van een gebouw en de financiering van een wooncoöperatie. Daarom komen die onderwerpen eerst aan bod.

Vormen van zelfbouw

Er bestaan meerdere vormen van zelfbouw. Bij **Collectief Particulier Opdrachtgeverschap (CPO)** bijvoorbeeld, geef je als groep opdracht tot de bouw van koopwoningen. In dit handboek gaan we daar verder niet op in.



De kern bij deze varianten van zelfbouw is dat de bewoner(s) zelf opdrachtgever zijn van het ontwikkel- en bouwproces.

Kijk voor meer informatie over de verschillende vormen van zelfbouw op: amsterdam.nl/zelfbouw

3.2 De stappen van een nieuwbouwcoöperatie

De oriëntatiefase

STAP 1: DE MISSIE

In hoofdstuk 2 zijn we ingegaan op de missie: wat je met je wooncoöperatie bereiken wilt; je primaire doel. De gemeente Amsterdam stelt in de selectieprocedure voorwaarden aan huurprijzen en inkomens voor nieuwbouwcoöperaties. Als je als wooncoöperatie aan een selectie wilt meedoen zul je daar in je visie rekening mee moeten houden. Anders zul je leden moeten teleurstellen of mag je niet meedoen aan een selectieprocedure.

Om mee te kunnen doen aan een selectieprocedure voor een nieuwbouwkavel in de gemeente Amsterdam – waar we in het tweede deel van dit hoofdstuk op ingaan – zal je groep de **erfpachtvoorwaarden** moeten accepteren. Daarmee staan de kaders voor je missie vast: *Het als wooncoöperatie realiseren van woningen in de middeldure en sociale huur, binnen de aangegeven huurgrenzen voor de eerder beschreven huishoudinkomens*. Een project met als missie een mix van enkele sociale huurwoningen of een project met alleen middeldure huurwoningen valt binnen deze voorwaarden.

Wil je een project met 100% sociale huurwoningen? Dan is de beheercoöperatie eerder iets voor jullie groep. Wil je iets anders dan een nieuwbouwcoöperatie? Kijk dan naar de andere vormen in dit boek of denk nog eens na of een wooncoöperatie wel iets voor jullie groep is.

Naast de huurprijzen gelden er ook inkomensgrenzen. Kijk hier goed naar als je je missie en visie opstelt. Je weet dan of de doelgroep waarvoor je wilt bouwen ook in de wooncoöperatie wonen mag.

De inkomensgrenzen gelden voor zowel de middeldure als sociale huurwoningen. Je hebt voor de huurwoningen in de middeldure en sociale huur een **huisvestingsvergunning** nodig. Hier vind je de vereisten voor die vergunning.

De inkomens in de huisvestingsvergunning moeten door de wooncoöperatie getoetst worden bij de aanvang van de huur (op het moment dat iemand er gaat wonen).

Er is weleens een kavel uitgegeven met een deel dure huur (huur boven de grens voor middeldure huur van 1.068,83 euro) waarvoor geen **inkomenseisen** van toepassing waren. Of er in de toekomst nog eens een kavel uitgegeven wordt met een deel dure huur is bij de publicatie van dit handboek niet te zeggen. Het is daarom verstandig om hier niet van uit te gaan.

De inkomens- en huurgrenzen worden elk jaar aangepast. Klik hier voor een actueel overzicht.

Grenzen inkomens huisvestingsvergunning

In 2022 zijn in Amsterdam de grenzen voor huur bij **woningbouwcorporaties**:

Sociale huur	Middeldure huur
tot € 763,47	van € 763,47 tot € 1.068,83
huishoudinkomen maximaal € 47.543	huishoudinkomen maximaal € 64.407

Woningwaarderingstelsel

Voor huurwoningen kennen we het **woningwaarderingstelsel**. Het woningwaarderingstelsel hanteert maximale netto huren: dat wat een verhuurder aan een huurder maximaal vragen mag aan huur. In de meeste gevallen ligt de maximale huur boven de huurbedragen die een wooncoöperatie vraagt.

Hier vind je meer informatie, ook over de puntentelling.

Let op! De **inkomensgrens** geldt op het moment dat je de woning gaat



huren van de wooncoöperatie.

STAP 2: DE VISIE

Je hebt een groep bij elkaar en jullie zien een nieuwbouwcoöperatie als dé manier om jullie woonwensen om te zetten in daadwerkelijke huurwoningen. Als je het over de missie eens bent, kun je werken aan de visie voor jullie wooncoöperatie (zie hoofdstuk 2). De gemeente Amsterdam vraagt voor de selectie altijd om een Algemene Visie. De vereisten voor de Algemene Visie voor de **Kaartenbak** staan onder de [selectieprocedure voor gemeentelijke kavels](#).

Voor de Algemene Visie van een nieuwbouwcoöperatie is, naast de reeds genoemde punten in hoofdstuk 2, het volgende punt ook zeker van belang:

- Wat is het ideale aantal huurwoningen van jullie groep? Op het moment dat je de visie opstelt is jullie groep vast nog niet compleet. Maar wat zou het ideale aantal woningen zijn? De kavels die tot nu toe uitgegeven worden gaan meestal uit van ongeveer dertig tot honderd woningen.

! Let op Als je een financieringsplan maakt gebaseerd op middeldure huurwoningen, terwijl je doelgroep grotendeels bestaat uit mensen met een laag inkomen, dan gaat er iets niet goed.

STAP 3: HET PROGRAMMA VAN EISEN

Als je als groep een nieuwbouwcoöperatie wilt realiseren, stel dan ook een Programma van Eisen (PvE) op (zie hoofdstuk 2). Voor de selectieprocedure is dat weliswaar niet verplicht, maar we raden het om een tweetal redenen toch aan:

1. De kavels die de gemeente aanbiedt, verschillen per locatie. Op de ene locatie kun je meer woningen bouwen, de andere locatie is misschien geschikter voor jullie eisen aan het gebouw (zoals meer groen). We zien vaak dat discussies zich toespitsen op geografische aspecten (binnen of buiten de ring, in Oost of in Nieuw-West, etcetera). Het PvE kan helpen mogelijke kavels meer te 'zeven' op wat je er kunt realiseren. Het maakt de discussie in de groep een stuk makkelijker.
2. Bij de nieuwbouwcoöperatie zijn jullie als groep de opdrachtgever. Als je met een architect spreekt en je hebt al een duidelijk beeld van wat jullie groep wil realiseren, blijf je zelf *in the lead*.

Omdat je al een visie hebt opgesteld, kun je in je PvE ook beargumenteren in wat voor een omgeving de wooncoöperatie moet komen. Een PvE is heel globaal, omdat je in deze fase nog niet weet welke kavels beschikbaar komen. Wel geeft het je een duidelijk beeld van het minimaal benodigd bouwoppervlak. Je hebt hier vooral iets aan op het moment dat je tussen twee kavels moet kiezen. Met je visie en je PvE kun je dan beargumenteren waarom je je voor kavel A inschrijft en niet voor kavel B.

Tips voor het maken van een PvE voor nieuwbouwcoöperaties

Begin met een moodboard en/of maak een schets

Verzamel afbeeldingen van woningen/wooncomplexen die qua uitstraling, materiaal, vormgeving, formaat en sfeer aansluiten bij jullie wensen. Rangschik de afbeeldingen vervolgens naar populariteit om een gemene deler te ontdekken. Een schets kun je zelf maken of met de hulp van een architect. Begin bijvoorbeeld met een plattegrond en teken eens uit hoe jullie gebouw eruit komt te zien. In Amsterdam zal je veelal gestapeld (meerdere lagen op elkaar) moeten bouwen, maar soms heb je ook de mogelijkheid om grondgebonden woningen te realiseren (woningen die direct uitkomen op straatniveau). Zet je die in een hofje, in rijtjes of liever los van elkaar?

Maak een onderscheid tussen eisen en wensen

Waar wil je absoluut geen concessies op doen en op welke punten eventueel wel, als het moet? Breng niet alleen jullie eigen randvoorwaarden, maar ook de wettelijke en gemeentelijke randvoorwaarden in kaart.

Formuleer afhaakpunten

Jullie gaan er natuurlijk voor om jullie woondroom te realiseren, maar gaandeweg zullen jullie aanpassingen moeten doen. Jullie eerste ambities pakken bijvoorbeeld te duur uit, de locatie vraagt om een ander plan, de groep verandert of de deskundigen die jullie inhuren komen met een heel ander voorstel. Bedenk dat jullie altijd aan het roer staan. Bespreek met elkaar welke punten voor jullie zo belangrijk zijn dat die altijd overeind moeten blijven: is dat de duurzaamheid van het gebouw, de huurprijs, toegankelijkheid, de doelgroep voor wie jullie bouwen? Kijk vooral ook nog eens op de kavelkaart. Komen er de komende tijd kavels vrij die aan de voorwaarden van jullie wooncoöperatie voldoen? Als dat niet zo is, ga je dan toch voor de aangeboden kavels, of is dit een afhaakpunt?

Het gaat hier om een functioneel of kort PvE. Een technisch PvE, waarin alle technische vereisten staan vermeld, is in deze fase niet nodig.

Als uit je kort PvE naar voren komt dat een locatie geschikt is, begin dan te werken aan een technisch of functioneel PvE.



Voorbeeld van een moodboard ecologische bouw

De ontwikkelingsfase

De volgende fase is het ontwikkelen van een woongebouw. Dat is de fase waar je aan begint op het moment dat je een selectie gewonnen hebt. Hoe de gemeentelijke selectie voor een wooncoöperatie-kavel werkt, vertellen we in deel twee van dit hoofdstuk. In de ontwikkelingsfase wordt er in opdracht van de nieuwbouwcoöperatie een ontwerp gemaakt, zorg je dat de financiering voor het project rond is en heb je de **omgevingsvergunning** aangevraagd. Met de aannemer heeft de wooncoöperatie inmiddels een **aannemingsovereenkomst** gesloten.

In de ontwikkelingsfase zul je veel kosten moeten maken voor vergunningen en heb je specialisten ingehuurd, zoals een architect. Hoe vind je die? Ga vooral in gesprek met wooncoöperaties die al een architect hebben. Vraag naar referenties – een architect moet wel een wooncoöperatie ‘snappen’.

Tip! Wil je weten welke architecten en procesbegeleiders al eerder met een wooncoöperatie gewerkt hebben? Vraag het aan bestaande wooncoöperaties. Kijk op de website van [Wooncoöperaties Amsterdam](#) of neem [contact op met !WOON](#).

Daarnaast heb je in deze fase een procesbegeleider nodig. Zo kan de architect zich op het gebouw concentreren en kunnen jullie je samen met de procesbegeleider richten op het proces en het versterken van de community. Met een procesbegeleider houd je ook scherp wanneer je als wooncoöperatie beslissingen over het ontwerp moet gaan nemen. Want, zoals je weet: de wooncoöperatie is de opdrachtgever.

Naast deze specialisaties heb je de volgende deskundigen nodig:

- Een advocaat/jurist
- **Calculator**
- Aannemer

Bij het ontwikkelen en bouwen komen veel juridische vraagstukken langs en zul je veel overeenkomsten moeten afsluiten (met de specialisten en met de aannemer). Een blik van een advocaat is dan zeker zinnig. Vooral bij ingewikkelde stukken zoals een aannemingsovereenkomst kun je eigenlijk niet zonder juridische ondersteuning.

Gouden tip van De Warren

“Het helpt enorm om in je groep een aantal mensen te hebben met verstand van specifieke zaken. Bijvoorbeeld van de bouw, maar dat is nog niet eens het belangrijkste. Wat wel? Eén: iemand die goed is in projectmanagement. Twee: iemand die scherp is op de kosten en de cijfers en die dingen zelf na kan rekenen. Daar hoef je geen econoom voor te zijn, als je maar cijfermatig inzicht hebt. En drie: een jurist; met name voor het opstellen van contracten. Heb je die niet, besteed dat werk dan uit.”

— Jacob-Jan Koopmans, penningmeester De Warren ([zie pagina 77](#))



SCHETSONTWERP

Je weet op welke kavel je kunt gaan ontwikkelen, je hebt een architect en een procesbegeleider. Nu kun je beginnen met het schetsontwerp (SO).

Een schetsontwerp is een verkenning op wat er op het perceel gebouwd kan worden. Om dat te kunnen verkennen heb je in Amsterdam nodig:

- Jullie Programma van Eisen
- Bestemmingsplan (wat is er toegestaan, welke bestemmingen zijn toegestaan?)
- Kavelpaspoort (wat mag er specifiek op de kavel. Wat zijn de regels en randvoorwaarden. Naast het bestemmingsplan zijn er vaak extra voorwaarden. Kijk dus goed in de kavelpaspoort wat wel en niet mag.) In de selectiebrochure vind je meer informatie over de kavelpaspoort en het bestemmingsplan.

Kijk ook goed waar de kavel ligt. Een spoorlijn in de buurt kan effect hebben op de gevel in verband met geluid. Is de kavel gelegen in een buurt met een bijzondere stedenbouwkundige of historische context? Dit kan het ontwerp eveneens beïnvloeden.

Op het moment dat de nieuwbouwcoöperatie het eens is over de uitgangspunten in het schetsontwerp kan de architect aan de slag met het **Voorlopig Ontwerp (VO)**.



VOORLOPIG ONTWERP

Het **Voorlopig Ontwerp (VO)** is een uitwerking van het gebouw op hoofdlijnen. De indeling is bekend en er is een schatting van de kosten. Op grond van de kosten (en de huuropbrengsten) kan het ontwerp aangepast worden (zolang dat binnen de kavelregels past).

Het VO vraagt dat de nieuwbouwcoöperatie keuzes maakt. Blijf wel in het oog houden dat jullie groep de opdrachtgever is en het ontwerp een vertaling van jullie visie. Als je in het ontwerp zaken ziet die je anders wilt, laat dat dan weten. Werk met de groep een proces uit hoe leden van de wooncoöperatie input kunnen geven en zich in het plan kunnen herkennen. [Zie hierover Besluitvorming op pagina 38.](#)

DEFINITIEF ONTWERP

Je hebt met de architect en de groep het Voorlopig Ontwerp besproken. In het **Definitief Ontwerp (DO)** worden jullie keuzes verder uitgewerkt en wordt er ook gekeken naar de materialisering van de gevels. Bewaak als groep goed dat de afspraken die je gemaakt hebt, ook omgezet worden in acties. Als je met de architect (of andere partijen) afspraken maakt, leg die dan vast. Alleen dan kan je bewaken dat jullie besluiten ook uitgevoerd worden.

Als het DO akkoord is volgt de volgende stap: er wordt een **omgevingsvergunning** aangevraagd. Meestal wordt er vóór de aanvraag al met Welstand gesproken (de [commissie Ruimtelijke Kwaliteit](#)).

Kavelvoorwaarden

De gemeente geeft op een kavel voor nieuwbouwcoöperaties een maximaal aantal te bouwen vierkante meters (**BVO, bruto vloeroppervlak**) aan en het maximale (of minimale) aantal huurwoningen. Kiezen jullie voor het maximale aantal woningen, dan worden de woningen kleiner. Bij minder woningen is er binnen dezelfde vierkante meters juist weer plek om iets grotere woningen te bouwen. Gemeenschappelijke ruimten hebben ook invloed op het totaal aantal vierkante meters van de woningen. Maar bedenk wel dat je, wat je deelt, niet in je eigen woning hoeft te hebben, zoals een wasruimte of een logeerkamer.



TECHNISCH ONTWERP

Als het Definitief Ontwerp vaststaat kan de **omgevingsvergunning** worden aangevraagd. Voor de omgevingsvergunning wordt ook nog een Technisch Ontwerp (TO) gemaakt. Dit zijn alle technische tekeningen en bouwtekeningen die nodig zijn voor de vergunningaanvraag. Daartoe maakt de architect een aantal verplichte tekeningen. Er moeten sterkte- en **EPC**-berekeningen gemaakt worden.

Sterkteberekeningen zijn nodig om aan te tonen dat het gebouw niet instort.

De EPC (Energie Prestatie Coëfficiënt) is een berekeningsmethode voor de energiezuinigheid van het gebouw.

AANNEMER

Nadat de omgevingsvergunning verleend is, heb je een **bouwrecht** op de bouwgrond waarvoor je gebouw ontworpen is. Om te kunnen gaan bouwen heb je een aannemer nodig. Van een eerste gesprek met een aannemer tot een **aannemings-overeenkomst** is een lang proces. Van een aannemer hangt veel af. Daarbij is de wereld van aannemers constant in beweging: het ene moment stijgt de houtprijs, het andere moment de loonkosten. Soms hebben aannemers het heel druk (en dus geen tijd), het volgende moment is het weer heel rustig en willen ze graag je project doen. Die markt is moeilijk te voorspellen.

Tijdens de ontwikkelfase heeft de architect op grond van een **bestek** een prijsinschatting gegeven. Maar klopt die wel? Uiteindelijk is de bouwprijs een spel tussen vraag en aanbod. Is de prijs ongeveer wat jullie begroot hebben of is die veel hoger?

Tip! Onderhandelingen met een aannemer kunnen behoorlijk zwaar zijn. Voor het project staat er veel op het spel, maar ook voor de aannemer zelf. Als die een te lage prijs vraagt en de prijzen stijgen tijdens het bouwproces, kan dat voor hem of haar of die een verlies opleveren. Zorg ervoor dat of jullie architect of de procesbegeleider ervaring heeft met dit soort onderhandelingen of trek hier iemand voor aan.

BOUWTEAM

Eén van de methoden voor het **aanbesteden** is het werken met een bouwteam. Bij een bouwteam selecteer je een aannemer om mee te doen met het ontwerpteam. De aannemer kan op deze manier ook meedenken over hoe zaken in het gebouw goedkoper uitgevoerd kunnen worden. Een ander voordeel is dat je relatief snel duidelijkheid hebt over de prijs (namelijk na het maken van een VO). Belangrijk is wel dat je afspraken maakt over een **plafondprijs** (je onderhandelt immers maar met één aannemer).

AANBESTEDEN

Een andere vorm van prijsvorming is de open aanbesteding. Je vraagt dan meerdere aannemers om een offerte. Met de aannemer met de beste prijs/kwaliteitsverhouding sluit je dan een **aannemingsovereenkomst**. Omdat je meerdere aannemers vraagt, krijg je goed inzicht in de beste prijzen voor je project. Een nadeel is dat je pas laat weet wat de aanneemsom voor je project is. Het komt voor dat alle aanbiedingen van aannemers afwijken van wat een groep zelf in gedachten had.

Er zijn ook nog tussenvormen denkbaar. Je kunt bijvoorbeeld een aannemer vragen in een bouwteam te gaan zitten en een vergoeding af te spreken. Hierbij tekent hij /zij/die een zogenaamde **afstandsverklaring**. Hij/zij/die heeft dan geen zekerheid over een aannemingsovereenkomst, maar kan wel meewerken en belangrijke inzichten bieden in het ontwerp en de prijsvorming.

Hoe vind je een aannemer?

Nieuwbouwcoöperaties liggen niet iedere aannemer. Het werkt toch 'anders' met een groep die (vaak) speciale wensen heeft maar niet per se bouwervaring. En denk eraan dat ook zaken als afbouw veel tijd en dus geld kosten: schilderen, plaatsen van keukens, vloeren leggen. Maak duidelijke afspraken met de aannemer over wat jullie laten doen of juist zelf willen doen.

Nieuwbouwcoöperaties hebben vaker hoge eisen op het gebied van duurzaamheid. De bouwsector maakt grote vorderingen op dat gebied, maar niet elk bedrijf is even ver. Vaak hebben je architect, procesbegeleider of andere specialisten ervaring met aannemers. Dat is waardevolle informatie die je kunt gebruiken bij je keuze. Ook bestaande wooncoöperaties die al gebouwd hebben kun je om ervaring en referenties vragen. Veel wooncoöperaties in Amsterdam zijn aangesloten bij het [Platform Wooncoöperaties Amsterdam](#).

Een paar vragen aan... Stroom

Eva van Dijk had al lang de wens om in een woongemeenschap te wonen. Bij een debatavond over de woonproblematiek hoorde ze voor het eerst over het bestaan van wooncoöperaties. In die periode kwam net Bajesdorp van de grond, maar dat sloot niet helemaal aan op haar wensen. In 2019 nam Eva daarom zelf initiatief en verzamelde ze een groep mensen bij elkaar. Iets meer dan een jaar later was de oprichting van wooncoöperatie Stroom officieel een feit.



Waarom een wooncoöperatie?

“Mijn wens om in een woongemeenschap te leven bestaat al heel lang. Ergens wonen betekent niet alleen dat je een huis hebt met een voordeur. Het gaat ook over gemeenschapsgevoel, de sociale verbinding, je burens ergens mee kunnen helpen. Bovendien kun je materiaal en ruimte veel beter met elkaar delen. Niet iedereen heeft een eigen wasmachine nodig, of een eigen logeerkamer. Voor mij is het dus een vanzelfsprekendheid om mijn leven met anderen te delen. Een woongroep, met huisgenoten en alleen een gemeenschappelijke keuken, gaat me te ver. Ik wil wel graag mijn eigen ruimtes.”

“Ik vond het heel bijzonder om erachter te komen dat anderen dezelfde droom hebben.”

Waarom hebben jullie voor deze naam gekozen?

“Tijdens een van onze eerste bijeenkomsten hebben we met z'n allen trefwoorden opgeschreven; woorden die voor ons te maken hadden met gemeenschappelijk wonen en de nog op te richten wooncoöperatie. Uit al die woorden konden we vier thema's destilleren die onze pijlers zijn geworden: zorgzaamheid, betaalbaar wonen, duurzaamheid, **multigenerationeel**. Maar die begrippen leverden natuurlijk veel meer op. Veel bleek uiteindelijk te maken te hebben met stroom: energie die stroomt, hoe wij in beweging zijn, energie-opwekking... Onze naam heeft op allerlei niveaus betekenis.”

Wat was het moment waarop je je realiseerde: dit gaat misschien nog lukken ook?

“Toen serieuze partijen hun vertrouwen uitspraken. Eerst liet de gemeente ons al weten dat ze enthousiast waren over onze algemene visie. Pas geleden zaten we met onze projectbegeleider en een financieel expert om tafel om onze kavelspecifieke visie en globale begroting te bespreken. Hun reactie: ja, dit is financieel haalbaar. Financieel haalbaar! Het gaat om miljoenen, hè? Dan denk je wel even: wat?! Dit kan gewoon werkelijkheid worden!”

“De eerste jaren gaat het alleen over een ideëel concept, het duurt even voor je gaat concretiseren.”

Wat is je in het hele proces uiteindelijk meegevallen?

“Dat er zoveel gelijkgestemden blijken te zijn die in deze gekkigheid mee willen gaan! Niet alleen ik, maar ook andere mensen hebben fiducia in dit bizarre project. Kijk, ik kan wel een ideaalbeeld van wonen in mijn hoofd hebben, maar om er dan achter te komen dat andere mensen dezelfde droom hebben... dat vond ik heel bijzonder.”

Wat is jouw gouden tip voor eenieder die hierover denkt of al mee bezig is?

“Wees je ervan bewust dat het de eerste jaren alleen over een ideëel concept gaat en dat het even duurt voor je gaat concretiseren. Gebruik die tijd om te netwerken en kennis te vergaren. Bezoek allerlei debatavonden over woonvraagstukken; bekijk cooplink.nl en wooninfo.nl en ga naar een van hun info-sessies. Het proces is niet voor iedereen geschikt. Sommige mensen zijn bij ons afgehaakt omdat ze hoopten binnen afzienbare tijd ergens te kunnen wonen. Dat zit er meestal niet in; wees daar op voorhand duidelijk over.”

wooncooperatiestroom.nl

“Voor mij is het een vanzelfsprekendheid om mijn leven met anderen te delen.”

Update: Helaas voor Stroom bleek in november 2021 dat de door hen gewenste kavel was toegewezen aan de Torteltuin (zie ons interview met hen op [pagina 24](#)). Inmiddels heeft Stroom zich ingeschreven voor de selectie van een nieuwe kavel op Centrumeiland. Ze hopen hun woondroom gauw tot realiteit te kunnen maken.

Een paar vragen aan... Eureka!

Han de Jong is al tien jaar betrokken bij Eureka!. Eureka! is ingeloot voor een kavel in de Kolenkitbuurt en de groep heeft net hun plan van aanpak ingediend bij de gemeente. Als alles volgens plan verloopt, start in 2023 de bouw van honderd huurwoningen.



Waarom een wooncoöperatie?

“Zelf heb ik altijd in woongroepen gewoond; ik houd van de reuring, het levendige, een ruimte om samen de krant te lezen. In een wooncoöperatie blijf je betrokken bij hoe je je eigen leven vormgeeft. Een belangrijk element van Eureka! is dat we regie over onze eigen zorg terug willen. De helft van de woningen is specifiek voor mensen van vijftig jaar en ouder. Stel dat er straks tien mensen zorg nodig hebben en wij daarover gezamenlijk afspraken kunnen maken met een thuiszorgorganisatie, dat we desnoods als groep zelf iemand inhuren, dan scheelt dat misschien wel tien keer reiskosten en reistijd. Het perspectief van het bejaardenhuis of het verzorgingshuis vind ik verschrikkelijk. Als we dat op een of andere manier kunnen doorbreken, word ik al heel gelukkig.”

“Het perspectief van het bejaardenhuis of het verzorgingshuis vind ik verschrikkelijk. Als we dat op een of andere manier kunnen doorbreken, word ik al heel gelukkig.”

Wat is de grootste hobbel die jullie tot nu toe zijn tegengekomen?

“Dat we, om een kavel te krijgen, mee moesten doen aan selecties vond ik een grote hobbel. Je maakt een plan specifiek op die ene kavel en als het dan niet lukt, is al je werk voor niks geweest. We zijn een keer tweede geworden en dan wil je natuurlijk weten waarom, je wilt daarover in gesprek met de gemeente. Maar het is niet gemakkelijk om antwoord te krijgen op al je vragen.”

“In een wooncoöperatie blijf je betrokken bij hoe je je eigen leven vormgeeft.”

We zijn nu in de Kolenkitbuurt terechtgekomen via een loting. Wij hebben nu in elk geval het exclusieve recht om een plan van aanpak te maken. Maar dat is dus nog geen garantie dat dat plan wordt goedgekeurd. Totdat de handtekening voor de bouw is gezet, blijft eigenlijk nog van alles onzeker.”

Wat is je droombeeld voor over tien jaar?

“Ik hoop dat ik over tien jaar nog steeds actief betrokken ben bij de wooncoöperatie. Ik word bijna 75, dat merk ik in mijn lijf. Maar ik geloof er heilig in dat wanneer je in zo’n project woont en daar steeds uitgedaagd en geprikkeld wordt, dat dat helpt om het hoofd helder te houden. Vanuit Eureka! stimuleren wij daarom ook betrokkenheid. Denk aan het beheren van een gezamenlijke gereedschapsruimte, het geven van cursussen en lezingen of yogalessen. Zo zijn er allemaal mogelijkheden om elkaar op te zoeken, actief te blijven en dingen te ontwikkelen.”

Wat is je gouden tip voor startende wooncoöperaties?

“Volhouden! We roeien een beetje tegen de huidige individualisering in. Dus probeer de creativiteit erin te houden, het aangename, het betrokken zijn bij mensen – dat moet je met je groep koesteren. Dus niet gelijk van ‘ja maar...’. Maak op een moeilijk moment bewust ruimte voor de zoektocht naar kansen, dan blijkt er altijd ergens in de groep een leuk idee te zitten.”

eurekaamsterdam.com

3.3 Hoe financier je een nieuwbouwcoöperatie?

In hoofdstuk 1 en hoofdstuk 2 heb je al kunnen lezen dat een wooncoöperatie eigenaar van het **vastgoed** is en de leden de woningen huren. Maar hoe krijg je als nieuwbouwcoöperatie een gebouw gefinancierd? Wat kun je lenen van een bank? Moet je zelf geld inleggen? Zijn er fondsen waar je geld kunt lenen? En kun je gebruik maken van subsidies?

Lenen bij een bank

Banken financieren over het algemeen ongeveer 70% van de kosten van een nieuwbouwcoöperatie. Op het moment dat je een nieuwbouwcoöperatie wilt realiseren, zul je dus 30% op een andere manier moeten financieren.

Bovendien zal een bank pas tot financiering overgaan als een **bouwrecht** is verkregen, in de praktijk is dat: de **omgevingsvergunning** is afgegeven en de bouw kan starten. Alles vóór dat punt, de kosten voor de ontwikkeling en het aanvragen van de nodige vergunningen, moet je dus zelf voorschieten. Ook de borgsommen voor **erfpacht** (zie verderop in dit hoofdstuk) zal je nieuwbouwcoöperatie zelf moeten betalen.

Een inleg van 30% van de kosten zal voor veel mensen uit de doelgroep, mensen die in aanmerking komen voor middeldure en **sociale huur**, veel te hoog zijn. Daarom heeft de gemeente Amsterdam een leenfonds ingesteld. Je kunt ook zelf kijken hoe je de inleg voor de leden verlaagt. Dat behandelen we aan het einde van deze paragraaf.

Eerst nog even over die lening van de bank, want wat houdt het in dat het maximale bedrag 70% is, oftewel: 70% van wat? Een bank leent nooit meer dan de kosten van het project. Dus als we het over ongeveer 70% hebben, gaat dat in de eerste plaats om de kosten. Daarnaast kijkt de bank naar de waarde. Die waarde wordt bij huurwoningen op een andere manier berekend dan bij een normale koopwoning. Bij een koopwoning spreken we wel van **leegwaarde**. Bij een huurwoning over een woning in verhuurde staat. Om de waarde daarvan te bepalen is de huuropbrengst van belang. Om tot de exacte waardebepaling te komen heb je een taxatie nodig. Dat is onderdeel van het aanvraagproces van een lening bij de bank.

Leenfonds voor wooncoöperaties

De gemeenteraad van Amsterdam heeft op 8 juli 2021 het leenfonds voor wooncoöperaties ingesteld. Wooncoöperaties kunnen nu een deel van de benodigde financiering bij het leenfonds lenen. Nieuwbouwcoöperaties die voor een kavel zijn geselecteerd, kunnen een beroep doen op dit leenfonds (zie het stroomschema op pagina 69). Het leenfonds start met 20 miljoen euro, wat de komende jaren de bouw mogelijk maakt van zo'n 400 betaalbare huurwoningen in het sociale- of middensegment.

De lening van het leenfonds bestaat uit twee delen: het eerste deel is voor de planfase (tot het moment van erfpachtuitgifte) en het tweede deel is voor de realisatiefase. De gemeente heeft de regels voor het fonds in de stimuleringsregeling voor Amsterdamse wooncoöperaties opgenomen.

Het eerste deel van de lening van het leenfonds is om de kosten in de planfase (de ontwikkeling) te dekken. Je kunt vanaf het tekenen van de optieovereenkomst (zie pagina 69) geld lenen uit het leenfonds. De lening is maximaal 15.000 euro per woning en is niet hoger dan driemaal de inleg van de individuele leden. Als eigen inleg worden ook subsidies of crowdfunding meegeteld. Een voorbeeld: als je als groep 4.000 euro eigen inleg per woning hebt, mag je als wooncoöperatie maximaal 12.000 euro per woning lenen. Met deze lening kun je de architect en andere ondersteuners betalen en de stappen zetten die nodig zijn om:

- een omgevingsvergunning voor je nieuwbouwcomplex te krijgen;
- een **aannemingsovereenkomst** af te sluiten en;
- een kredietovereenkomst met een bank af te sluiten.

Op het moment dat je de eerste fase hebt afgerond en je start met bouwen, kun je het tweede deel uit het leenfonds lenen. In totaal kun je per woning 50.000 euro lenen uit het leenfonds. Heb je in de eerste fase al 15.000 euro geleend, dan kun je dus per woning nog 35.000 euro bijlenen.

De looptijd van de lening is vijftien jaar vanaf de oplevering van het complex en de rente wordt elk jaar door de gemeente vastgesteld. Op het moment van publicatie van dit handboek bedraagt de rente 1,5%. Lees voor de exacte regeling en alle details de verordening stimuleringsregeling goed door.

Eigen inleg

Naast de bancaire lening en het leenfonds heb je, om de financiering van een wooncoöperatie rond te krijgen, ook eigen inleg nodig. We gaan hieronder in op wat eigen inleg is, wat de voor- en nadelen van eigen inleg zijn en hoe je deze het beste vormgeeft.

Een eigen inleg is een lening van een lid van de wooncoöperatie om de wooncoöperatie mede te financieren. De eigen inleg wordt in de meeste gevallen terugbetaald op het moment dat een lid de huur opzegt, een nieuw lid legt dan hetzelfde bedrag weer in. Meestal wordt op de eigen inleg geen rente vergoed. Als er wel rente vergoed zou worden, heeft dat namelijk gevolgen voor de hoogte van de huur. Daarom zien de meeste wooncoöperaties van rentebetalingen op de inleg af.

Een eigen inleg heeft als voordeel dat de leden een financieel commitment bij de groep hebben. Een wooncoöperatie starten kost geld, geld dat je niet altijd bij een ander kunt lenen. Bereidheid en betrokkenheid van de leden bij een financieel knelpunt is voor het slagen van een wooncoöperatie van groot belang.

Zorg ervoor dat de eigen inleg niet te hoog is. Nieuwbouwcoöperaties in Amsterdam zijn op sociale en middeninkomens gericht en een hoge inleg is dan een drempel. Een voorbeeld: een inleg van 50.000 euro is voor de doelgroep vrijwel altijd te hoog. Er zijn wooncoöperaties met een inleg van 4.000 euro of 7.500 euro. Dat is voor de meeste bewoners op te brengen. Een startende nieuwbouwcoöperatie kan de inleg het beste in twee of drie delen opsplitsen. Bijvoorbeeld een klein deel bij lidmaatschap, een deel bij het 'winnen' van een kavel en het laatste deel bij de start van de bouw. Bespreek met je **kerngroep** en mede-initiatiefnemers goed voor welke inleg je wel of niet kiest. Als je inleg laag is zal een deel van de investering op een andere manier tot stand moeten komen. Een hoge inleg lost dat probleem deels op maar sluit weer deelnemers uit die dit geld niet zomaar op hun bankrekening hebben.



Crowdfunding

Sommige nieuwbouwcoöperaties zijn crowdfunding gestart om hun financiering rond te krijgen. Bij crowdfunding doet een nieuwbouwcoöperatie een oproep aan het publiek, de crowd, om obligaties van de wooncoöperatie te kopen. Obligaties zijn gestandaardiseerde leningen voor een vast bedrag en een vaste looptijd. Een voorbeeld: een nieuwbouwcoöperatie zet 1.000 obligaties van 250 euro uit met een looptijd van 10 jaar en een rente van 2%.

Crowdfunding is aan regels gebonden. De Wet op het financieel toezicht (Wft) regelt wat wel en niet kan. Gelukkig hebben veel groepen dit al uitgezocht, vraag bestaande wooncoöperaties om advies over wat wel en niet kan. Houd in elk geval rekening met:

- Wat heeft je wooncoöperatie te bieden? Als wooncoöperatie kun je nooit een hoog rendement (rente) bieden. De meerwaarde van je wooncoöperatie ligt niet in geld maar is veel vaker maatschappelijk. Denk aan een gemeenschappelijke ruimte, buurtcafé, maar ook aan het realiseren van betaalbare huurwoningen.
- Zorg dat de lat niet te hoog ligt. Wooncoöperaties met tussen de 10 en 40 huurwoningen is het gelukt om bedragen tussen de 400.000 en 600.000 euro te crowdfunden. Daar is veel werk aan werving voor nodig geweest.

! Let op Crowdfunding is soms een verwarrende term. Het is een verzamelterm voor giften of obligaties (leningen). In het geval van wooncoöperaties gaat het om obligaties. En hoewel daar soms ook de term crowdlending voor wordt gebruikt, is er strikt juridisch bij het uitgeven van obligaties echter geen sprake van leningen maar van effecten. Het is belangrijk dat jullie je realiseren wat je wel en niet kan communiceren over crowdfunding.

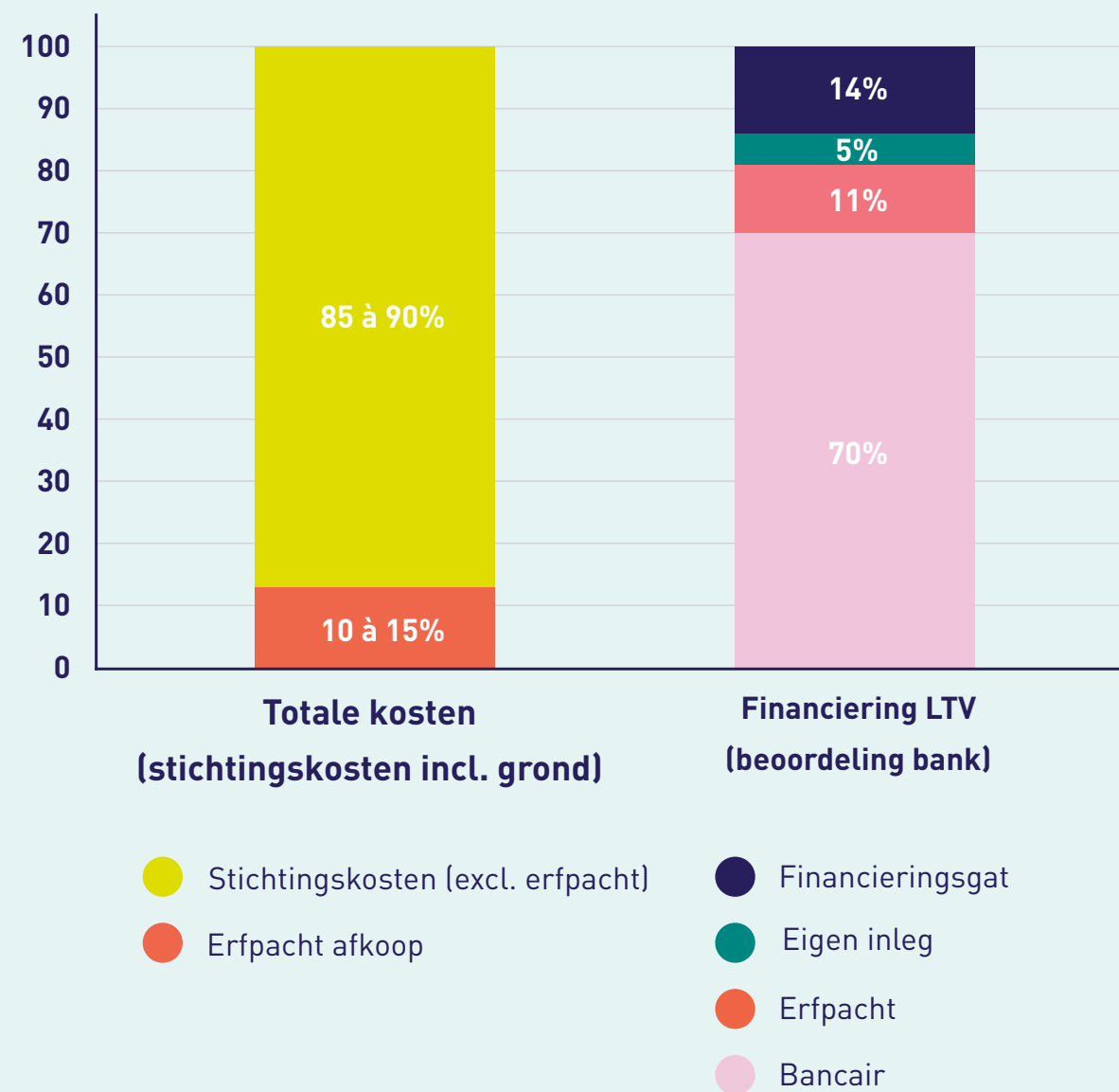
Overige subsidies en stimuleringsleningen

Het Rijk, gemeentes, provincies en particuliere fondsen bieden soms subsidies of leningen voor een bepaalde activiteit (zie pagina 42). Dit soort regelingen kunnen helpen je financiering rond te krijgen. Daar staat dan wel tegenover dat de **stichtingskosten** van het gebouw hoger kunnen komen te liggen omdat je niet alleen rekening moet houden met jullie eigen wensen, maar ook met die van de subsidieregeling. Regelingen voor subsidies veranderen regelmatig, soms zijn ze maar voor een korte periode en vaak is er een subsidie- of leningplafond (er is maar een beperkt bedrag, dat gaat naar wie het eerst komt). Let erop dat je jezelf niet te rijk rekent met mogelijke bijdragen. Neem voor informatie en een overzicht van bestaande subsidies en regelingen contact op met !WOON.

Overzicht financiering

De totale financiering van je nieuwbouwcoöperatie ziet er als volgt uit:

Totale investeringskosten in relatie tot financieringsmogelijkheden, middeldure huurwoning 5% eigen inleg



Bewerking van staafdiagram op pagina 16 van het Eindrapport Kwartiermaker

WELKE KOSTEN HEB JE ALS NIEUWBOUWCOÖPERATIE?

De som van alle kosten voor het oprichten of stichten van een bouwproject noemen we de **stichtingskosten**. Deze kun je weer onderverdelen in:

Organisatiekosten

Op het moment dat er een hypotheek is verstrekt, zullen de organisatiekosten toenemen omdat je een accountant zult moeten inschakelen. Ga voor meer informatie naar hoofdstuk 2.

Ontwikkelenkosten

- Schets (dit zijn kosten die je maakt voordat je aan het ontwikkelen van de kavel begint)
- Architect
- Bouwvergunning
- Financiering

Dit zijn kosten die je maakt voordat je met bouwen kunt beginnen en zul je moeten voorfinancieren omdat de bank pas vanaf start bouw financiert (vanaf het moment dat er gebouwd mag worden). Bij een complex van dertig huurwoningen gaat het al gauw om enkele tonnen. Het leenfonds voorziet voor een deel in de voorfinanciering.

Bouwkosten

- Aannemer
- Architect
- Rente en aflossing van de leningen

De bouwkosten zijn momenteel aan schommelingen onderhevig. De prijzen zijn erg afhankelijk van de locatie, grootte van de woning en materiaal.

Tip! Laat je adviseren door je architect of een onafhankelijk bureau.

Liquiditeitsplanning

Vanaf het moment dat jullie allemaal wonen in jullie eigen wooncoöperatie, is de financiële planning overzichtelijker: bewoners betalen elke maand huur en daaruit worden de kosten voor de rente, aflossing en onderhoud betaald. Zitten jullie nog in de ontwikkelingsfase, dan maak je kosten terwijl geld (liquide middelen) steeds op verschillende momenten binnenkomt. De lening van de gemeente wordt op een bepaald moment uitbetaald, de hypotheek weer op een ander moment. En de kosten komen op weer andere momenten jullie kant op: je moet betalen voor de bouwvergunning, de aannemer wil een deel hebben en de bank wil alvast een rentebetaling hebben.

Maak een overzicht van de te verwachte betalingen en de middelen die je op dat moment in kas hebt of zou moeten hebben om die betalingen te kunnen doen. Doe dit samen met de adviseurs en professionals die je inhuurt.



Luchtfoto Ecodorp Boekel. Fotograaf: Jeroen Komen

Stroomschema gemeentelijke selectieprocedure



1 Samenstellen wooncoöperatie

Stel een wooncoöperatie samen die op het moment van inschrijving in de Kaartenbak uit minstens vier leden bestaat.



2 Inschrijven Kaartenbak

- De wooncoöperatie stelt een Algemene Visie op.
- De wooncoöperatie richt een vereniging op bij de notaris en schrijft zich in bij de Kamer van Koophandel.
- Meld de wooncoöperatie aan bij de gemeentelijke Kaartenbak voor wooncoöperaties via het digitale inschrijfformulier op [Amsterdam.nl/zelfbouw](https://amsterdam.nl/zelfbouw).
- De wooncoöperatie ontvangt een uitnodiging voor een interview met de gemeente Amsterdam.
- Als de inschrijvingsdocumenten van de wooncoöperatie worden goedgekeurd, wordt de wooncoöperatie definitief ingeschreven in de Kaartenbak.
- Je ontvangt een bevestigingsmail van inschrijving in de Kaartenbak en een scan van het ondertekende Inschrijfformulier.



3 Inschrijven op een kavel en selectie

- Als er een kavel voor een wooncoöperatie op de markt komt, worden alle ingeschreven wooncoöperaties hier per mail op geattendeerd.
- Elke in de Kaartenbak ingeschreven wooncoöperatie kan zich inschrijven voor de selectieprocedure van een kavel.
- De Algemene Visie waarmee de wooncoöperatie zich in de Kaartenbak heeft ingeschreven, moet ongewijzigd ingediend worden.
- Afhankelijk van de belangstelling voor een locatie wordt er geloot om maximaal vijf wooncoöperaties toe te laten tot de volgende stap.



4 Selectietraject kavel

- De overgebleven vijf wooncoöperaties wordt gevraagd om hun Algemene Visie aan te vullen met een Kavelspecifieke Visie.
- Er wordt een groepsinterview gehouden met minimaal vier wooncoöperatielieden (hiervan is minimaal één lid tevens lid van het bestuur).
- De wooncoöperatie die in het selectietraject voor een kavel de hoogste score heeft behaald wordt uitgenodigd een Plan van Aanpak op te stellen.



5

Plan van aanpakfase

- De geselecteerde wooncoöperatie wordt uitgenodigd voor een formeel moment/bijeenkomst in verband met de toelating tot de Plan van Aanpakfase.
- De wooncoöperatie stelt een Plan van Aanpak en haalbare Businesscase op.
- De wooncoöperatie regelt de voorfinanciering.
- Het Plan van Aanpak wordt door de selectiecommissie beoordeeld. Als het Plan van Aanpak voldoet aan de randvoorwaarden wordt er met de wooncoöperatie een optieovereenkomst getekend.



6

Optieovereenkomst

- De wooncoöperatie ondertekent de optieovereenkomst.
- De wooncoöperatie betaalt een waarborgsom.
- De wooncoöperatie werkt het bouwplan verder uit tot voorlopig ontwerp en vervolgens definitief ontwerp.
- De leden van de wooncoöperatie bepalen het juiste moment om de financiering te regelen.
- Na goedkeuring van het DO en het daarbij overlegde financieringsplan, dat inzicht geeft in de wijze van financiering van het project, krijgt de wooncoöperatie de erfpachtaanbieding.



7

Erfpachtovereenkomst

- De gemeente stuurt de erfpachtaanbieding naar de wooncoöperatie, als aan de voorwaarden in de optieovereenkomst is voldaan.
- De wooncoöperatie accepteert de erfpachtaanbieding.
- De wooncoöperatie vraagt een omgevingsvergunning aan voor de bouw van het volledige gebouw.
- De wooncoöperatie selecteert een aannemer, sluit een aannemingsovereenkomst en laat een bestek uitwerken.
- De wooncoöperatie sluit een bancaire lening.
- De erfpachtovereenkomst komt tot stand na acceptatie van de erfpachtaanbieding onder voorbehoud van bestuurlijke goedkeuring.
- De wooncoöperatie betaalt een waarborgsom die gelijk is aan één jaar indexcanon aan de gemeente.



8

Vestiging erfpachtrecht en levering kavel

- Kavel wordt juridisch en bouwrijp geleverd.

9

Bouw en oplevering

- Start bouw.

3.4 De gemeentelijke selectieprocedure nader verklaard

De gemeente Amsterdam stelt met enige regelmaat nieuwbouwkavels beschikbaar voor wooncoöperaties. We lichten een aantal stappen uit de selectieprocedure hieronder toe.

De Kaartenbak

De eerste stap voor deelname aan een selectie voor een nieuwbouwkavel is inschrijving in de gemeentelijke **Kaartenbak** voor wooncoöperaties. Inschrijven kan op elk moment, je hoeft niet te wachten tot de kavel waar je aan mee wilt doen 'op de markt is'. De [voorwaarden voor inschrijving vind je op de website van de gemeente](#). De gemeente stelt de volgende eisen voor inschrijving in de Kaartenbak:

- Jullie hebben een algemene visie die aan een aantal voorwaarden voldoet – verderop in dit hoofdstuk lees je daar meer over.
- Jullie gaan akkoord met de model-**erfpachtakte** en de [modelstatuten](#).
- Jullie hebben een vereniging of coöperatie opgericht.
- Jullie wooncoöperatie bestaat uit minimaal vier leden.
- Jullie ondertekenen de verklaring integriteit, onderdeel van de inschrijving is een interview met de gemeente.

Modelstatuten

Je dient bij de inschrijving gebruik te maken van de [modelstatuten](#). Hierin zijn een aantal artikelen en voorwaarden verplicht gesteld. Een deel van de voorwaarden kun je wijzigen. Gebruik de modelstatuten en bespreek de wijzigingen in de modelstatuten met de gemeente voordat je naar de notaris gaat. Zo weet je zeker dat je statuten aan de voorwaarden voldoen.



ALGEMENE VISIE

In hoofdstuk 2 heb je al kunnen lezen over het belang van een visie voor een wooncoöperatie. De gemeente vraagt voor inschrijving in de Kaartenbak een algemene visie. Als je als groep al gestart bent, heb je misschien al een eigen visie. Dat helpt bij het beantwoorden van de vragen die de gemeente heeft opgesteld in de [leidraad algemene visie](#).

De vier criteria waarop de gemeente inschrijving in de Kaartenbak beoordeelt

1. Doel van de wooncoöperatie (zoals bijvoorbeeld doelgroep en ruimte voor specifieke woonwensen die aanleiding zijn om als wooncoöperatie te ontwikkelen)

Beoordeeld wordt of de ideeën over doel en/of doelgroep en woonwensen concreet beschreven en uitgewerkt zijn en of duidelijk gemaakt wordt welke meerwaarde een wooncoöperatie heeft voor een locatie om deze te ontwikkelen.

2. Visie op exploitatie en beheer van het complex op lange termijn

Beoordeeld wordt of de visie op exploitatie en beheer op lange termijn aansluit bij de opgave die de wooncoöperatie zich heeft gesteld en de mate waarin ook op lange termijn de leden zullen horen tot de doelgroep, concreet beschreven is.

3. Visie op zeggenschap

Beoordeeld wordt hoe de zeggenschap en deelname van de leden georganiseerd wordt tijdens het ontwikkel- en bouwproces en na oplevering in de beheerfase.

4. Visie op financiering

Beoordeeld wordt of de visie een realistische inschatting geeft van financieringsstromen (inbreng leden, bancaire financiering, overige bronnen). De financieringsaanpak dient aan te sluiten op het gewenste programma passend bij de doelgroep van de wooncoöperatie. Een financieringsaanpak gebaseerd op middeldure huurwoningen sluit bijvoorbeeld niet aan op een wooncoöperatie die alleen woningen onder de **liberalisatiegrens** gaat realiseren.

Uit: [Leidraad Algemene Visie wooncoöperatie van de gemeente Amsterdam](#)

Inschrijven op een nieuwbouwkavel

En dan is het zover, de gemeente stelt een nieuwbouwkavel beschikbaar die past bij jullie wensen. Als jullie je eenmaal definitief hebben ingeschreven in de gemeentelijke **Kaartenbak**, kun je je inschrijven op een kavel voor nieuwbouwoöperaties.

Per beschikbare kavel, maakt de gemeente een selectiebrochure en een kavelpaspoort. In de selectiebrochure staat informatie zoals de grondprijs, het minimum en maximum aantal woningen en of het alleen middeldure huur betreft of een combinatie van sociale en middeldure huur.

Lees de brochure en bijbehorende stukken voordat je je inschrijft voor de kavel dus goed door. Bespreek van tevoren goed met elkaar of de kavel aansluit op jullie algemene visie en of jullie hier echt voor gaan.

Schrijven meer dan vijf groepen zich in voor dezelfde kavel, dan wordt er geloot welke vijf groepen doorgaan naar de volgende fase: het maken van een kavelspecifieke visie.

Ingeloot en werken aan een kavelspecifieke visie

Nadat je bent ingeloot voor een kavel heb je de opdracht om een specifieke visie te maken voor de kavel.

In de kavelspecifieke visie ga je in op de vraag hoe je jullie algemene visie omzet naar de kavel waarop jullie je hebben ingeschreven. In de selectiebrochure en de kavelpaspoort hebben jullie de voorwaarden gezien voor de kavel. Hoe sluiten deze aan op jullie algemene visie?

Jullie krijgen van de gemeente een uitnodiging voor een interview waarin jullie, net als de andere groepen die in deze ronde toegelaten zijn, de kavelspecifieke visie toe kunnen lichten. In de selectiebrochure staat uitgelegd voor welk onderdeel jullie punten kunnen krijgen. De groep met de meeste punten wordt uitgenodigd voor de volgende ronde: de plan van aanpakfase.

! Let op Is jullie groep niet ingeloot of zijn jullie niet geselecteerd om het plan van aanpak op te stellen? Je blijft in de **Kaartenbak** staan en je kunt weer meedoen wanneer er een nieuwe kavel beschikbaar is dat aansluit bij jullie visie.

Puntenscore; een voorbeeld

De gemeente selecteert na een interview een groep op basis van een puntenscore. De exacte onderdelen waarop punten worden gegeven kunnen per nieuwbouwkavel verschillen. De volgende onderdelen komen uit de selectiebrochure voor kavel 5.01 op Centrumeiland en zijn vrijwel altijd standaard:

1. BEOORDELING VISIE OP LOCATIE

Bij de visie op locatie wordt beoordeeld op de criteria: motivatie, doelgroep en ruimte voor specifieke woonwensen die aanleiding zijn om deze locatie als wooncoöperatie te ontwikkelen. Daarbij wordt ook gekeken naar de visie die in de Kaartenbak is ingediend.

2. BEOORDELING PROGRAMMA EN AANPAK FINANCIERING

Het programma en aanpak financiering wordt beoordeeld op:

a) een naar het oordeel van de selectiecommissie realistische inschatting van de:

- (bandbreedte) **stichtingskosten**
- (bandbreedte) huuropbrengsten
- indicatie financieringsstromen (inbreng leden, bancaire financiering, overige bronnen)

b) of er al stappen zijn genomen om financiering te zoeken voor het initiatief;

- zo ja, betreft dit stappen waaruit blijkt dat de wooncoöperatie de opgave overziet, en
- hebben deze stappen al tot concrete toezeggingen van derden geleid, die bijdragen aan de haalbaarheid van de ontwikkeling?

! Let op dat de financiering aansluit bij het programma van de wooncoöperatie. Als je een financiële aanpak maakt waarin je uitgaat van 100% middenhuur, terwijl er in de algemene visie een mix van sociaal en middeldure huur staat, sluit dat niet op elkaar aan.

3. BEOORDELING RISICOANALYSE

Naarmate de risicoanalyse concreter en met duidelijke en toepasbare maatregelen is uitgewerkt, zal de risicoanalyse beter beoordeeld kunnen worden.

In een risicoanalyse zet je risico's op een rij. Een aantal voorbeelden: de kosten van de bouw kunnen toenemen. Wat zijn maatregelen die je daar tegenover zet en welke maatregelen kun je nemen om dat te voorkomen? Dus: zit er nog ruimte in de verhoging van de huuropbrengsten? Is er op bouwkosten te besparen door goedkopere uitvoeringen? Is er goed inzicht in de ontwikkeling van de bouwkosten? Als je op deze manier risico's en oplossingen onder elkaar zet, heb je een risicoanalyse. Dat is niet alleen voor de beoordeling nodig maar ook voor jezelf handig om inzicht te krijgen.

4. BEOORDELING INTERVIEW

Beoordeeld wordt de mate waarin de wooncoöperatie het project werkelijk doorgrondt. De gemeente is ervan overtuigd dat de mate waarin de wooncoöperatie de mogelijkheden en de uitdagingen van het zelfbouwproject doorgrondt en managet, van groot belang is voor het succesvol ontwikkelen van de kavel. Van de leden die deelnemen aan het interview wordt verwacht dat zij dit het beste in beeld hebben en dit het beste over kunnen brengen.

Dit lijstje is overgenomen van de [Leidraad Algemene Visie van de gemeente Amsterdam](#).

Plan van aanpakfase

Uit de (maximaal) vijf groepen is jullie groep geselecteerd om een plan van aanpak uit te werken. Jullie hebben de meeste punten gehaald en kunnen dus verder met de kavel aan de slag. In deze fase stel je twee documenten op:

- Plan van aanpak
- **Businesscase**

Het plan van aanpak moet voldoen aan de kavelvoorwaarden en inzicht geven in de vraag of jullie nieuwbouwcoöperatie na het tekenen van de optieovereenkomst ook daadwerkelijk tot bouw en financiering van jullie wooncomplex over kan gaan. Er wordt ook getoetst of het plan aan de gemeentelijke en landelijke duurzaamheidsnormen voldoet.

In de businesscase moet duidelijk worden dat het plan financieel haalbaar is. Je beschrijft de inschatting van de **stichtingskosten**, de huuropbrengsten, de aanpak van financiering en de reeds genomen stappen op dit terrein. Je hebt in de kavelspecifieke visie al een verkenning gedaan hoe de financiering eruitziet. Dat werk je in deze fase verder uit. Je loopt in de businesscase ook nog een keer de risico's en mogelijke tegenvallers door.

Let op! Je plan van aanpak en de businesscase moeten voldoen aan de kaders van de selectiebrochure. De selectiecommissie beoordeelt jullie plan van aanpak.

Voldoet jullie plan van aanpak aan de randvoorwaarden, dan kunnen jullie de optieovereenkomst ondertekenen.

OPTIEOVEREENKOMST

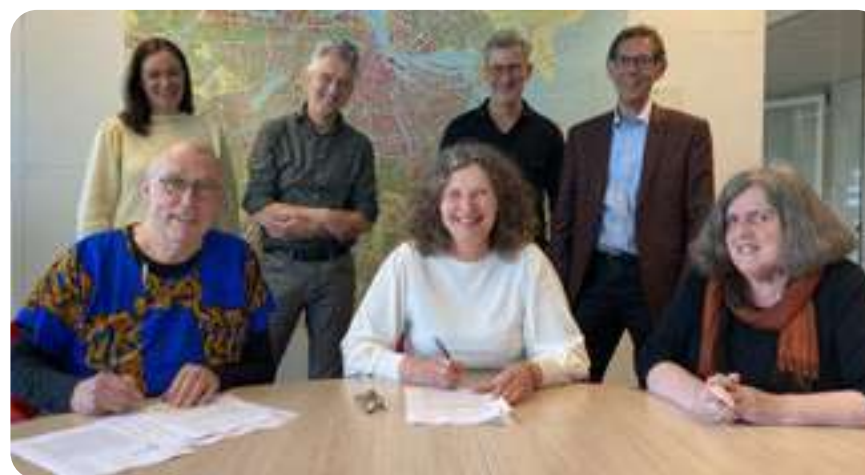
In de optieovereenkomst staat dat jullie maximaal achttien maanden de tijd hebben om het **Voorlopig Ontwerp** en **Definitief Ontwerp** uit te werken en een daarbij behorend financieringsplan te overleggen. Als jullie Definitief Ontwerp en het financieringsplan door de gemeente is goedgekeurd, krijgen jullie de erfpachtaanbieding toegezonden.

Bij het tekenen van de optieovereenkomst, moet je wooncoöperatie een borgsom betalen (5.000 euro, prijspeil 2022). Die borgsom wordt later verrekend met de te betalen **erfpachtcanon** (zie kader).

Om de ontwikkelingskosten voor het maken van het ontwerp te betalen, kun je in deze fase een aanvraag doen bij het leenfonds.

ERFPACHTAANBIEDING/ERFPACHTOVEREENKOMST

De bouwgrond voor je nieuwbouwcoöperatie wordt door de gemeente Amsterdam in erfpacht uitgegeven. Hoe erfpacht precies werkt lees je hiernaast. Erfpacht werkt anders dan dat je eigenaar van de grond wordt. Kijk als groep goed naar de voorwaarden.



Feest! Eureka! tekent een optieovereenkomst met de gemeente. Foto: Arjen Veldt

Wat is erfpacht?

Amsterdam geeft bouwgronden voor wooncoöperaties in eeuwigdurende erfpacht uit. In een erfpachtovereenkomst geeft de erfpachtgever (de eigenaar van de grond) aan de erfpachtnemer (de erfpachter) het recht een stuk grond te houden en te gebruiken. De erfpachter betaalt voor een stuk grond een canon (een bedrag) per jaar als vergoeding. Dit bedrag kan worden afgekocht. In dat geval betaalt de erfpachter aan de eigenaar een bedrag ineens.

Let op! Je kunt de canon niet afkopen met een lening uit het gemeentelijk leenfonds voor Amsterdamse wooncoöperaties (zie pagina 65). De erfpachter is aan de voorwaarden in de erfpachtovereenkomst gedurende de duur van de overeenkomst gebonden. Voor wooncoöperaties betekent dat, dat ze verplicht zijn de woningen in de middenhuur (of **sociale huur** als er op de kavel ook sociale huur voorkomt) te verhuren. De prijs van de grond (grondwaarde) is op het gebruik van middenhuur/ sociale huur gebaseerd. Lees hier meer over erfpacht.

Bij het inschrijven in de **Kaartenbak** heb je al ingestemd met de voorwaarden van de model-erfpachtaanbieding. Hier staan alle voorwaarden in waar je als erfpachter aan moet voldoen. Zie model-erfpachtaanbieding.

De gemeente stuurt, na goedkeuring van het Definitief Ontwerp (DO) en het financieringsplan, een erfpachtaanbieding op. Bij de inschrijving in de **Kaartenbak** heeft de gemeente jullie al gevraagd in te stemmen met de model-erfpachtaanbieding. Nu ontvang je een erfpachtaanbieding die is aangepast aan de kavel. De grondprijs uit de selectiebrochure is in de aanbieding verwerkt.

In de erfpachtaanbieding is vastgelegd dat je, als je wooncoöperatie aan bepaalde voorwaarden voldoet, met de gemeente een erfpachtovereenkomst kunt afsluiten.

Jullie moeten de erfpachtovereenkomst **uiterlijk achttien maanden** na het tekenen van de optieovereenkomst ondertekenen. Na het ondertekenen van de erfpachtovereenkomst zijn er de volgende termijnen:

- Twaalf maanden na het ondertekenen van de erfpachtovereenkomst dient de omgevingsvergunning verleend te zijn. Zorg dat je hem op tijd aanvraagt.
- Twaalf maanden na het sluiten van de erfpachtovereenkomst (de gemeente noemt dit overigens het accepteren van de aanbieding) kan het uitgiftebesluit door het gemeentebestuur genomen worden. Daarvoor is het noodzakelijk dat de **omgevingsvergunning** aan de kavelregels voldoet en de financiering gezekerd is.

Je kunt naar de notaris en de grond afnemen als je de volgende zaken op orde hebt:

- De financiering is gezekerd; er is met de bank een kredietovereenkomst afgesloten voor de financiering van het project.
- De omgevingsvergunning (die aan de kavelvoorwaarden voldoet) is in werking getreden.
- Met de aannemer en de gemeente heb je afspraken gemaakt over het daadwerkelijk starten van de bouw.

De realisatiefase

Jullie zijn aanbeld bij een belangrijke mijlpaal – de aannemer rijdt het bouwterrein op! – en jullie zijn weer een stap dichterbij jullie nieuwe wooncomplex.

OPDRACHTGEVERSCHAP

Zoals we in het begin van dit hoofdstuk al benadrukten: gedurende het gehele proces – vanaf de allereerste brainstorm tot aan de verhuizing naar je nieuwe woning – moeten jullie veel keuzes maken, keuzes die allemaal van invloed zijn op het uiteindelijke gebouw. Dit doe je niet alleen, maar samen met externe professionals. Blijf je hierbij altijd bewust: bij een nieuwbouwcoöperatie zijn jullie gezamenlijk opdrachtgever van de bouw.

Tip! Zorg ervoor dat je als groep ook echt in de rol van opdrachtgever blijft. Bespreek na elke grote stap of belangrijk keuzemoment met je groep en met de deskundigen die jullie inhuren: zitten we nog op de juiste weg? Wat wordt onze volgende actie? Hebben we nog steeds hetzelfde doel voor ogen?

Niet alle professionals zijn het gewend om te werken met 'zelfbouwers'. Let hier bij de selectie van je adviseurs en ondersteuners op. Een methode kan zijn om de opdracht voor de architect en adviseurs in tweeën te knippen. Het eerste deel is tot het winnen van de kavel en het tweede deel komt daarna. Je kunt dan met je ondersteunende adviseurs in gesprek over de verdere begeleiding van het project. Wat gaat goed en wat kan beter? Ook voor een aannemer is het bouwen van een gebouw nooit standaard. Op het moment dat je de **aannemingsovereenkomst** sluit, maakt een aannemer een offerte op basis van de kosten waartegen hij/zij/die bouwmaterialen kan inkopen. Op het moment dat je gaat bouwen kan het zijn dat specifieke materialen sterk in prijs gestegen zijn of een heel lange levertijd hebben. Overleg vooraf en tijdens de bouw met je adviseurs en professionals wat je tegen kan komen en hoe je met bepaalde situaties om kan gaan.

! Let op Uiterlijk drie jaar na acceptatie van de erfpachtaanbieding moet het wooncomplex van jullie nieuwbouwcoöperatie klaar zijn.

Regelingen voor milieubewust en energiezuinig bouwen

Veel nieuwbouwcoöperaties willen milieubewust en energiezuinig bouwen. De overheid heeft in het bouwbesluit en andere wetten verschillende regelingen opgenomen. Hieronder twee belangrijke regelingen:

DUURZAAMHEID

Om een gebouw te bouwen is er veel materiaal nodig. De overheid wil dat ook het bouwen van een gebouw milieuvriendelijker wordt. Dat wil zeggen dat de gebruikte materialen zo min mogelijk het milieu belasten. Voor beton is er bijvoorbeeld cement nodig en om cement te produceren is er veel energie nodig. Om de milieuvriendelijkheid van een gebouw uit te drukken kent de overheid de **MPG-norm: de milieuprestatie voor gebouwen**. De MPG-norm is een getal dat steeds lager is naarmate het gebouw zelf duurzamer is. Op 1 juli 2021 is de norm van 1,0 naar 0,8 verlaagd. In 2030 komt deze bij 0,5 te liggen. Details vind je op de website van de [Rijksoverheid](#). Door meer gebruik te maken van biobased materialen (hout, stro, vlas etcetera) en van circulaire materialen, krijgt het gebouw een lagere MPG-score. De bouwkosten kunnen daardoor wel hoger liggen. Kijk voor subsidiemogelijkheden bij de gemeente, provincie en het Rijk. Soms geven ook [particuliere fondsen](#) hier giften voor.

ENERGIEZUINIG

Vanaf 1 januari 2021 gelden in Nederland ook de **BENG-normen**. Elk nieuw te bouwen gebouw moet aan de Bijna Energie Neutrale Normen (BENG) voldoen. BENG schrijft voor dat er voor een gebouw zo min mogelijk energie noodzakelijk is om het te verwarmen en dat de energie om het te verwarmen voor een bepaald percentage hernieuwbaar is. De normen zijn behoorlijk streng maar er zijn ook fondsen en leningen om jullie gebouw duurzamer te maken. **Voor een eerste verkenning kun je met !WOON contact opnemen.**

Gebruikt een woning bijna geen energie? Dan kan er in bepaalde gevallen een energieprestatievergoeding gevraagd worden. Dit is een bedrag dat de verhuurder (de wooncoöperatie) naast de huur aan de huurders (de leden) in rekening mag brengen. Het idee erachter is dat de nieuwbouwcoöperatie extra investeringen heeft moeten doen die ze via de [Energieprestatievergoeding](#) in rekening kan brengen bij de hurende leden.

Een aantal wooncoöperaties passen de Energieprestatievergoeding al toe. Daarmee kunnen ze vaak nét iets meer doen op het gebied van energiebesparing. Je hebt immers meer eigen inkomsten die de financiering dekken.



Links uit dit hoofdstuk

- [Eindrapport 'Aan de slag met wooncoöperaties'](#)
- [Energieprestatievergoeding \(EPV\)](#)
- [Erfpacht](#)
- [Huisvestingsvergunning](#)
- [Kaartenbak](#)
- [Leidraad algemene visie](#)
- [Milieuprestatie](#)
- [Puntentelling](#)
- [Verordening Stimuleringslening wooncoöperaties Amsterdam](#)
- [Zelfbouwkavels](#)

Interview met De Warren

In 2018 won De Warren als eerste wooncoöperatie van Amsterdam de pilot van wethouder Ivens. De 50 leden van De Warren ontwierpen en ontwikkelden met elkaar een duurzaam pand, bestaande uit 36 sociale en middeldure woningen. In mei 2021 startte de bouw op Centrum-eiland. Jacob-Jan Koopmans is penningmeester van De Warren.



Jacob-Jan: “Samen met vrienden op een fijne manier wonen: dat is de primaire reden waarom onze wooncoöperatie bestaat. Op de huidige markt vonden we niet wat we zochten. Je hebt natuurlijk CPO [Collectief Particulier Opdrachtgeverschap, red.], maar dat is alleen haalbaar als iedereen een goed inkomen heeft en een eigen hypotheek kan aanvragen. Dat geldt lang niet voor alle leden van onze groep.

“Samen met vrienden op een fijne manier wonen: dat is de primaire reden waarom onze wooncoöperatie bestaat.”

Daarnaast kun je je bij CPO afvragen hoe toekomstbestendig het is. Je begint met een groep gelijkgestemden. Maar als een van de oorspronkelijke leden vertrekt en diens huis te koop zet, gaat die woning naar een nieuwe koper – en dat is degene die het meest betaalt, niet degene die het beste bij de CPO past. Er zit een onverenigbaarheid in het creëren van een collectief vanuit een vriendengroep, en kapitaal in de vorm van vastgoed. Daarom hebben wij De Warren in het leven geroepen. De naam verwijst onder andere naar een konijnenburcht, naar het onderkomen dat wij voor onszelf aan het bouwen zijn.”

Eigen vermogen

“Als je een huis koopt, heb je het voordeel dat je via je hypotheek elke maand aflost; je huis wordt steeds meer ‘van jou’. In een huurwoning zoals bij De Warren bouw je geen eigen vermogen op. Daar staat tegenover dat ónze huurtarieven lager zijn dan je in een vergelijkbare woning zou moeten afdragen aan huur of hypotheek. Je huur wordt zelfs elk jaar relatief iets lager. Dat zit zo: het grootste deel van de kosten van de wooncoöperatie zit in aflossing en rente, maar die staan dertig jaar lang vast. Omdat de woningen eigendom zijn van De Warren en wij de huren niet verhogen, ben je elk jaar iets goedkoper uit.”

Aanspaarmodel

“Er is ook een nadeel. De meeste kosten maak je aan het begin van het traject. Dus de mensen die over tien jaar instappen krijgen een zeer goedkope huurwoning, terwijl de leden die nu bergen werk verzetten om de wooncoöperatie te laten slagen, daar geen financieel voordeel van hebben. Dat voelt niet helemaal eerlijk. Daarom onderzoeken we nu de mogelijkheden van een zogeheten ‘aanspaarmodel’.

Bij het aanspaarmodel is je huur deels een soort lening. Bijvoorbeeld een kwart van de huur die je betaalt zou een lening kunnen zijn van jou aan de wooncoöperatie. Over ongeveer twintig jaar is een groot deel van onze financiering afgelost, zoals de hypotheek, en zal er langzaam maar zeker een overschot komen op onze boekhouding. Dat geld kunnen we vervolgens gebruiken om de bewoners die in het begin een relatief dure huur hebben betaald, terug te betalen. Het is echter geen gangbare constructie, dus we moeten nog een hoop uitzoeken.”

Financiering

“Voor onze voorfinanciering hebben wij een renteloze lening en subsidie gekregen van de provincie Noord-Holland, en subsidie van de gemeente Amsterdam. De definitieve financiering bestaat uit leningen en subsidies. We hebben een hypotheek bij de GLS-bank in Duitsland. Clemens Mol van !WOON heeft ons daar geïntroduceerd. Gelukkig, want we hadden anders echt geen idee gehad waar te beginnen. Het gaat natuurlijk niet om een normale consumentenhypotheek; het is een maatwerk-

product dat ze in Nederland niet kennen – dus kom je bij onze banken al gauw uit bij een onbetaalbare zakelijke lening. In Duitsland is deze bouwvorm, en daarmee deze financieringsvorm, wat gebruikelijker.

We hebben een tweede hypotheek bij het Participatiefonds Duurzame Economie Noord-Holland en een ander deel van onze financiering is afkomstig van een grote crowdfundingcampagne waarin we obligaties hebben uitgegeven. Daarnaast hebben we een lening vanuit het duurzaamheidsfonds van de gemeente Amsterdam voor de aanleg van onze zonnepanelen en onze warmte-koudeopslag. Van hen krijgen we ook subsidie voor duurzame zelfbouw.

Rondom de financiën bestaan een hoop *catch-22's* [een onoplosbare situatie, red.]. Zo kun je in de huidige constructie pas financiering krijgen als je een bouwplan hebt, maar je kunt je bouwplan pas ontwikkelen als je geld hebt. Dat geld krijg je doorgaans als er concrete bouwplannen liggen, maar daarvoor heb je eerst een **omgevingsvergunning** nodig, die je bij goedkeuring meteen moet betalen – van geld dat je nog niet hebt. Gelukkig gaf de gemeente ons uitstel van betaling. Ik hoop dat de gemeente dit soort issues aan wil pakken, zodat volgende groepen niet tegen hetzelfde probleem aanlopen.”

“De huurtarieven van De Warren zijn lager dan je in een vergelijkbare woning zou moeten afdragen aan huur of hypotheek.”

Gouden tip

“Het helpt enorm om in je groep een aantal mensen te hebben met verstand van specifieke zaken. Bijvoorbeeld van de bouw, maar dat is nog niet eens het belangrijkste. Wat wel? Eén: iemand die goed is in projectmanagement. Twee: iemand die scherp is op de kosten en de cijfers en die dingen zelf na kan rekenen. Daar hoeft je geen econoom voor te zijn, als je maar cijfermatig inzicht hebt. En drie: een jurist; met name voor het opstellen van contracten. Heb je die niet, besteed dat werk dan uit.”

dewarren.co

Samenwerken met een woningbouwcorporatie

Hoofdstuk 4

▶ 4.1 De beheercoöperatie	82	▶ 4.3 Vastgoed overnemen van de woningbouwcorporatie	99
• Visie	85	• Waarom zouden jullie als huurders vastgoed willen overnemen?	100
• Maatschappelijke meerwaarde	86	• De toezichthouder	100
▶ 4.2 Verschillende varianten van de beheercoöperatie	88	• Waarom zou de woningbouwcorporatie vastgoed willen verkopen?	100
• Nieuwbouw	89	• Tot slot	103
• Bestaande bouw	93		
		▶ Links uit dit hoofdstuk	104

Hoofdstuk 4

Samenwerken met een woningbouwcorporatie

“Ik denk dat veel mensen op een bepaald tijdstip in hun leven behoefte hebben aan wat meer gezelligheid, aan meer ‘samen’.”

— Hans Arends, Akropolistoren

Dit hoofdstuk gaat over samenwerken met een **woningbouwcorporatie**. Daarin zijn meerdere varianten mogelijk. Je kunt een plan opstellen voor nieuwbouw of je kunt als **zittende huurders** een vereniging oprichten en daarmee het beheer en soms ook het **vastgoed** overnemen van de woningbouwcorporatie. Het doel is in alle gevallen: meer zeggenschap over jouw eigen woonomgeving. Hoe pak je dat aan en wat zijn daarvoor de routes en kansen in Amsterdam?



Woningwet

In 2015 krijgt de wooncoöperatie een wettelijke basis. De wooncoöperatie wordt opgenomen in een extra artikel in de nieuwe **Woningwet**: [Artikel 18a Woningwet](#) en [Hoofdstuk II Besluit toegelaten instellingen volkshuisvesting 2015](#). De Woningwet is van toepassing op bewoners die het beheer of het **vastgoed** over willen nemen van de **woningbouwcorporatie**. Je krijgt in deze scenario's te maken met vrijwel dezelfde regels als woningbouwcorporaties. Zoals een **inkomenseis** voor **sociale huur** en je groep moet bestaan uit ten minste vijf huurders die in elkaars nabijheid wonen.

Vergoeding 5.000 euro

De Woningwet regelt dat de woningbouwcorporatie verplicht is om mee te werken als huurders een plan willen opstellen voor het overnemen van het beheer of het vastgoed. Dit houdt ook in dat de woningbouwcorporatie budget (5.000 euro) beschikbaar moet stellen aan het bewonerscollectief voor het uitwerken van een plan, bijvoorbeeld om een deskundige of een procesbegeleider in te kunnen huren. Jullie groep kan deze vergoeding niet gebruiken voor het uitbetalen van de eigen uren of een ander soort vergoeding ontvangen uit deze regeling.

Je hebt recht op deze vergoeding zodra je je plannen om het beheer of het vastgoed over te nemen meldt bij de woningbouwcorporatie. Dit meld je officieel door een brief bij hen in te dienen met daarin de mededeling dat je een haalbaarheidsonderzoek wilt doen. In de brief vermeld je op welke huurwoningen je verzoek betrekking heeft en wie de aanvragers zijn. Dit noemen we *een verkenning*. De woningbouwcorporatie moet deze verkenning melden bij de [Autoriteit Woningcorporaties \(AW\)](#). Vanaf dat moment mogen de woningen gedurende zes maanden niet gesloopt of verkocht worden, als daar plannen voor zijn.

! Let op Wees niet te snel met het maken van deze melding want dan gaat de termijn van zes maanden lopen die staat voor het haalbaarheidsonderzoek. Ga eerst in gesprek met de woningbouwcorporatie en zorg voor een intentieverklaring ([zie pagina 94](#)). Wil de woningbouwcorporatie geen intentieverklaring met jullie groep afsluiten dan weet je dat het plan weinig kans van slagen heeft.

Mocht de beheercoöperatie niet tot stand komen dan is de woningbouwcorporatie niet verplicht om het budget nogmaals te verstrekken, het wordt slechts *eenmaal* per complex verstrekt. De woningbouwcorporatie kan hier overigens wel op vrijwillige basis toe besluiten. Navraag doen kan dus nooit kwaad.

Op [pagina 97](#) geven we een aantal tips voor het besteden van het budget.

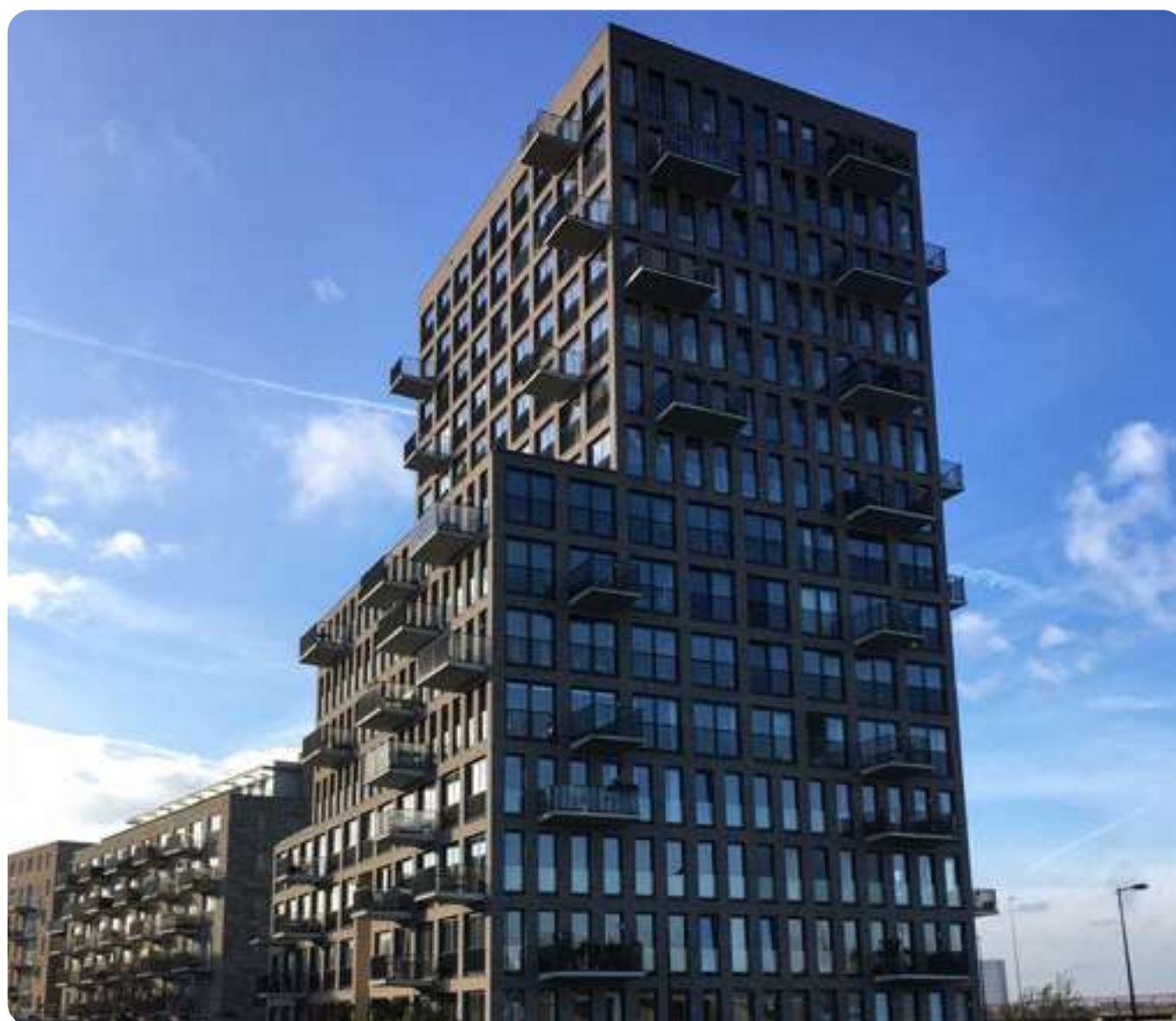


4.1 De beheercoöperatie

Wanneer bewoners het beheer overnemen van een **woningbouwcorporatie** dan noemen we dat een beheercoöperatie.

Een beheercoöperatie is:

Een collectief van minimaal vijf huurders van in elkaars nabijheid gelegen woningen die zij zelf beheren. Het eigendom is en blijft in handen van een woningbouwcorporatie.



Akropolistoren

“Een wooncoöperatie kán ervoor kiezen om het organiseren van het ontwikkel- en bouwproces van hun pand bij een andere partij neer te leggen. Dat betekent wel dat die partij de risico’s van het ontwikkel- en bouwproces draagt. Die partij zal uiteindelijk de keuzes moeten maken die bij die verantwoordelijkheid horen. Een beheercoöperatie is daarom een goede vorm voor mensen die wel wat invloed willen, maar niet de rol van opdrachtgever voor de ontwikkeling en bouw.”

— Marije Raap, programmamanager Woningbouw bij gemeente Amsterdam

Om een beheercoöperatie te realiseren, moet je een rechtsvorm oprichten, een vereniging. Dat is ook de enige mogelijkheid, omdat dat zo is bepaald in de **Woningwet** (Artikel 18a). Als beheercoöperatie nemen de leden van de vereniging samen besluiten via de **algemene (leden)vergadering (ALV)**, zo borgen jullie democratisch bestuur. De ALV is het hoogste besluitvormende orgaan van de beheercoöperatie, iedere bewoner is lid van de vereniging en beslist op die manier mee over de beheercoöperatie – en de woningen.

Er is ook een financieel voordeel: een reguliere vereniging hoeft geen vennootschapsbelasting te betalen, een coöperatie wel. Een coöperatie wordt namelijk door de belasting beschouwd als een commerciële partij. De verschillen tussen de rechtsvormen evenals de belastingtechnische aspecten van de wooncoöperatie worden op [pagina 11](#) beschreven.

Met je vereniging sluit je vervolgens een contract af met de woningbouwcorporatie. En de huurders huren op hun beurt de woningen weer van hun eigen vereniging.

Op de [site van de KvK](#) vind je vijf tips voor het goed organiseren van je vereniging.

Wat houdt 'beheer' eigenlijk in? Onder beheer vallen taken die nodig zijn om een gebouw te kunnen verhuren, bijvoorbeeld het uitvoeren en plannen van onderhoud. Daarbij kun je een onderscheid maken tussen onderhoud, verhuur en leefbaarheid. Onderhoudstaken kan je dan weer splitsen in klein en groot. Een lamp vervangen en het bijvullen van de cv-ketel zijn kleine onderhoudstaken. En onder groot onderhoud valt alles wat je aan de buitenkant van het gebouw doet, bijvoorbeeld het dak repareren of het houtwerk schilderen. Samen met de **woningbouwcorporatie** maak je afspraken over de taakverdeling. Let daarbij ook goed op wat je groep wil en kan doen. Verderop in dit hoofdstuk gaan we verder in op het beheer.

Om een beheercoöperatie te kunnen realiseren heb je minimaal nodig:

- Een stevige groep met een gezamenlijke visie op jullie ideale woonsituatie en de invulling van het beheer.

! Let op Voor **sociale huur** moet je voldoen aan de inkomensvereisten voor sociale huur (prijspeil 2022).

- Motivatie, doorzettingsvermogen en tijd.
- Goodwill van de woningbouwcorporatie. Staan zij open voor jullie idee? Toelichting: de woningbouwcorporatie moet meewerken aan het opstellen van jullie plan, maar er is geen verplichting om het plan over te nemen. De woningbouwcorporatie mag het zonder motivatie afwijzen. Daarom is het verstandig om met de woningbouwcorporatie het gesprek aan te gaan, vóórdat je een verzoek tot ondersteuning van het opstellen van een wooncoöperatieplan indient. Is de woningbouwcorporatie überhaupt bereid om het complex te verkopen? Staat het in een buurt waar ze bezit wil afstoten?

Tip! Lees je in voordat je met de woningbouwcorporatie gaat praten: zoek informatie over medewerkers die je kunt benaderen en onderzoek hoe de woningbouwcorporatie er financieel voorstaat (lees hiervoor het jaarverslag).

Kijk ter voorbereiding ook welke visie de woningbouwcorporatie heeft op het gebied van **huurdersparticipatie** en zelfbeheer. Heeft de directie er al eens uitspraken over gedaan in de media of kun je het terugvinden in de beleidsplannen of het meerjarenplan van de woningbouwcorporatie? Is er een actieve huurdersvereniging of **huurderskoepel**? Ga ook met hen in gesprek! Zij kunnen jullie mogelijk meer vertellen over het beleid van de woningbouwcorporatie en de ervaringen met soortgelijke bewonersinitiatieven.

Dit kan jullie traject versnellen, zeker als het om een grote woningbouwcorporatie gaat.

Het gebeurt al in Amsterdam

Amsterdam kent veel beheercoöperaties, bij sommigen eerder bekend als woongroepen of woongemeenschappen: initiatieven waar bewoners in meer of mindere mate het beheer hebben overgenomen van de **woningbouwcorporatie** waar ze van huren. Sommigen gaan ver terug in de tijd, anderen staan nog vers in de verf of moeten zelfs nog gebouwd worden. Maak kennis met een aantal bewoners van deze beheercoöperaties in dit handboek en hun motieven om het beheer over te nemen, zoals de [Akropolistoren](#) en [Copekcabana](#). Andere initiatieven die de moeite waard zijn om eens op te zoeken in Amsterdam:



De Halve Wereld

DE HALVE WERELD (YMERE)

“De Halve Wereld is een complex van woningbouwcorporatie Ymere met 118 sociale-huurappartementen en enkele bedrijfsruimtes op de begane grond, dat tussen 1983 en 1985 is gebouwd bovenop metrostation Waterlooplein in het centrum van Amsterdam. De bewonersvereniging, met democratisch gekozen bewoners in het bestuur, treedt sindsdien op als verhuurder richting de bewoners.” Bron: [Wikipedia](#).

HET WG-TERREIN AMSTERDAM OUD-WEST (STADGENOOT)

De voormalige ziekenhuisgebouwen vormen samen de woon- en werkvereniging WG-terrein. De vereniging beheert zelf de panden en verhuurt zo’n 80 woon- en 35 werkeenheden aan personen, maatschappelijke organisaties, kunstenaars en startende bedrijven. Lees meer op de [site van het WG-terrein](#).



Het WG-terrein

TETTERODE (STADGENOOT)

In 1981 werd het gebouwencomplex van de voormalige lettergieterij Tetterode **gekraakt**. Sinds 1986 beheren de bewoners de binnenkant van het complex, woningbouwcorporatie Stadgenoot beheert het casco. Woonwerkpand Tetterode bestaat uit 160 woon- en werkruimtes. Er zitten kleinschalige bedrijven, ambachtelijke werkplaatsen, maatschappelijke en culturele organisaties, ateliers en woningen. Lees meer op de [site van Tetterode](#).

Tip! Houd de website of Facebookpagina van deze, of andere beheercoöperaties die je misschien al kent, in de gaten. Check hun agenda of stuur een e-mail. Soms worden er rondleidingen georganiseerd of kun je langskomen op afspraak. Het werkt goed om in jullie verkenningsfase inspiratie op te doen door bestaande wooncoöperaties te bezoeken.



Tetterode

Visie

In hoofdstuk 2 heb je kunnen lezen hoe je tot een groep komt en wat van belang is bij het opstellen van je visie. Ook bij een beheercoöperatie is je visie heel belangrijk. Wil je samenwerken met een **woningbouwcorporatie**, dan is het belangrijk om daar je visie op aan te passen.

In de visie van je beheercoöperatie moet aan bod komen:

- Groep en organisatie (zie hoofdstuk 2)
- Beheer
- De maatschappelijke meerwaarde van jullie beheercoöperatie

Tip! In de bijlage vind je een aantal werkvormen om tot een gezamenlijke visie te komen.

BEHEER

Zet jullie gezamenlijke ideeën over het toekomstige beheer op papier. Beantwoord daarbij de vragen: wat is jullie motivatie om het beheer over te willen nemen van de woningbouwcorporatie? Welke verbeteringen verwachten jullie te kunnen bereiken door het beheer zelf te doen? Welke verantwoordelijkheden willen jullie op je nemen? Bepaal met je groep wat je wilt doen en wat juist niet.

Wat valt er onder beheer?

Het beheer kun je onderverdelen in: onderhoud, verhuur en leefbaarheid. De mate van beheer verschilt per beheercoöperatie, hierover maak je straks afspraken met de woningbouwcorporatie in de **beheerovereenkomst**. Bij een lichte beheervariant kun je denken aan bewoners die alleen verantwoordelijk zijn voor het schoonhouden van de gemeenschappelijke ruimtes, het organiseren van gezamenlijke activiteiten en het toewijzen van de woningen. Bij de zwaarste beheervariant zijn de bewoners ook verantwoordelijk voor het innen van de huren en grote delen van het onderhoud. Een beheerovereenkomst opstellen kost veel tijd. Het vraagt veel zoekwerk en afstemming (zowel intern als met de woningbouwcorporatie) om erachter te komen welke verantwoordelijkheden jullie als bewoners allemaal kunnen en willen overnemen. Een voorbeeld: als jullie de gemeenschappelijke ruimtes en tuin zelf willen gaan beheren, hoe pak je dat aan? Gebruiken jullie een deel van het budget dat jullie daarvoor kunnen krijgen van de woningbouwcorporatie om een tuinman in te huren of gaan jullie het helemaal zelf doen? Hoe organiseer je dat dan?

Tip! Als je in gesprek gaat met de woningbouwcorporatie over het beheer is een zogeheten **demarcatielijst** erg behulpzaam. Via [deze link van Platform31](#) kom je op een voorbeeld van zo'n demarcatielijst (linkerkolom helemaal onderaan). Daar vind je ook voorbeelden van twee typen beheerovereenkomsten.

Neem contact op met !WOON als jullie ondersteuning nodig hebben bij het opstellen van jullie visie op het beheer.

HOE ZIT HET MET DE TOEWIJZING VAN WONINGEN?

Om als groep vast te kunnen houden aan jullie kernwaarden, is het essentieel dat de leden samen bepalen wie er in de groep komt wonen. Vaak kiezen wooncoöperaties een nieuwe bewoner aan de hand van een profiel op basis van de waarden van de wooncoöperatie. Wanneer bestaande leden zelf nieuwe leden kunnen uitkiezen, spreek je van **coöptatie**.

De beheercoöperatie moet zich bij het verhuren van de woningen houden aan de toewijzingsregels van de woningbouwcorporatie. De woningen zijn en blijven nu eenmaal eigendom van de woningbouwcorporatie. Uitzonderingen zijn wel mogelijk, maar pas na afspraak met de woningbouwcorporatie en soms ook de gemeente.

Coöptatie is per gemeente anders geregeld, hoe dat in Amsterdam werkt lees je in het kader 'Coöptatierecht voor Amsterdamse woongemeenschappen' op [pagina 104](#).

MAATSCHAPPELIJKE MEERWAARDE

Als een **woningbouwcorporatie** een groot aantal woningen toewijst aan een bepaalde groep bewoners dan heeft dat altijd impact op de buurt. Voor de woningbouwcorporatie is het daarom belangrijk om te weten: wat is jouw interactie met de buurt? Komt jullie groep uit de buurt voort? In welke mate betrekken jullie de buurt bij de plannen?

Geef een duidelijke beschrijving van de meerwaarde die de beheercoöperatie gaat realiseren voor de toekomstige huurders en de buurt. Beschrijf dus ook in jullie visie wat jullie relatie is met juist deze buurt of deze woningen. Gaan jullie ook iets betekenen voor de buurtbewoners, bijvoorbeeld een buurtkamer, gedeelde werkplekken, een buurtmoestuin of filmavond? Misschien hebben jullie zelfs al gesproken met (toekomstige) buurtbewoners. Neem dit allemaal op in je visie, voor de woningbouwcorporatie is het namelijk belangrijk om te weten hoe een bewonersinitiatief valt in een buurt.

De huurovereenkomst en huurtoeslag

Zowel bij bestaande bouw als bij nieuwbouw zijn er twee mogelijkheden als je de woningen wilt verhuren.

VARIANT A:

MET COLLECTIEVE HUUROVEREENKOMST

De beheercoöperatie huurt alle woningen van de woningbouwcorporatie via een collectieve huurovereenkomst, om de woningen vervolgens door te verhuren aan haar leden. Dat betekent dat de beheercoöperatie een intermediaire verhuurder is en zij alle verantwoordelijkheden overneemt van de woningbouwcorporatie. In de praktijk wil het nog weleens zo zijn dat de woningbouwcorporatie toch een onderdeel blijft uitvoeren, zoals het toetsen van het inkomen van een kandidaat-bewoner. Dit vraagt een grotere mate van **zelf-organisatie**. Is dit wat jullie groep nastreeft?

VARIANT B:

ZONDER COLLECTIEVE HUUROVEREENKOMST

In deze variant huren leden van de beheercoöperatie hun woning direct van de woningbouwcorporatie. De beheercoöperatie is hier geen verhuurder, maar draagt wel vergaande verantwoordelijkheden in het beheer en het verhuurproces, zoals het voordragen van nieuwe bewoners. Let er bij deze variant op dat je goede afspraken maakt met de woningbouwcorporatie over het toewijzen van de woningen aan nieuwe huurders. Er zijn voorbeelden bekend waarbij dit niet is gebeurd en de woningbouwcorporatie na verloop van tijd toch zelf bewoners ging toewijzen of daar veel invloed op kreeg (dikwijls ook noodgedwongen door de strenge toewijzingsregels als het gaat om inkomen).

HURTOESLAG

Hebben jullie een collectieve huurovereenkomst met de woningbouwcorporatie? Dan huur je je woning van jullie eigen wooncoöperatie. Als huurder van een wooncoöperatie kun je huurtoeslag aanvragen. Daarvoor gelden dezelfde regels als wanneer je direct van de woningbouwcorporatie zou huren. De beheercoöperatie moet zich als verhuurder hebben aangemeld bij de belastingdienst en gegevens aanleveren over de kale huurprijs en de eventuele servicekosten. In hoofdstuk 1 lees je meer over huurtoeslag en wooncoöperaties.





Foto: Wen Versteeg

Zo zorg je voor een goed gesprek en meer draagvlak bij de woningbouwcorporatie:

- Maak vast een **lijst van geïnteresseerde toekomstige bewoners** om aan de **woningbouwcorporatie** te laten zien dat er voldoende animo is voor jullie groep (let op **inkomenseisen** en samenstelling huishouden!).
- Het is belangrijk om de woningbouwcorporatie **nieuwsgierig te maken en te overtuigen** van de meerwaarde van bewoners die zelf het beheer doen. Hoe? Laat ze bijvoorbeeld zelf een bezoek brengen aan een bestaande beheercoöperatie en ga daarover met hen in gesprek. Jullie **huurderskoepel** kan jullie hier mogelijk ook over adviseren. Achteraan dit hoofdstuk vind je een overzicht met Amsterdamse huurderskoepels.
- Richt je op **overeenkomsten en gezamenlijke belangen**, in plaats van op de verschillen en knelpunten.
- Verplaats je in **het perspectief van de woningbouwcorporatie**, wat is voor de woningbouwcorporatie belangrijk en met welke regelgeving en belanghebbenden hebben zij te maken?
- **Wat zijn de voordelen voor de woningbouwcorporatie in het overdragen van het beheer aan jullie wooncoöperatie?** Ga daarnaar op zoek en verwerk deze in je visie, neem het mee in je gesprekken met de woningbouwcorporatie of geef een wervende presentatie aan het bestuur en medewerkers.
- Wees geduldig en treed het proces met **een positieve en coöperatieve houding** tegemoet. De medewerkers van de woningbouwcorporatie moeten enthousiast worden over je idee en zich in sommige gevallen een andere werk- en denkwijze eigen maken. Een beheercoöperatie past meestal niet in de reguliere werkprocessen van de woningbouwcorporatie. Wees je hiervan bewust.

4.2 Verschillende varianten van de beheercoöperatie

Er zijn twee varianten van de beheercoöperatie:

1. **Nieuwbouw waarbij je samen met de woningbouwcorporatie een nieuw wooncomplex gaat ontwikkelen**, jullie hebben daardoor enige inspraak in hoe de woningen en gezamenlijke ruimtes eruit komen te zien.
2. **Bestaande bouw waarbij je het beheer van al bestaande woningen overneemt van de woningbouwcorporatie**, vaak nadat je samen afspraken hebt gemaakt over bijvoorbeeld renovatie van de woningen zodat ze aansluiten bij de wensen en waarden van jullie wooncoöperatie.

Nieuwbouw

In hoofdstuk 2 las je al hoe je een groep kan vormen en een gedeelde visie op jullie toekomstige woonsituatie maakt. Jullie hebben gekozen voor nieuwbouw en willen hiervoor samenwerken met een woningbouwcorporatie. Een groot voordeel van samenwerken met een woningbouwcorporatie is dat zij de middelen en ervaring hebben om woningen te maken en dat het proces daardoor een stuk sneller kan gaan. De woningbouwcorporatie neemt het risico van het ontwikkelen en jullie hebben zelf minder kopzorgen over de financiering van je project. Soms heb je als groep überhaupt geen keuze omdat het financieel niet haalbaar is om zelf een nieuwbouwcoöperatie op te zetten, of omdat jullie niet de eindverantwoordelijkheid en de daarmee gepaard gaande risico's willen dragen. Dan is dit een mooie manier om toch een hoge mate van invloed te kunnen hebben op jullie toekomstige woonomgeving.

Wanneer je samenwerkt met een woningbouwcorporatie, heb je te maken met de regels waar zij zich volgens de wet aan moeten houden en ook met hun eerdere afspraken met de gemeente. Woningbouwcorporaties zijn een 'toegelaten instelling', dat betekent dat ze vanuit de wettelijke beperkingen van de Woningwet handelen. Ook heeft de woningbouwcorporatie het perspectief van de verhuurder. Past jullie plan bij de missie en visie van de woningbouwcorporatie?

GEZAMENLIJK ONTWIKKELPROCES

Er bestaat geen blauwdruk van het verloop van een gezamenlijk ontwikkelproces met een **woningbouwcorporatie**, in de praktijk blijkt dat dit per project en per woningbouwcorporatie weer anders verloopt. Zowel voor de bewoners als voor de woningbouwcorporaties is het nog echt pionieren. Wel zijn er een aantal zaken die universeel van belang zijn als je met je groep voor nieuwbouw gaat. Dit is overigens ook relevant bij grootschalige renovatieprojecten.

Tip! Bestaande beheercoöperaties delen graag hun ervaring en hun tips met je, ga daar dus vooral eens langs.

HEB JE INVLOED OP HET ONTWERP VAN HET GEBOUW?

WIL JE DAT?

Misschien hebben jullie hoge ambities als het gaat om duurzaamheid, zoals bij **lewan**, en willen jullie een hoge mate van zeggenschap in het bouwproces. Zoek op basis van jullie eigen visie en Programma van Eisen de samenwerking met één woningbouwcorporatie met een soortgelijke visie of met een die bereid is met jullie mee te denken. Het PvE vormt later ook de basis voor het **definitieve ontwerp** van de nieuwbouw of renovatie, en dus voor de keuze voor een bepaalde architect en aannemer.

Soms kun je met de woningbouwcorporatie afspreken dat jullie zelf een architect, aannemer of andere deskundigen aandragen. Vooral als de toekomstige bewoners zelf mee gaan bouwen, is dit belangrijk. De professionals die het bouwproces begeleiden moeten hier namelijk wel mee om kunnen gaan, of beter nog: ervaring hebben in het samenwerken met bewoners die mede-opdrachtgever zijn.

Maak goede afspraken met de woningbouwcorporatie over hoe je bij het ontwikkelen van het gebouw betrokken wordt! Denk aan: kunnen jullie zelf een architect of aannemer aandragen, worden er gezamenlijke ontwerpessies gepland en kunnen jullie voorstellen doen voor alternatieven in het ontwerp? Hier zijn namelijk nog geen standaarden voor.

Tip! Doe eens navraag bij lewan ([zie kader op pagina 92](#)) over hoe zij dat hebben aangepakt.



Checklist rollen & verantwoordelijkheden betrokkenen

Bij het realiseren van een beheercoöperatie zijn verschillende partijen betrokken. De volgende spelers en rollen zijn te onderscheiden:

- **De wooncoöperatie** bepaalt het woonconcept en maakt duidelijk waarom zij dat wil realiseren.
- **De gemeente** bepaalt de locatie, creëert voorwaarden en kent sommige subsidies en voorzieningen toe.
- **De woningbouwcorporatie of projectontwikkelaar** onderhandelt met de groep over woonwensen en realiseert het wooncomplex.
- **De procesbegeleider** maakt agenda's en verslagen, noteert afspraken, bedenkt vervolgstappen en bewaakt de koers. Soms is er sprake van twee procesbegeleiders: één in dienst van de wooncoöperatie (jullie groep dus) en één in dienst van de woningbouwcorporatie (om het overall proces in banen te leiden).
- **De adviseur** is een deskundige op het gebied van volkshuisvesting en/of wooncoöperaties die jullie helpt met het invullen en uitwerken van je wooncoöperatieplan. Bij !WOON werken meerdere adviseurs met deze expertise. Neem [contact](#) met ons op en vraag naar de mogelijkheden.
- **De architect** maakt in opdracht van de woningbouwcorporatie of van de groep zelf een ontwerp van de woningen met gemeenschappelijke ruimtes.
- **De aannemer** voert de bouwopdracht uit.

Later in het proces zal de wooncoöperatie **professionals** inhuren: deskundigen op het gebied van juridische en fiscale zaken, financiering, beheer en onderhoud.

Bovenstaand lijstje is overgenomen van de [Handreiking Gemeenschappelijk Wonen](#).

Het kan ook zijn dat jullie niet zitten te wachten op zoveel verantwoordelijkheid in het ontwerp- en bouwproces. Of dat je geen woningbouwcorporatie vindt die meegaat in jullie visie en het avontuur van co-ontwikkelen met jullie aan wil gaan.

Dan is de rol van 'actief participant' een goede optie. Dit is een optie wanneer een woningbouwcorporatie een gebouw neerzet en daar actieve bewoners bij zoekt.

De mate van invloed verschilt weer per project, maar dikwijls ligt het ontwerp van het gebouw, en daarmee de indeling, materiaalkeuze en technische aspecten, al grotendeels vast. Toekomstige bewoners kunnen als actief participant meebeslissen over de indeling en invulling van de gemeenschappelijke ruimtes en wensen meegeven voor de technische randvoorwaarden die daarvoor nodig zijn. Denk aan het aansluiten van een regenton voor de bewatering van de gemeenschappelijke daktuin of krachtstroom voor een grote gaarkeuken.



WATER BIJ DE WIJN

Houd er rekening mee dat je tijdens het ontwerp- en bouwproces altijd water bij de wijn moet doen als je samenwerkt met een **woningbouwcorporatie**. Het is de woningbouwcorporatie die het gebouw financiert en uiteindelijk bepaalt zij wat wel en niet kan, vanwege bepaalde regelgeving of bijvoorbeeld stijgende bouwkosten. Daarom is het ook zo van belang dat jullie groep heel helder weet waar jullie grens ligt als het gaat om concessies doen.

Ga naar [het stroomschema op pagina 94](#) voor een overzicht van de stappen die je kunt zetten tot aan het tekenen van een samenwerkingsovereenkomst met de woningbouwcorporatie.



Voorbeelden van 'actief participant' en 'co-ontwikkelaar'



ACTIEF PARTICIPANT

Stadsveteraan in het Amstelkwartier (samen met Woonzorg Nederland, bouw klaar in 2023)

Stadsveteraan is het toekomstige woongebouw van Woonzorg Nederland in het Amstelkwartier. Er komen **sociale huurwoningen** voor 55-plussers, er is plek voor ongeveer 150 bewoners. Het gebouw is ontworpen op ontmoeting. Ontmoeting op de brede galerijen, op weg naar de wasbar, een eetafspraak in de kookstudio, naar het gezamenlijk atelier, de bibliotheek of gewoon op weg naar buiten. Woonzorg Nederland wil het beheer van het complex onderbrengen bij de bewoners zelf. Voor de oplevering vormt een **kerngroep** van aanstaande bewoners, onder begeleiding van !WOON, een beheercoöperatie. Zij bepalen de invulling van de gemeenschappelijke ruimtes. Ook werkt de kerngroep een visie uit op het creëren van draagvlak en betrokkenheid onder de toekomstige bewoners en het functioneren van de beheercoöperatie. Zo moet er straks een community



ontstaan van bewoners die naar elkaar omkijken, samen zorgdragen voor het gebouw en activiteiten met elkaar ondernemen.

CO-ONTWIKKELAAR

Strowijk lewan in Nijmegen (samen met Talis en de Woningbouwvereniging Gelderland)

Dit ecologische wooncomplex ligt weliswaar niet in Amsterdam, maar verdient zeker een plaats in dit handboek. Waarom? Omdat de bewoners hier zelf de opdrachtgever zijn geweest van het complex met 24 sociale huurwoningen en diverse gemeenschappelijke ruimtes. Door hun visie goed uit te werken en vasthoudend te zijn, is het de bewoners gelukt om samen met gemeente, provincie, **woningbouwcorporatie** Talis, Woningbouwvereniging Gelderland (WBVG), architect en andere partijen dit project voor elkaar te krijgen. Talis is de eigenaar van het wooncomplex en WBVG heeft het zogenaamde vruchtgebruik en fungeert als brug tussen de beheercoöperatie en woning-



Beeld: Superuse studios

bouwcorporatie. WBVG is gespecialiseerd in collectief wonen en zelfbeheer, maar spreekt ook de taal van de (grotere) woningbouwcorporaties.

De bewoners stonden niet alleen aan het roer bij het ontwerp van het complex, maar hebben ook vrijwillig meegewerkt in de bouwfase. Hiermee hebben zij een paar ton op de **stichtingskosten** weten te besparen. De bewoners organiseren regelmatig rondleidingen voor geïnteresseerden.

Boschgaard in Den Bosch

Een ander voorbeeld waarbij de bewoners co-ontwikkelaar zijn is Boschgaard in Den Bosch. Het gaat hier niet alleen om nieuwbouw, maar ook om hergebruik van een bestaand complex. Ook hier hebben de toekomstige bewoners hoge ambities op het gebied van duurzaamheid en hebben zij een actieve rol in de bouw. Zo verzamelen ze zelf herbruikbare bouwmaterialen uit gesloopte gebouwen, zoals spanten uit een oude bibliotheek.

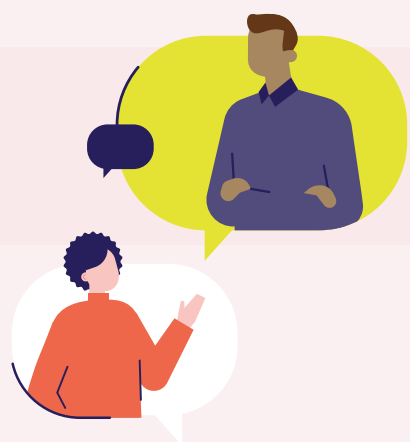
4.3 Bestaande bouw

Stel je woont in een complex van een **woningbouwcorporatie** en je ziet dat de gemeenschappelijke ruimtes aan het verloederen zijn. Je hebt ideeën over hoe het beter kan en wilt daar zelf een actieve rol in spelen, je kent je buren en je zou ook wat vaker activiteiten willen organiseren voor de buurt. Of jullie willen meer zeggenschap over met wie je je directe leefomgeving deelt, meer invloed op de besteding van het onderhoudsbudget bij renovatiewerkzaamheden of de woningen verduurzamen. Allemaal goede redenen om het beheer over te willen nemen van de woningbouwcorporatie! Maar hoe pak je dat aan?

Ga naar het stroomschema voor een overzicht van de stappen die je kunt zetten tot aan het tekenen van een samenwerkingsovereenkomst met de woningbouwcorporatie.



Stroomschema tot aan tekenen samenwerkingsovereenkomst met een woningbouwcorporatie



1

Globale visie opstellen en groep vormen



2

In gesprek met de woningbouwcorporatie

Staat zij open voor jullie ideeën? Of is er al een woningbouwcorporatie die samen met een groep bewoners een project wil ontwikkelen?

3

Intentieverklaring tekenen

In deze verklaring spreken beide partijen de intentie uit om de haalbaarheid van de beheercoöperatie te onderzoeken. Deze verklaring is nog niet bindend in juridische zin, maar het is een mooi begin.



4

Een coöperatieplan maken

Voor het uitwerken van het coöperatieplan krijg je zes maanden de tijd vanaf het moment dat je de intentieverklaring hebt getekend. In deze periode mag de woningbouwcorporatie het vastgoed niet verkopen, slopen of rooveren. In het coöperatieplan beschrijf je hoe de beheercoöperatie het beheer en eventueel het onderhoud van de woningen gaat organiseren.

5

Coöperatieplan indienen bij de woningbouwcorporatie

Gaat zij akkoord? Dan kun je de samenwerkingsovereenkomst tekenen.

6

De samenwerkingsovereenkomst tekenen

Je bent er nog niet, maar hebt wel degelijk reden voor een feestje! Zodra je de samenwerkingsovereenkomst hebt getekend ga je bindende afspraken aan over de rol van de beheercoöperatie in het uitdenken van de plannen voor het (te bouwen) wooncomplex, en in een later stadium, het beheer ervan.

Een paar vragen aan... Copekcabana

Bas van Vlaenderen is oprichter van Copekcabana, een beheercoöperatie in de Amsterdamse Van der Pekbuurt. Ymere renoveert dertig bestaande woningen die in de zomer van 2022 klaar zijn voor bewoning.



Waarom een wooncoöperatie?

“Zit je in een **sociale huurwoning**, dan is het alsof je in een anoniem hotel zit. Wij wilden meer zelfbeheer, eigen zeggenschap en solidariteit. Voor ons is een wooncoöperatie een vehikel waarmee dit mogelijk is. Het gaat mij niet alleen om het einddoel, om het realiseren en wonen via een wooncoöperatie, het gaat om alles wat je onderweg tegenkomt. Dat is allemaal boeiend, interessant, soms zelfs euforisch en op andere momenten juist ergerlijk.”

Welke grote hobbels zijn jullie tegengekomen?

“Wij wilden eigenlijk de woningen kopen. We hadden daar veel werk ingestopt, een bouwplan, aannemer, noem maar op. Ik vond het heel jammer dat, ondanks dat de wind een beetje aan het draaien was, Ymere in 2016 niet inging op ons bod. Ze wilden wel met ons door, maar dan als beheercoöperatie.

“Als je net als wij tien jaar zo doorgaat, dan heb je aan het einde van de rit een groep met gemotiveerde leden, en daarnaast een berg nieuwe vrienden.”

Met een beheercoöperatie zijn we wel verlost van financiële risico's, die worden gedragen door de **woningbouwcorporatie**. Dat is een voordeel natuurlijk. Maar je krijgt wel te maken met allemaal regelgeving van sociale huur. Over de huurkosten, maar ook over wie welk huis toegewezen krijgt. Maar als je solidair en in zelfbeheer met elkaar wilt wonen, dan moet je daar wel zelf nieuwe leden op kunnen selecteren. Anders verwatert de boel. Wij hebben gepraat met Ymere en de gemeente, een hele procedure beschreven voor het toewijzen van woningen. En het is gelukt! Wij mogen nu zelf nieuwe bewoners aandragen.”

Het is een lang proces, hoe houd je het leuk met elkaar?

“Wat ik echt heel mooi vind, is dat in die tien jaar dat we bezig zijn, er altijd mensen waren die de schouders eronder zetten. De energie is nooit afgevlakt. Het werk is misschien niet altijd leuk, maar wel altijd interessant en leerzaam. Zelfs taaie materie als de huurcontracten. Ik denk dat je mensen de ruimte moet geven om zelf in te vullen wat ze willen doen. En gebeurt er onderweg iets waardoor je een andere kant opgaat, dan is dat zo. Er zijn mensen die een kind hebben gekregen, dan heb je acuut een woning nodig. Maar er zijn ook altijd weer nieuwe mensen die mee willen doen. En als je net als wij tien jaar zo doorgaat, dan heb je aan het einde van de rit een groep met gemotiveerde leden, en daarnaast een berg nieuwe vrienden.”

Wat brengt de wooncoöperatie je nog meer behalve een dak boven je hoofd?

“Dat we onze woningen zelf kunnen vormgeven. In overleg met Ymere hebben we plattegronden gemaakt van woningen die je gemakkelijk zelf aan kunt passen, als je bijvoorbeeld over een paar jaar een extra kamer wilt. Ik ben echt euforisch dat dit gelukt is. Een tweede is een sociale omgeving met wederkerigheid. Wij hebben dadelijk dertig gezinnen die bij elkaar aan kunnen kloppen voor koffie, hulp of wat dan ook, die allemaal in de gemeenschappelijke tuin zitten. En één van de laatste dingen waarover we in gesprek zijn, is een onderhoudscontract. Als we door zelf het onderhoud te doen, iets van de woonlasten kunnen terugverdienen en tegelijkertijd in onze leefomgeving kunnen investeren, dan hebben we alles gehaald wat we wilden.”

copekcabana.nl

“Wij hebben dadelijk dertig gezinnen die bij elkaar aan kunnen kloppen voor koffie, hulp of wat dan ook, die allemaal in de gemeenschappelijke tuin zitten.”



Tips besteden budget 5.000 euro en kostenbeheersing

- Nog geen vereniging opgericht? Wijs twee personen aan in jullie groep die het budget bewaken. Deze personen zorgen ervoor dat het budget niet overschreden wordt door een begroting op te stellen en te bewaken. Regelmatig koppelen zij de voortgang terug aan jullie **kerngroep**. Waarom twee personen? Vier ogen zien meer dan twee. Zo bouw je een extra waarborg in.
- Adviseur of procesbegeleider inhuren? Vraag een aantal offertes op en vergelijk deze met elkaar (let op: een offerte heeft dikwijls een beperkte geldigheidsduur). Bespreek de keuze voor een procesbegeleider met de hele groep.
- Zorg ervoor dat de kosten binnen het door jullie vastgestelde budget blijven. Maak afspraken met de deskundige over de onderlinge verwachtingen, de declarabele en niet-declarabele uren (bijvoorbeeld reiskosten, voorbereidingstijd), verantwoordings uren, wat er gebeurt met de niet gemaakte uren en wijze van factureren (bijvoorbeeld eens per kwartaal of na afronding van de klus).
- Jullie adviseur of procesbegeleider moet de gemaakte kosten direct declareren bij de **woningbouwcorporatie**.



Samenwerken met een woningbouwcorporatie: inrichten proces

Maak afspraken met de woningbouwcorporatie over de inrichting van het samenwerkingsproces: de interne communicatie en vergaderstructuur. Wijs uit jullie groep een contactpersoon aan voor de woningbouwcorporatie en daarnaast een aantal afgevaardigden die de gesprekken gaan voeren met de woningbouwcorporatie. En vraag andersom ook om een vast contactpersoon bij de woningbouwcorporatie.

Bepaal met elkaar bij de start van jullie samenwerking of jullie online of live vergaderen, wie de voorzitter wordt bij het overleg en wie de verslagen maakt, of jullie hier een vast iemand voor aanwijzen of juist rouleren, en of jullie documenten per e-mail delen of hiervoor gebruikmaken van de cloud.



KERNTEAM

Zijn jullie wat verder met de plannen dan is het nuttig om een gezamenlijk kernteam te vormen. Tot het kernteam treedt ook een medewerker van de woningbouwcorporatie toe, dit wordt jullie vaste aanspreekpunt. Andere deelnemers kunnen zijn: de (externe) procesbegeleider van de woningbouwcorporatie, jullie eigen procesbegeleider of adviseur, andere medewerkers van de woningbouwcorporatie zoals een bestuurder, een manager wonen van het gebied waar jullie toe behoren, een medewerker onderhoud en/of verhuur. Deze personen zullen niet bij elk overleg zijn, maar aansluiten wanneer nodig.



Tips voor een goede basis voor samenwerking met een woningbouwcorporatie

- Stel een gezamenlijk doel vast aan het begin van het proces en maak afspraken over de wijze van samenwerken.
- Vraag aan de **woningbouwcorporatie** of zij een realistisch beeld kunnen scheppen van de stappen die er genomen moeten worden.
- Vraag om verduidelijking (eventueel van het bestuur) als bepaalde terminologie, ziens- of werkwijzen van de woningbouwcorporatie of de regels niet duidelijk zijn.
- Het werkt prettig als de woningbouwcorporatie een externe procesbegeleider in de arm neemt (die zowel de taal van de bewoners als van de woningbouwcorporatie spreekt en ervaring heeft in zelfbeheer).

BLIJF WERKEN AAN WEDERZIJDIG VERTROUWEN EN DRAAGVLAK

Vertrouwen vraagt om inspanning van beide partijen. Wees nieuwsgierig en proactief, ga met de stroom mee in plaats van er tegenin. De praktijk leert dat je met een dergelijke houding veel verder komt dan wanneer je in het verzet gaat of de woningbouwcorporatie als vijand ziet. Van de woningbouwcorporatie mogen jullie daarentegen ook het een en ander verwachten. Denk aan:

- De woningbouwcorporatie ziet de meerwaarde van het overdragen van het beheer aan de bewoners. Is de woningbouwcorporatie overtuigd, dan betreft ze de relevante afdelingen van de organisatie erbij door de medewerkers hierover te informeren en in contact te brengen met jullie wooncoöperatie (inclusief bestuur en Raad van Toezicht).
- De woningbouwcorporatie is zich ervan bewust dat jullie goed zijn georganiseerd en dat jullie veel werk stoppen in het realiseren van een beheercoöperatie. De woningbouwcorporatie heeft vertrouwen in jullie zelfredzaamheid en durft los te laten.
- De woningbouwcorporatie is transparant over interne werkprocessen – als jullie dat zelf tenminste ook zijn. En de woningbouwcorporatie geeft inzicht in de regelgeving waar zij aan gebonden is.
- De woningbouwcorporatie legt ook haar belangen op tafel.

4.3 Vastgoed overnemen van de woningbouwcorporatie

“De renovatie was intensief en spannend. We moesten het pand totaal renoveren: het dak lekte en we hadden energielabel Z-min. Samen met een aannemer die zich flexibel opstelde, Groenluik, hebben we de renovatie zo groen mogelijk uitgevoerd. We hebben heel veel tweedehands materialen geogst en zo veel mogelijk met vrijwilligers gewerkt, zoals vluchtelingen die een vak wilden leren. Een jaar lang hadden we zo een hechte werkgemeenschap.”

— Frank Mulder, Overhoop Utrecht

Als je als wooncoöperatie bezit van een **woningbouwcorporatie** wilt overnemen, is het belangrijk dat de woningbouwcorporatie jullie motieven begrijpt. Artikel 18a van de **Woningwet** (zie kader pagina 81) bepaalt dat bewoners een halfjaar de tijd moeten kunnen krijgen om een wooncoöperatieplan op te stellen en dat de woningbouwcorporatie medewerking moet verlenen aan het plan. In deze periode gaan jullie onderzoeken of het overnemen van het **vastgoed** (financieel en organisatorisch) haalbaar is.

Woningbouwcorporaties zijn echter niet verplicht het vastgoed aan de bewoners te verkopen. Zonder goed overleg tussen de bewoners en de woningbouwcorporatie heeft een wooncoöperatieplan dus weinig kans van slagen. Daarom is het van belang goed na te denken hoe de woningbouwcorporatie voor het plan gewonnen kan worden (zie de tips op pagina 88).



Foto: Overhoop Utrecht

Welke criteria gelden voor het overnemen van vastgoed?

- De woningbouwcorporatie moet hiermee akkoord gaan
- Je moet aan de oprichtingseisen en inkomenseisen van de Woningwet voldoen
- De verkoop moet worden goedgekeurd door de Toezichthouder
- Korting op **leegwaarde** (50%) is mogelijk, maar een knelpunt in Amsterdam

Waarom zouden jullie als huurders vastgoed willen overnemen?

Daar kunnen verschillende redenen voor zijn. Bijvoorbeeld: de **woningbouwcorporatie** heeft plannen met de woningen waar jullie niet achter staan of jullie willen je eigen ideeën graag waarmaken door het **vastgoed** over te nemen. Denk hierbij bijvoorbeeld aan de bewoners van de Roggeveenstraat in Den Haag. De woningbouwcorporatie had plannen om de woningen te slopen, maar de bewoners wisten de woningen te behouden door met een wooncoöperatie het bezit ervan over te nemen.

Een andere belangrijke reden is vaak meer regie hebben om je eigen leefomgeving, en meer gemeenschapszin. Voorbeelden hiervan zijn Overhoop in Utrecht en 't Punt in Wageningen.

Inspiratie opdoen? [Bekijk hier het coöperatieplan van Overhoop](#).

Het komt ook voor dat een woningbouwcorporatie bezit wil verkopen aan een andere woningbouwcorporatie of aan een belegger. Vooral in de laatste situatie proberen veel groepen door het oprichten van een wooncoöperatie deze verkoop te voorkomen. Tot nu toe is dat meestal niet succesvol gebleken. De woningbouwcorporatie heeft die beslissing vaak al lang genomen: de financiële situatie dwingt de ze daartoe of ze wil zich uit een gebied, stadsdeel of stad terugtrekken. Sommige woningbouwcorporaties willen hun bezit in bepaalde gemeentes of stadsdelen concentreren, zij vinden dat namelijk makkelijker te organiseren. Een andere reden kan zijn dat een andere woningbouwcorporatie al veel bezit in dat gebied heeft.

! Let op Een niet te onderschatten onderdeel van een wooncoöperatieplan is draagvlak onder de bewoners. In tegenstelling tot een nieuwbouwcoöperatie worden de woningen al bewoond. Vaak is er een (kleine) groep bewoners enthousiast over het idee van een wooncoöperatie. Maar is er ook voldoende draagvlak onder de andere huurders? Voor bewoners betekent een wooncoöperatie verandering. Ze moeten nu mee beslissen over de aankoop, het beheer en de huurverhoging. Dat kan inspirerend zijn, maar ook bedreigend.

De toezichthouder

De verkoop van complexen van woningbouwcorporaties moet door de minister worden goedgekeurd. De minister heeft in een regeling de voorwaarden verder uitgewerkt. De bevoegdheid is gedelegeerd aan de toezichthouder: de autoriteit wooncoöperaties. De woningbouwcorporatie mag het complex met een korting van 50% op de **leegwaarde** verkopen. In de verkoopvoorwaarden en de statuten wordt dan wel vastgelegd dat de wooncoöperatie het complex niet zomaar mag verkopen en dat de woningen worden toegewezen in meerderheid aan de doelgroep voor wooncoöperaties.

! Let op De regeling is per 01-01-2022 vervallen, maar wordt waarschijnlijk medio 2022 verlengd.

Waarom zou de woningbouwcorporatie vastgoed willen verkopen?

Daar kunnen een aantal redenen voor zijn:

- De belangrijkste is waarschijnlijk: **tevreden huurders!** Het is een wens van de bewoners en die willig je als woningcorporatie in. Woningbouwcorporaties zijn er ook om voor een prettige woonomgeving te zorgen, en dit kan een manier zijn om dat te bereiken.
- De woningbouwcorporatie ziet in het verkopen van het vastgoed aan de bewoners een meerwaarde voor de buurt.
- Meer betrokkenheid van bewoners leidt uiteindelijk tot meer sociale cohesie en een betere relatie met de woningbouwcorporatie. De bewoners nemen zelf regie, dragen actief bij aan hun eigen wooncomplex of buurt en bellen niet meer voor elk wisselwasje.
- Daarnaast kan het een grote meerwaarde hebben voor een bepaalde doelgroep (jongeren, ouderen, mensen met zorgbehoefte) om zich te verenigen in een wooncoöperatie.
- Je hebt als woningbouwcorporatie minder beheer- en onderhoudskosten als bewoners een deel van het onderhoud zelf doen.

- Het heeft meerwaarde voor de buurt: wooncoöperaties realiseren vaak gemeenschappelijke ruimtes en/of organiseren activiteiten voor buurtbewoners.
- Het **vastgoed** past niet meer in de strategie van de **woningbouwcorporatie**. Bijvoorbeeld: het ligt in een gebied dat ze wil afstoten of de doelgroep van het complex past niet meer bij de woningbouwcorporatie (denk aan een woningbouwcorporatie die zich alleen op studenten gaat richten).

MARKTWAARDE (LEEGWAARDE)

De (theoretische) verkoopwaarde van een woning als de koper deze vrij kan gebruiken: er zijn bijvoorbeeld geen huurcontracten of andere beperkingen voor de koper meer van toepassing.

MARKTWAARDE (IN VERHUURDE STAAT)

De (theoretische) verkoopwaarde van een woning waar nog wel huurders in zitten met een huurcontract. Deze waarde is meestal lager dan de **leegwaarde**, omdat het lopende huurcontract minder mogelijkheden biedt om een hogere huur te vragen of de woning door te verkopen.

Het hangt af van jullie situatie en welke keuzes de woningbouwcorporatie moet maken, welke waarde als uitgangspunt zal gelden in het berekenen van de verkoopprijs. Zijn jullie **zittende huurders** met een lopend huurcontract en blijft dit na overname door de wooncoöperatie ongewijzigd? Dan zal de **marktwaarde** in verhuurde staat als uitgangspunt kunnen gelden.



LEEGWAARDE

De waarde van het vastgoed wordt beïnvloed door de prijzen van de omliggende huizen.



HUURWAARDE

Zou dit gebouw van een wooncoöperatie met huurwoningen zijn, dan wordt de waarde bepaald door de netto huuropbrengst per jaar x factor gebaseerd op levensduur. De factor ligt ergens tussen de 15 (bestaand vastgoed) en 20 (nieuwbouw).

Kansen in Amsterdam

Er zijn op dit moment geen (recente) voorbeelden in Amsterdam te noemen waarbij een **woningbouwcorporatie** het **vastgoed** aan bewoners heeft verkocht of wil verkopen tegen een maatschappelijke (betaalbare) prijs. De woningbouwcorporaties vangen liever de hoofdprijs (naar marktwaarde) voor hun vastgoed om, naar eigen zeggen, meer geld over te houden om te kunnen investeren in het bouwen van nieuwe woningen, het verduurzamen van het bestaande bezit, en het betaalbaar houden van hun woningen. De gemeente Amsterdam verwacht dat het de komende tijd voor wooncoöperaties lastig blijft om via deze weg vastgoed te verwerven. Een bijkomend knelpunt is de hoge marktwaarde van vastgoed in Amsterdam. Zelf als je 50% korting zou krijgen op de marktwaarde, is de kans klein dat je project financieel haalbaar is.

AMSTERDAMS LEENFONDS

Goed nieuws! Het Actieplan Wooncoöperaties (zie hoofdstuk 1) maakt het mogelijk dat je óók aanspraak kunt maken op een lening van de gemeente als je bezit wilt overnemen van een woningbouwcorporatie. In hoofdstuk 3 kun je meer lezen over het leenfonds en hoe het werkt. Om aanspraak te maken op de lening heb je een optieovereenkomst nodig (een koopovereenkomst onder voorwaarden):

“Bij overname van een wooncomplex van een woningbouwcorporatie wordt in het voortraject tussen de wooncoöperatie en woningbouwcorporatie een optieovereenkomst gesloten waaruit blijkt dat de woningbouwcorporatie bereid is het wooncomplex te verkopen aan de wooncoöperatie en er tussen beide partijen overeenstemming is over het bedrag en het moment van verkoop.” Bron: zoek.officielebekendmakingen.nl

Budget voor uitvoeren beheertaken

Om de afgesproken verantwoordelijkheden en taken te kunnen uitvoeren, heeft een beheercoöperatie geld nodig. Daarvoor krijg je budget van de woningbouwcorporatie. Let erop dat het budget altijd toereikend moet zijn voor de beheertaken die jullie gaan uitvoeren. De hoogte van het budget hangt af van welke taken de beheercoöperatie gaat doen.

Maak duidelijke afspraken met de woningbouwcorporatie over de wijze van betaling: maakt de woningbouwcorporatie een voorschot over en wordt dan aan het einde van een periode gecontroleerd of de werkzaamheden en het beheer volgens afspraak zijn gedaan, of verrekenen jullie het budget voor het beheer met de huur- en/of servicekosten?

In de publicatie 'Aan de slag met de beheercoöperatie' van Platform31 kun je meer lezen over de verschillende typen budgetten en de afspraken die je daarover kunt maken met de woningbouwcorporatie.



Wat kan !WOON voor mij betekenen?

In dit hoofdstuk hebben we de opties voor samenwerking met een **woningbouwcorporatie** verkend. Heb je ondersteuning nodig bij het opstellen van je plan? Willen jullie advies over of begeleiding bij het opstellen van een visie en het vormen van een groep, het onderhandelingstraject met de woningbouwcorporatie of het overnemen van **vastgoed**? [Neem contact op met !WOON.](#)

Huurderskoepels Amsterdam per woningbouwcorporatie

[Ymere Amsterdam](#)

[Stadgenoot](#)

[Alliantie](#)

[Rochdale](#)

[De Key](#)

[Eigen Haard](#)



Tot slot

Jullie zijn het met de woningbouwcorporatie eens geworden over de invulling van het beheer of het overnemen van het vastgoed en hebben de samenwerkingsovereenkomst getekend. Jullie worden de beheerder of eigenaar van jullie wooncomplex. Tijd voor champagne! Voor het slagen van jullie wooncoöperatie is het van belang dat jullie je blijven ontwikkelen en nadenken over het borgen van de continuïteit. In hoofdstuk 6 kun je meer lezen over hoe je het ook op de lange termijn leuk houdt met elkaar, evenals een aantal tips voor het vergroten van de betrokkenheid van de bewoners.

Meer lezen? Cooplink heeft een aantal publicaties gerelateerd aan de beheercoöperatie en het overnemen van bezit van de woningbouwcorporatie verzameld op haar [website](#).

Coöptatierecht voor Amsterdamse woongemeenschappen

Een woongemeenschap bestaat uit een groep bewoners die in bepaalde mate ruimtes en voorzieningen met elkaar delen en in sommige gevallen gezamenlijk diensten inkopen (zoals zorg of kinderopvang). Zoals de voorbeelden in dit hoofdstuk aantonen zijn er verschillende vormen, maar in alle gevallen staan zeggenschap en invloed op de eigen woonsituatie centraal. Essentieel bij alle vormen van gemeenschappelijk wonen is dat de leden samen bepalen wie er in de groep komt wonen. Dikwijls wordt een nieuwe bewoner gekozen aan de hand van een profiel dat voldoet aan een aantal voorwaarden (zoals **inkomenseisen** en samenstelling huishouden) en de kernwaarden van de woongemeenschap. Dit heet ook wel **coöptatierecht**.

Het recht om (sociale) huurwoningen zelf toe te kunnen wijzen is echter niet vanzelfsprekend en staat weleens onder druk. Het beleid voor het toewijzen van woningen wordt geregeld in de huisvestingsverordening van de gemeente. Daarin staan strikte regels voor het toewijzen van huurwoningen in de gemeente die geen ruimte laten aan woongemeenschappen om de woningen zelf toe te wijzen. De Huisvestingswet staat uitzonderingen namelijk niet toe. De gemeente Amsterdam heeft daarop een oplossing bedacht om het voortbestaan van de vele woongemeenschappen in de stad zoveel mogelijk veilig te stellen.

MELD JE WOONGEMEENSCHAP AAN BIJ DE GEMEENTE!

De gemeente werkt met een lijst waarop woongemeenschappen en beheercoöperaties die *zelfstandige woningen* hebben, worden geregistreerd als 'woongemeenschap'. De aangemelde gebouwen vallen niet meer onder de huisvestingsverordening. Coöptatie kan blijven bestaan omdat deze gebouwen *niet meer* onder de Huisvestingswet vallen. Woongemeenschappen met onzelfstandige woningen waren sowieso al uitgezonderd van de huisvestingsverordening en hoeven niets te doen, zij behouden hun coöptatierecht.

! Let op Alleen de **woningbouwcorporaties** kunnen de woongemeenschappen uit hun bestand aanmelden bij de gemeente. Komen jullie er niet uit? Neem dan contact op met de huurderskoepel van jullie woningbouwcorporatie of mail [!WOON](mailto:Woon@woningbouwcorporatie.nl).

Links uit dit hoofdstuk

- ['Aan de slag met een beheercoöperatie' \(publicatie Platform31\)](#)
- [Artikel 18a Woningwet](#)
- [Handreiking Gemeenschappelijk Wonen](#)
- [Hoofdstuk II Besluit toegelaten instellingen volkshuisvesting 2015](#)
- [Huisvestingsverordening gemeente Amsterdam](#)
- [Inkomensvereisten voor sociale huur uit de Woningwet](#)
- [Informatie over het 'Amsterdams leenfonds voor wooncoöperaties'](#)
- [Voorbeelden van demarcatielijst en overeenkomsten \(Platform31\)](#)
- [Cooplink: Landelijk kennisplatform wooncoöperaties](#)
- [Cooplink: Diverse publicaties over de wooncoöperatie](#)

Interview met Overhoop

Midden op een plein in de Utrechtse wijk Overvecht, omringd door flats en grenzend aan een speeltuin, staat een voormalig winkelpand met bovenwoningen. Sinds 2008 is dit de thuisbasis van Overhoop, een christelijke woongemeenschap die het pand in 2020 van **woningbouwcorporatie** Mitros overnam. Frank Mulder is bewoner van Overhoop en trok deze kar.



“Je pioniert wat af met elkaar.”

Frank: “Voor onze woongroep is het een roeping om weer te leven als een familie. Onze visie is gemotiveerd vanuit het christelijk geloof: het goede leven vind je in het samen delen van het leven. Om die reden hebben wij als woongroep dertien jaar geleden bewust voor Overvecht gekozen. Deze wijk was erg arm, en ook nu nog vind je hier veel gebroken gezinnen, schuldenproblematiek, kinderen die zonder toezicht op straat hangen. Wij dachten niet dat we dát konden oplossen, maar we wilden wel proberen om op een open manier te leven, met zorg voor mens en natuur.

De oprichting van de wooncoöperatie was daarin instrumenteel. We hadden geen nobele gedachten over ‘de democratisering van de woningmarkt’, we wilden vooral als woongroep bijeen blijven. Dit pand was een slooppand; wij mochten de bovenverdieping en een winkelruimte beneden gebruiken, aanvankelijk voor anderhalf jaar. Na een aantal periodes van uitstel kwam in 2016 dan toch het bericht dat Mitros het pand ging slopen. Dat was het moment waarop wij, vrij naïef, vroegen: kunnen wij het niet kopen?”

“Het gaat niet om wat je bouwt, maar om wat je met elkáár bouwt.”

Route

“Wat volgde was een heel ingewikkeld traject, want de woningbouwcorporatie had geen idee hoe zoiets werkt. Dankzij het voorbeeld van de Roggeveenstraat [een project in Den Haag waarbij de bewoners hun buurt behoedden voor sloop door de sociale-huurwoningen te kopen van woningbouwcorporatie Haag Wonen, red.] kwamen we erachter dat er een economische en juridische route bestond die aankoop mogelijk maakte: de wooncoöperatie. Na een lange bureaucratische strijd werd Overhoop in Nederland de tweede en in Utrecht de eerste groep ooit die een pand van een woningbouwcorporatie overnam.

Maar we wilden het pand niet alleen kopen, het moest ook volledig gerenoveerd worden. Het dak lekte en we hadden energielabel Z-min. De koop kostte ons zes ton, de renovatie ruim negen ton.

In dat traject bleken vier vraagstukken heel belangrijk. Eén: hoe zorg je ervoor dat de bureaucratische stroop weer gaat stromen? Twee: hoe vind je financiering? Drie: hoe renoveer je circulair? En vier: hoe overleef

“Wij willen op een open manier leven, met zorg voor mens en natuur.”

je dat hele proces als groep? We wisten: als op één van de vraagstukken geen antwoord of oplossing komt, gaat het hele feest niet door.

Gerben Kamphorst, een vriend en financieel adviseur, heeft me enorm geholpen. We hadden een heel mooi plan, vond ik, waarin ik de kosten goed kon uitleggen. Maar elke keer als ik met een fonds of bank in gesprek ging, kreeg ik te horen: ‘kom maar terug als het plan concreet is’. Hoe méér concreet wil je het hebben?, dacht ik. Pas toen Gerben zijn kennis erop losliet en complete exploitatiebegrotingen tevoorschijn toverde in Excel, snapten zij dat wij serieus waren. Zonder die hulp had ik ons plan nooit aan financiers kunnen communiceren.”

Gastenkamers

“Ons pand bestaat nu uit zes woonappartementen waarin de vaste bewoners wonen: drie families en drie alleenstaanden. Verspreid door het gebouw hebben we vijf gastenkamers voor vluchtelingen – drie voor vrouwen en twee voor mannen. Verder hebben we nog twee winkelruimtes, waarvan één momenteel in gebruik is als kringloopwinkel met daarin een kappersruimte.

Het is in Nederland onmogelijk om als groep een hypotheek te krijgen. We hebben daarom eerst vrienden gevraagd om ons 1.000 euro te lenen. Zo haalden we twee ton op. De protestantse diaconie wilde ons daarop een lening verstrekken, van de gemeente Utrecht ontvingen we een renteloze lening, en de rest leenden we bij de Duitse GLS-bank. Voor de gastenkamers en de winkel hebben we giften gekregen van particulieren en van fondsen.

Een duurzaamheidslening van tweeënhalve ton ging op het laatste moment helaas niet door. En een subsidie van dertigduizend euro voor isolatiemaatregelen liepen we mis omdat we niet wisten dat woongroepen die vóóraf moeten aanvragen en niet achteraf, zoals particulieren. Alles bij elkaar hebben we dankzij vele vrijwilligers binnen het budget kunnen renoveren.

De renteloze lening van de gemeente Utrecht was in eerste instantie een subsidie, maar de gemeente had er moeite mee om zo'n klein groepje zo'n grote subsidie toe te kennen. Wij stelden voor om er een renteloze lening van te maken die we in twintig jaar tijd terugbetalen. Zo helpen zij ons door een moeilijke financiële fase heen en zijn zij hun subsidiegeld niet kwijt. Op die manier pionier je wat af met elkaar.”

Vriendschap

“Overhoop is gebouwd op vriendschap: mensen die achter ons gingen staan, hun tijd en energie in ons project staken, morele support gaven, die meeknokten. En dat zijn niet eens alleen de mensen die hier gingen wonen, maar vrienden, kennissen en buurtbewoners die ons project een warm hart toedragen. En dat is belangrijk. In een proces als dit is het best moeilijk om niet gefrustreerd te raken door externe factoren.

Dus als je dit wilt doen, moet je radicaal genadig zijn. Je kunt niet in termen denken van oneerlijk of eerlijk. Het proces is intrinsiek oneerlijk; je krijgt altijd te maken met instanties die niet meewerken, de ene bewoner doet altijd meer dan de ander. Maar op een ander vlak is het misschien weer andersom. Zoek actief de verbinding met je medebewoners, zoals wij bijvoorbeeld doen met onze wekelijkse woongroep-entjes. Houd de communicatie open en waardeer dat iedereen zijn eigen krachten en talenten heeft.

Wat vooral belangrijk is, is om plezier in het proces te hebben en het grotere doel voor ogen te houden. Het gaat niet om wat je bouwt, maar om wat je met elkáár bouwt. De kern, dat is de gemeenschap.”

Op overhoopoverhoop.nl vind je meer informatie; onder andere ook een link naar een artikel dat Frank voor De Groene Amsterdammer schreef over wat er kwam kijken bij de verduurzaming van hun pand. Een aanrader!

Bestaand vastgoed kopen

Hoofdstuk 5

▶ 5.1 Een pand kopen en verbouwen	108
▶ 5.2 Wat moet je doen om 'op de vrije markt' een pand te kopen?	109
• Funda	110
• Tijdstraject	110
• Public relations	111
▶ Links uit dit hoofdstuk	112

Hoofdstuk 5

Bestaand vastgoed kopen

In hoofdstuk 3 zijn we ingegaan op het traject van visie tot bouw bij een nieuwbouwcoöperatie. Dat traject is vrijwel hetzelfde bij een wooncoöperatie die een bestaand pand wil kopen. Ook hier heb je een missie, visie en een PvE nodig en moeten er deskundigen ingehuurd worden voor het maken van een bouwplan en het aanvragen van de benodigde vergunningen. In dit hoofdstuk gaan we daarom vooral in op de vraag: hoe kom je aan een pand?

5.1 Een pand kopen en verbouwen

Bij jou in de buurt staat al maanden een oude school, een voormalig kantoorpand of een ander gebouw leeg. Wat als jouw groep dat zou kunnen aankopen en helemaal verbouwen naar jullie eigen wensen? Het lijkt ook makkelijker dan een nieuwbouwcoöperatie. Dus waarom niet?

Een wooncoöperatie kan als groep een reeds bestaand pand aankopen. Maar we waarschuwen alvast: zeker in Amsterdam en omgeving is dat geen gemakkelijke opgave.

De gemeente Amsterdam heeft (nog) geen panden aan een wooncoöperatie verkocht en dit is bij het schrijven van dit handboek ook niet gepland. In het [Eindrapport 'Aan de slag met wooncoöperaties'](#) wordt vooral op nieuwbouw ingezet.

Als je dus een bestaand pand wilt aankopen, zul je ook naar andere aanbieders moeten kijken: op funda, of misschien zijn er maatschappelijke instellingen met **vastgoed** die het idee van een wooncoöperatie interessant vinden. Denk aan zorginstellingen, waterleidingbedrijven, scholen. Ze verkopen soms gebouwen omdat ze op een andere plek liever een nieuw gebouw neerzetten. We zien dat voor dit soort instellingen vaak niet alleen de hoogste opbrengst van belang is. De toekomst van het gebouw, de omgeving en het gebruik spelen vaak ook een rol. We kennen echter geen recente Amsterdamse voorbeelden die geslaagd zijn. Het aanbod is laag en de prijzen zijn hoog. Als er al een pand aangeboden wordt, is de aankoopprijs vaak te duur om er voor een wooncoöperatie betaalbare huurwoningen te realiseren (zelfs als de leden van de groep bedragen boven middeldure huur kunnen opbrengen). Als je al een visie hebt opgesteld hebt (zie hoofdstuk 2) waarin je groep de wens voor aanschaf van een bestaand pand beschrijft, vraag je dan nog eens af: waarom kiezen we niet voor nieuwbouw? Waarom willen we per se een bestaand, of dit pand? Wij begrijpen de charme van een oude school of een mooi gebouw heel goed, maar we weten ook dat de aankoop en verbouwing ervan lastige processen zijn.

Tip! Hoe kom je erachter wie de eigenaar is van de locatie van jouw dromen? Kijk [hier](#).

5.2 Wat moet je doen om 'op de vrije markt' een pand te kopen?

Als je in gesprek gaat met een eventuele verkoper is het belangrijk dat je al een website hebt. Een verkoper zal willen weten met wie hij/zij/die te maken heeft. Anders dan bij de gemeentelijke selectieprocedure of bij een gesprek met een woningbouwcorporatie, is de eerste indruk hier bijna het belangrijkste: een verkoper maakt op basis daarvan een eerste beslissing.

Partijen waar je bij kunt aankloppen zijn zoals genoemd bijvoorbeeld (zorg)instellingen. Soms is bij een gemeente bekend dat een instelling van een gebouw af wil. Soms weten bewoners in de buurt dit. Als er in je groep lokale kennis is (leden hebben er gewoond of hebben goede contacten met bewoners in de buurt) kan dat van onschatbare waarde zijn. Je kunt ook denken aan beleggers die **vastgoed** willen afstoten of jouw wooncoöperatie kunnen meenemen in de ontwikkeling van een gebied omdat ze er de meerwaarde van inzien. Bijvoorbeeld omdat jullie reeds actief en van betekenis zijn voor de buurt (zoals in het [voorbeeld van Bajesdorp](#)). Of omdat jullie voor een deel in huurwoningen voorzien en dit past in de gemeentelijke opgave voor het betreffende gebied. Als het bestemmingsplan aangepast moet worden stellen gemeentes aan ontwikkelaars vaak extra voorwaarden. Denk daarbij aan het aantal betaalbare woningen en andere voorzieningen zoals scholen, of culturele of buurtvoorzieningen.

Uiteraard willen ontwikkelaars met het ontwikkelen van een gebied geld verdienen. Dat is immers hun bedrijfs- en verdienmodel. Bij ontwikkelen gaat het niet alleen om het neerzetten van een paar woninkjes, het gaat om het bouwen van een duurzame, leefbare woonomgeving. Daar ligt voor jullie een kans: misschien kan de ontwikkelaar wel goede sier maken met jullie innovatieve woonconcept, door de samenwerking aan te gaan met jullie groep.

Voor een ontwikkelaar is het bouwen van een wijk of een deel van een buurt gesneden koek. Voor jullie is het nieuw. Ook hier is het maken van goede afspraken van groot belang. Ga een gesprek met een ontwikkelaar niet alleen aan. Vraag een procesondersteuner die al vaker met een dergelijke partij gewerkt heeft.

Funda

Als wooncoöperatie kun je uiteraard ook op funda kijken. Heb je een pand gevonden dat aan je eisen voldoet, let dan op het volgende:

- Kan en mag je groep al in het pand wonen? Heeft het pand een woonfunctie? Banken zullen over het algemeen pas financieren als de **omgevingsvergunning** voor het uiteindelijke verbouwingsplan verleend is. Tot die tijd zal de aankoop uit andere middelen gefinancierd moeten worden. Hebben jullie een plan om deze voorfinanciering (aankoop- en ontwikkelfase) te financieren?
- Is het bouwtechnisch wel mogelijk om je plan te realiseren? Een keer met een architect door het pand lopen, levert vaak al een schat aan informatie op. Passen die tien woningen wel in het gebouw dat jullie willen aankopen?
- Wanneer het pand bestaat uit een woning en bedrijfsruimte (bijvoorbeeld boerderij), mogen er dan meer woningen op het terrein gerealiseerd worden? Wil de gemeente meewerken aan een bestemmingsplanwijziging?
- Is het pand een monument of beeldbepalend? In dat geval kan een monumentenvergunning noodzakelijk zijn

Om snel een beslissing te kunnen maken, heb je een goed kernteam nodig dat op tijd de benodigde informatie kan verschaffen voor je groep. Met die informatie kunnen jullie dan gezamenlijk een beslissing nemen of jullie plan in het beoogde pand mogelijk is. Houd er rekening mee dat je ook mis kan grijpen. Het pand is al weg voor jullie een besluit hebben genomen of de prijs blijkt te hoog. Bespreek dit met je groep voordat jullie de markt op gaan en blijf hierover in gesprek met elkaar: hoe ga je om met teleurstellingen, was dat het dan of ga je nog een keer een poging voor een ander pand wagen, vallen er leden van je groep af en is dat erg?

Tijdstraject

In de meest ideale situatie gaan jullie pas over op de daadwerkelijke aankoop van een pand nadat jullie de plannen voor het pand hebben ontwikkeld en een ontwerp hebben liggen. Wanneer jullie dus al ver in de ontwikkelfase zitten. In hoofdstuk 3 lees je meer over de ontwikkelfase en wat daarbij komt kijken. Banken zullen in het algemeen niet tot financiering overgaan als de omgevingsvergunning nog niet verleend is.

Als je het pand moet aankopen voordat de vergunning verleend is, zul je de aankoop en de ontwikkelkosten zelf moeten voorfinancieren. Onderzoek of het mogelijk is om het pand juridisch pas te bezitten (en dus te betalen!), nadat jullie de noodzakelijke vergunningen op orde hebben. Bij nieuwbouwkavels van de gemeente Amsterdam is dit gebruikelijk, bij het kopen van een reguliere woning via funda vaak niet. Een oplossing kan zijn om het pand meteen te kopen met een 'Groninger akte'. In dat geval wordt het **vastgoed** al geleverd maar wordt een later tijdstip afgesproken voor de betaling. Als je niet betaalt, worden de koop en de levering ontbonden. Uiteraard moet de koper daartoe wel bereid zijn en moet je de risico's goed afwegen: je zult de financiering en vergunningen rond moeten hebben op het moment van betaling. Gaat dat lukken? Weten jullie zeker dat de benodigde vergunningen verstrekt gaan worden?

VOORFINANCIERING

Een bank financiert een wooncoöperatie pas op het moment dat de eindbestemming duidelijk is, dus de benodigde vergunningen verleend zijn. De ontwikkelkosten (zie hoofdstuk 3) moeten in eerste instantie zelf gefinancierd worden. Op dit moment kent Amsterdam een leenfonds voor nieuwbouwcoöperaties en woningen die overgenomen worden van woningbouwcorporaties. Een andere regeling voor de voorfinanciering is er nog niet. Er wordt wel aan een landelijk fonds gewerkt.

Public relations

“We zoeken niet binnen de huidige regelgeving maar stimuleren overheden om nieuwe regels te maken. Je moet dan wel een gemeente hebben die eigenwijs genoeg is, die wil besluiten van de bestaande regels af te wijken.”

— Ad Vleems, Ecodorp Boekel

Jullie zijn aan het pionieren. Zoek actief naar mogelijkheden en mensen die in jullie plannen geloven. Probeer uit te vogelen: wat vindt de gemeente belangrijk en wie zit er in de gemeenteraad? Neem hiervoor de woonvisie van jullie gemeente door en maak een beleidsanalyse. Wat zijn de ambities van de gemeente op het gebied van wonen en in hoeverre sluiten jullie ambities daarbij aan? Spreek in bij de (deel)raad en zorg voor brede steun in de lokale politiek. Vrijwel elke gemeente biedt burgers de mogelijkheid om in te spreken. Kijk op de website van de gemeente waar en wanneer dit kan. Zoek uit welke raadsleden en ambtenaren over wonen gaan in je gemeente en bel ze op! Jullie hebben een goed plan waarmee jullie een probleem oplossen voor de gemeente, jullie willen immers betaalbare en duurzame huurwoningen bouwen. Zet daar op in in je communicatie. Pas je website aan op de lokale situatie, maak een mooie brochure en maak je bekend. Ga op zoek naar overeenkomsten in jullie plannen en de woonvisie van de gemeent en blijf je plannen pitchen.

Tip! Kijk [hier](#) naar een filmpje over hoe wooncoöperatie De Jelt dat gedaan heeft. Houd lokale en landelijke agenda's over wooncoöperaties, wonen, duurzaamheid, innovatie en burgerinitiatieven in de gaten en ga eropaf!



Een mooi voorbeeld buiten Amsterdam: De Leef en Groeihoeve

In de buurt van Venlo ligt een voormalige boerenhoeve op een woenerf. Deze is dit jaar door een kleinschalige wooncoöperatie gekocht van een particulier. Zij wisten op tijd een goed bod uit te brengen en kregen het monumentale pand



in handen. Oud-leden van Ecodorp Boekel die er gingen wonen, gebruikten hun ervaring bij het ontwikkelen. Nu realiseren ze er drie sociale huurwoningen voor de leden, evenals een voedselbos, een aantal herstelwoningen (voor mensen met een tijdelijke afstand tot zichzelf, de arbeidsmarkt of maatschappij) en groeps- en werkruimtes.

leefengroeihoeve.nl

Een mooi voorbeeld in Amsterdam: Bajesdorp

Een mooi voorbeeld van een groep die zelf een locatie heeft weten te verkrijgen is [Bajesdorp](#) in Amsterdam Oost. Rond de eeuwwisseling kwam de sluiting van de Bijlmerbajes in zicht. De leegstaande cipierswoningen werden in 2003 **gekraakt**. Uiteindelijk groeide Bajesdorp uit tot een **broedplaats** die zestien jaar zou bestaan en waar vele kunstzinnige en culturele activiteiten werden georganiseerd voor de buurt en voor de stad. In de voormalige directeurswoning werd een sociaal buurtcentrum ingericht met onder andere een taalcafé en een eetcafé met gerechten van groenten uit de eigen buurtmoestuin.

Als de Rijksoverheid het terrein in 2018 verkoopt aan **projectontwikkelaar** AM, dienen de bewoners en kunstenaars een plan in om de grond van de voormalige directeursvilla te kopen. Na vele onderhandelingen met AM, die de meerwaarde van de broedplaats voor het toekomstige 'Bajeskwartier' erkent, lukt het uiteindelijk om een overeenkomst te sluiten. Omdat de grondprijs te hoog is, krijgen de Bajesdorpers hulp van de gemeente. Deze koopt de grond van AM en geeft het vervolgens in erfpacht uit aan Bajesdorp.

De kunstenaars en toekomstige bewoners ontwikkelen nu een coöperatieve vrijplaats met twintig appartementen en ateliers. Daarvoor hebben zij een wooncoöperatie opgericht. De leden (en bewoners) zijn straks eigenaar en beheerder van het complex. Volgens de initiatiefnemers hoort een huis geen handelswaar te zijn, maar een blijvende plek om te wonen en te leven. De bewoners halen hun gebouw voorgoed van de vastgoedmarkt af. Dit noemen zij 'de vrijkoop van Bajesdorp'. Zo blijven de woonruimtes en ateliers blijvend betaalbaar voor mensen uit Amsterdam. In tegenstelling tot de meeste broedplaatsen heeft Bajesdorp een permanent karakter en kunnen vele generaties er betaalbaar wonen, werken en recreëren.



Links uit dit hoofdstuk

- [Nieuws over de landelijke leenfaciliteit voor wooncoöperaties](#)
- [Kadaster: Uitzoeken wie de eigenaar is van jouw geliefde gebouw of kavel](#)
- [Kijktip De Jelt: Lobbyen bij je gemeente](#)

Een toekomstbestendige wooncoöperatie

Hoofdstuk 6

▶ 6.1 Financiën	115	▶ 6.4 Leden en bestuur	124
• Een wooncoöperatie is geen financieel instrument	115	▶ Tot slot	125
• Reservefonds voor beheer	116	▶ Links uit dit hoofdstuk	125
▶ 6.2 Visie	117		
• Zeven principes	119		
▶ 6.3 Betrokkenheid	121		
• Hoe houd je het vol?	121		

Hoofdstuk 6

Een toekomstbestendige wooncoöperatie

“Als je dit wilt doen, moet je radicaal genadig zijn. Je kunt niet in termen denken van oneerlijk of eerlijk. Het proces is intrinsiek oneerlijk; [...] de ene bewoner doet altijd meer dan de ander. Maar op een ander vlak is het misschien weer andersom. Zoek actief de verbinding met je medebewoners, zoals wij bijvoorbeeld doen met onze wekelijkse woongroep-entjes. Houd de communicatie open en waardeer dat iedereen zijn eigen krachten en talenten heeft.”

— Frank Mulder, Overhoop

In dit hoofdstuk gaan we in op twee belangrijke aspecten van een wooncoöperatie: hoe zorg je dat jullie wooncoöperatie toekomstbestendig is en wat ga je tegenkomen bij het onderhoud van jullie wooncomplex? Kortom: hoe werk je aan een duurzame wooncoöperatie waar jullie met veel plezier kunnen wonen?



Kalkbreite Zollhauserstrasse. Foto: Martina Meier

6.1 Financiën

En dan is het gelukt. Jullie nieuwbouwcoöperatie is opgeleverd, jullie hebben een pand gekocht en gerenoveerd of met succes het beheer overgenomen van een woningbouwcorporatie. Kortom: jullie kunnen nu in je eigen wooncoöperatie wonen.

De verschillende varianten van wooncoöperaties hebben met elkaar gemeen: de wooncoöperatie verhuurt de woningen aan de bewoners (leden) en heeft geen winstoogmerk. Bij nieuwbouwcoöperaties (of wanneer je zelf een pand aankoopt en renoveert) geldt dat de huurwoningen langdurig betaalbaar blijven.

Een wooncoöperatie is geen financieel instrument

Omdat betaalbaar wonen zo'n belangrijk onderdeel is van de visie van veel wooncoöperaties, is het cruciaal om dit ook met nieuwe leden van jullie wooncoöperatie te bespreken. Die betaalbaarheid van de woningen is de verdienste van jullie inspanningen. Een wooncoöperatie is geen beleggingsobject of pensioenvoorziening, en je zal er nooit rijk van worden.

Wel biedt een betaalbare huurwoning bewoners zekerheid op de lange termijn en de mogelijkheid om je individuele financiële situatie te plannen. Je huurt in een wooncoöperatie van jezelf, niet van een huisjesmelker, jullie hebben zelf de regie. En hoewel het principe van 'geen winst maken op wonen' inherent is aan een wooncoöperatie, blijkt dit toch het

thema waar het meeste ruzie over wordt gemaakt. Bijvoorbeeld: een bewoner vertrekt en eist ineens een deel van zijn, haar of diens investering terug, of een vergoeding voor gewerkte uren. Het komt ook voor dat een bewoner een deel van de verkoopwaarde wil hebben, terwijl er van verkoop helemaal geen sprake is.

Als je in je missie en visie goed omschreven hebt wat het doel van de wooncoöperatie is en in de statuten goed omschreven hebt waar een bewoner bij vertrek wel of niet recht op heeft, maakt dat een discussie in geval van conflict een stuk makkelijker. Je kunt daar dan naar verwijzen.

Leden kunnen (soms) ook in de wooncoöperatie inleggen (zie hoofdstuk 3). Soms wordt daar rente op vergoed. We raden dit af, omdat de rente uiteindelijk door de wooncoöperatie zelf moet worden opgebracht, dikwijls met een huurverhoging.

Zet ook in je statuten hoe jullie de financiën afhandelen wanneer jullie (of de leden van dat moment) de wooncoöperatie opheffen. Je kunt bijvoorbeeld afspreken dat het vermogen dat de wooncoöperatie bij opheffing bezit, moet worden besteed aan een startende wooncoöperatie of naar een goed doel met ANBI-status gaat.

Een verdere waarborg kan zijn, om een raad van commissarissen in de statuten op te nemen. Een raad van commissarissen wordt door de **algemene ledenvergadering** benoemd en moet naast de ledenraad of het bestuur met een lijst van tevoren vastgestelde besluiten instemmen. Denk bijvoorbeeld aan

uitgaven boven een bepaald bedrag, het afsluiten van extra hypotheek of de verkoop van het pand. Je hebt met een raad van commissarissen een extra paar ogen die erop letten dat de doelstellingen die vastgelegd zijn in de statuten ook worden nagekomen.

Of jullie nemen in de statuten op dat het besluit tot verkopen afhankelijk is van een derde partij. In de modelstatuten waar nieuwbouwcoöperaties in Amsterdam mee akkoord moeten gaan, staat dat voor verkoop van de wooncoöperatie de gemeente toestemming moet geven. Ook andere gemeentes nemen in de koopakte vaak een **anti-speculatiebeding** op. Wanneer je **vastgoed** overneemt van een woningbouwcorporatie, is een anti-speculatiebeding zelfs wettelijk verplicht.

Veel wooncoöperaties bedenken een eigen anti-speculatiestructuur en laten die toetsen door juristen. Zo zijn Bajesdorp in Amsterdam en Ecodorp Boekel lid van VrijCoop, een verbond van wooncoöperaties met een uitgebreide anti-speculatiestructuur. In de statuten van de wooncoöperatie is geregeld dat altijd én de wooncoöperatie én een externe vereniging (een vereniging waarvan alle VrijCoop-projecten lid zijn) moeten instemmen met verkoop.

Reservefonds voor beheer

NIEUWBOUWCOÖPERATIES OP GEMEENTELIJKE KAVELS

In de Modelstatuten voor de nieuwbouwcoöperatie is onder Artikel 2.4 een belangrijke regel over het beheer en onderhoud van een wooncoöperatie opgenomen. Voor de nieuwbouwkavels voor wooncoöperaties in Amsterdam is dit artikel verplicht (zie hoofdstuk 3).

Jullie wooncoöperatie is eigenaar van het pand, jullie moeten zelf het pand onderhouden en krijgen dus altijd te maken met beheerkosten. Om het onderhoud te financieren, is het slim om gelijk te starten met sparen en een reservefonds aan te leggen. Als je dan over vijf jaar opnieuw de buitenkant moet schilderen, heb je daar tegen die tijd al budget voor.

De wetgever heeft voor verenigingen van eigenaren vastgelegd dat de minimale omvang van het onderhoudsfonds 0,5% van de **herbouwwaarde** is of dat er een meerjarenonderhoudsplanning is opgesteld. In Artikel 2.4 van de modelstatuten zegt de gemeente dat die regeling ook geldt voor nieuwbouwcoöperaties.

Tip! Stel een meerjarenonderhoudsplanning op en actualiseer die om de vijf jaar zodat je reservefonds altijd voldoende gevuld is.

Het kan ook dat jullie meer sparen dan dat jullie nodig hebben voor het onderhoud; er ontstaat een overschot op jullie reservefonds. Je mag dit geld volgens Artikel 2.4 van de modelstatuten niet gebruiken om de huren te verlagen. Wel kun je in je statuten opnemen dat het overschot bestemd wordt voor het gemeenschappelijke doel van de vereniging.

Als je bijvoorbeeld in je statuten opgenomen hebt andere wooncoöperaties te ondersteunen of bepaalde goede doelen te ondersteunen, kan je een eventueel overschot aan die doelen geven. We adviseren hier trouwens voorzichtig mee om te gaan. Ook al heb je een goed gevuld onderhoudsfonds, geld in een reservefonds voor tegenvallers is geen overbodige luxe. Het geeft je financiële slagkracht op momenten dat de wooncoöperatie tegenvallers heeft die je niet had voorzien.

BESTAAND VASTGOED

Wanneer jullie zelf een pand hebben gevonden, en jullie dus niet bouwen op een gemeentelijke kavel, ben je niet gebonden aan de modelstatuten van de gemeente. Maar ook dan raden we jullie aan het onderdeel over de beheerkosten en een reservefonds altijd over te nemen in jullie statuten. Het is een goede leidraad om te voorkomen dat jullie in de toekomst te weinig in kas hebben voor het onderhoud van jullie pand.



Artikel 2.4 Modelstatuten wooncoöperaties gemeente Amsterdam

“De vereniging zal voor het beheer en onderhoud van het complex een reservefonds vormen, zoals dat gebruikelijk is bij een vereniging van eigenaars bij appartementensplitsingen. De wettelijke vereisten daarvoor zijn op gelijke wijze van toepassing. Mocht het vermogen van de vereniging hoger worden dan nodig is voor de vorming van het reservefonds als hiervoor bedoeld, dan is het niet toegestaan het overschot rechtstreeks uit te keren aan de leden of om dit overschot te verdisconteren in de hoogte van de huurpenningen of andere financiële verplichtingen die leden aan de vereniging verschuldigd (zullen) zijn. Het is de vereniging toegestaan een eventueel overschot te bestemmen voor een doel dat overeenkomt met het gemeenschappelijke doel van de vereniging.” Bron: Gemeente Amsterdam

6.2 Visie

Voor het realiseren van jullie wooncoöperatie hebben jullie met de leden van het eerste uur een visie opgesteld. In de visie hebben jullie ook de doelgroep van de wooncoöperatie beschreven: ouderen, jongeren, **multigenerationeel**, studenten of mensen met een bepaalde levensovertuiging.

Een wooncoöperatie verandert altijd: bewoners komen en gaan, dat hoort erbij. Hoe zorg je dat jullie visie overeind blijft, dat ook toekomstige bewoners zich kunnen vinden in de visie van de wooncoöperatie? Een voorbeeld: jullie hebben bewust gekozen voor een wooncoöperatie met meerdere generaties, een multigenerationele wooncoöperatie. Aangezien de leden ouder worden, doe je er goed aan te kijken of nieuwe leden ervoor zorgen dat er nog steeds sprake is van een multigenerationele wooncoöperatie. Daarbij helpt een bewonersprofiel op basis van jullie pijlers (zie hoofdstuk 2). Dit maakt het werven van een nieuwe bewoner transparant voor alle leden.

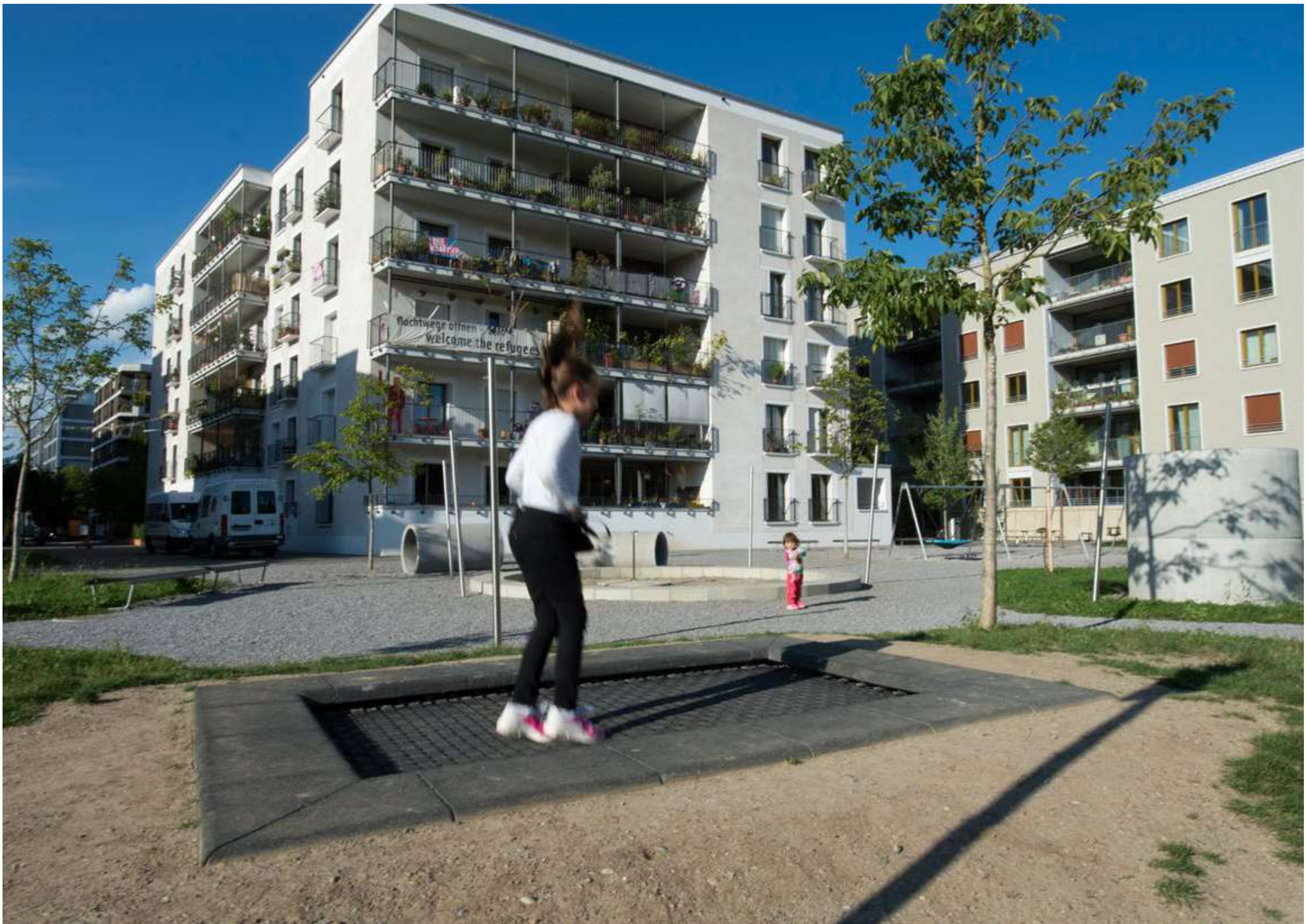
En bedenk: mensen die op een later moment in jullie wooncoöperatie komen wonen, zijn misschien helemaal niet betrokken geweest bij het opstellen van jullie visie. Als het goed is heb je al een publieksversie van je visie, publiceer die op je website en stuur deze naar geïnteresseerden. Geïnteresseerden weten zo of de wooncoöperatie echt iets is waar ze deel van willen uitmaken. Sommige wooncoöperaties organiseren meewerkdagen, weer andere introductiedagen. Zo kunnen huidige en toekomstige bewoners eerst met elkaar kennismaken.



Boomplantdag Ecodorp Boekel

“We hebben een uitgebreid stappenplan voor mensen die geïnteresseerd zijn in een huurwoning in ons Ecodorp. Ze krijgen ons projectplan en we vragen iedereen om eerst een paar dagen mee te werken. [...] Wat je niet wilt, is dat de woongemeenschap verwatert. Dat mensen niet meer dezelfde visie en drive hebben.”

— Ad Vlems, Ecodorp Boekel



Zeven principes

In hoofdstuk 1 las je al over de [Rochdale Principles](#). Niet alleen startende wooncoöperaties kunnen er veel inspiratie aan ontleen, ook op wooncoöperaties die al langer bestaan zijn ze van toepassing. Wooncoöperaties kunnen niet op zichzelf bestaan. Ze hebben elkaar nodig om van elkaar te leren en samen te pleiten voor bijvoorbeeld wettelijke veranderingen. Als je als wooncoöperatie nieuwe leden hebt, informeer ze dan over deze principes. Ze zorgen nu en in de toekomst voor sterke wooncoöperaties.

1. HET LIDMAATSCHAP IS OPEN EN VRIJWILLIG

Het lidmaatschap is in principe open voor iedereen. Veel wooncoöperaties kennen een systeem van **coöptatie**: de bewoners besluiten wie er lid kan worden en een huurwoning kan gaan bewonen. Ook bij een wooncoöperatie met coöptatie is het belangrijk de groep van mogelijke kandidaten open te houden. Dat wil zeggen een open, **non-discriminatoire procedure** waarin iedereen die aan het gevraagde profiel voldoet een aanvraag kan doen (zonder vriendjespolitiek). Dat is wat een wooncoöperatie onderscheidt van een woongroep bestaande uit vrienden.

2. DE LEDEN MAKEN DEMOCRATISCH DE DIENST UIT

Binnen een wooncoöperatie bestaat het bestuur uit leden en is het bestuur in eerste plaats dienend aan hun belangen (het in stand houden van de wooncoöperatie en het uitvoeren van besluiten van de leden). Draagvlak, transparantie en betrokkenheid van de leden zijn voor het voortbestaan van de wooncoöpe-



ratie van groot belang. Je wooncoöperatie zal alleen kunnen bestaan als voldoende mensen zich daarvoor inzetten. Als alleen het bestuur de dienst uitmaakt, zullen steeds minder mensen zich inzetten. De kans is groot dat er een tegencultuur gaat ontstaan: wij tegen het bestuur. Ruzie en vervreemding liggen op de loer. Daarmee staat de continuïteit op het spel.

3. ECONOMISCHE PARTICIPATIE VAN DE LEDEN

De betaalbaarheid van de huurwoningen is ook de verdienste van de leden en komt mede door hun (financiële) inzet tot stand. Vrijwel altijd wordt een deel van het vermogen van wooncoöperaties (beheercoöperaties uitgezonderd) ingelegd door de leden. Het is aan te raden die inleg zo laag mogelijk te houden. Doe je dat niet, dan riskeer je een bepaalde mate van ontoegankelijkheid. Een billijke inleg benadrukt het coöperatieve aspect van de wooncoöperatie.

4. AUTONOMIE EN ONAFHANKELIJKHEID

Kenmerk van een wooncoöperatie is **zelforganisatie**. De leden moeten zelf regie over hun gezamenlijke woonruimte en/of wooncomplex kunnen nemen. Bij de beheercoöperatie zijn de leden weliswaar geen eigenaar van het **vastgoed** (dat is de woningbouwcorporatie), maar zijn zij wel zelfstandig in het uitvoeren van beheertaken. Zij moeten zelf kunnen bepalen hoe ze de afspraken met de woningbouwcorporatie over het beheer kunnen uitvoeren. Op het moment dat alle besluiten extern genomen worden (door de woningbouwcorporatie) is er steeds minder sprake van een wooncoöperatie. Het is dan meer een gewoon wooncomplex. Daar is niets op tegen maar, willen de bewoners dat wel?

5. ONDERWIJS, VORMING EN INFORMATIEVERSTREKKING

Onderwijs, vorming en informatieverstrekking zijn belangrijk om de wooncoöperatie te kunnen laten voortbestaan. Het gaat dan om scholing en het informeren van de leden over wat de wooncoöperatie is en hoe de visie van de wooncoöperatie uitgevoerd kan worden. En om scholing van de (bestuurs)leden om voldoende kennis en professionaliteit te borgen in de wooncoöperatie. Kennis van coöperaties is niet vanzelfsprekend. Veel mensen kennen deze rechtsvorm niet. Dat kan voor veel misverstanden zorgen. Let er ook op dat informatie voor alle leden beschikbaar is. Hoe dat gebeurt is aan de leden zelf.

6. SAMENWERKING TUSSEN COÖPERATIES

Soms weet je het even niet meer. Bedenk, soms is jouw probleem of knelpunt door een andere wooncoöperatie al opgelost en vind je bij hen inspiratie om verder te kunnen. Wooncoöperaties kunnen bovendien door samenwerking zaken agenderen die voor alle wooncoöperaties van belang zijn. In Amsterdam kan dat via het [Platform Wooncoöperaties Amsterdam](#); landelijk via [Cooplinc](#). Wooncoöperaties hebben ook een wereldwijde brancheorganisatie: [Cooperative Housing International](#). En er bestaat een wereldwijde organisatie voor alle coöperaties: de [International Cooperative Alliance](#).

7. ENGAGEMENT VOOR DE GEMEENSCHAP

Veel wooncoöperaties zetten zich niet alleen in voor betaalbare huisvesting. Duurzaamheid, milieu, betaalbare huurwoningen, armoede- en eenzaamheidsbestrijding zijn vaak ook belangrijke thema's. Je woongebouw staat in een wijk. Door samen te werken met organisaties in die wijk versterk je ook je eigen positie en levert het misschien ook wel nieuwe bewoners of mooie gezamenlijke projecten op. In de voorbeelden en interviews in dit boek zie je wooncoöperaties die dit in de praktijk brengen. Denk bijvoorbeeld aan groepen die een gemeenschappelijke ruimte in het gebouw hebben, die ook door de buurt gebruikt kan worden. Door samen te werken bouw je een netwerk op en voorkom je isolatie van je eigen groep. Dat maakt niet alleen jouw buurt sterker, maar ook je eigen wooncoöperatie.

De zeven principes worden door vrijwel elke coöperatie op de wereld in een of andere vorm toegepast of erkend. Vraag er maar eens naar als je iemand uit een ander land spreekt die ook met een coöperatie bezig is: werken jullie samen met andere wooncoöperaties, hoe scholen jullie leden? Je hebt vaak meteen een leuk gesprek.



Hoe houd je het vol?

Hoe zorg je ervoor dat (bestaande én nieuwe) leden betrokken blijven? We geven een paar tips. Ze zullen misschien niet allemaal even aansprekend zijn voor je groep en dat hoeft ook niet. Bespreek met elkaar wat jullie helpt om bij de wooncoöperatie betrokken te blijven.

★ LAAT JE INSPIREREN EN CREËER RUIMTE OM TE LEREN EN ONTWIKKELEN

In dit handboek vind je al een paar wooncoöperaties waar je eens contact mee kan opnemen. Sommige daarvan houden open dagen; neem eens een kijkje. Houd ook de website van !WOON in de gaten. Wij organiseren af en toe (bus)excursies naar Nederlandse en Duitse wooncoöperaties.

★ DOE LEUKE DINGEN MET ELKAAR, VIER SUCCESSEN OF BELANGRIJKE MOMENTEN

Organiseer gezellige bijeenkomsten zoals potlucks, filmavonden en spelletjesmiddagen waarbij je elkaar op laagdrempelige wijze kunt ontmoeten en beter leren kennen. Je kunt dit uiteraard ook combineren met het functionele. Combineer bijvoorbeeld een workshop met een lunch. Zijn jullie weer een stapje verder in het proces? Organiseer een borrel. Misschien willen jullie wel meer met elkaar vieren? De geboorte van een baby, een verjaardag of trouwerij?



★ VERDIEP JE IN GEWENSTE OMGANGSVORMEN EN COMMUNICATIESTIJL EN MAAK HIER AFSPRAKEN OVER

Wat vinden jullie belangrijk in de omgang met elkaar? Welke communicatiestijl past daarbij? Praten jullie lekker door elkaar heen, of wil je dat er ruimte is voor ieder lid om aan het woord te kunnen komen en om gehoord te worden, ook de stillere mensen in de groep? Hoe houd je de vaart erin en blijf je toch verbonden met elkaar? De besluitvormingsmodellen die we in hoofdstuk 2 behandelen voorzien hier een heel eind in. Daarnaast zijn er ook methodes gericht op het creëren van empathisch en verbindend communiceren zoals geweldloze communicatie.

★ COMMUNICEER OPEN EN TRANSPARANT OVER INZET

In elke groep zijn er mensen die meer doen en mensen die minder (of niets) doen. Een veelvoorkomende bron van discussie! Maak dit bespreekbaar. Hoe ga je om met deze verschillen? Hoe bewaar je de balans in werklust, hoe verdeel je de taken? Hoe kan iedereen naar eigen vermogen bijdragen aan de totstandkoming van jullie wooncoöperatie? Verwachten jullie dat iedereen er evenveel tijd in steekt, of mag er verschil zijn? Wees ook duidelijk naar nieuwe leden over wat er verwacht wordt.

Vraag door als iets niet duidelijk is en laat het op tijd weten als je te veel hooi op je vork genomen hebt. Zo kun je voorkomen dat je later voor verrassingen komt te staan, er conflicten ontstaan of dat sommige leden overspannen raken. Tenminste, deels. Je kunt immers niet alles voorspellen. Mensen en hun behoeften kunnen veranderen, iemand kan ziek worden of een verkeerde inschatting maken. Maar: helder hebben wat jullie groep nodig heeft en daar duidelijk over communiceren, is een mooi begin.

★ VRAAG CONTRIBUTIE

Op die manier heb je een potje voor je sociale uitgaven (excursies, etentjes met de groep etcetera). Beheer het wel apart van je normale **beheerexploitatie**.

★ BESPREEK REGELMATIG JULLIE KERNWAARDEN

In een sterke groep begrijpen alle leden de visie en kernwaarden en handelen zij hier ook naar. Hoe zorg je daarvoor? Pak jullie kernwaarden er regelmatig weer even bij als iets onduidelijk wordt en toets ze aan een voorstel of plan.

★ DENK NA OVER CONFLICTHANTERING

Hoe voorkom je dat er conflict in je groep ontstaat? Is er een methodiek of een set van afspraken die jullie daarbij helpt? Als er toch conflicten ontstaan, hoe ga je daarmee om? Wijs je een vertrouwenspersoon aan of huur je een mediator in? Denk in elk geval eens na over een geschillenreglement (bij een beheercoöperatie is dat zelfs statutair verplicht). Zo'n geschillenreglement hoeft helemaal niet ingewikkeld te zijn: kern is dat een eventueel geschil aan een onafhankelijk persoon kan worden voorgelegd als jullie er zelf echt niet meer uitkomen. Zo voorkom je dat een conflict escaleert.

★ HOUD STEEDS HET EINDRESULTAAT VOOR OGEN

In een goede visie weet jullie groep heel duidelijk wat jullie in de toekomst willen bereiken. Omdat de groep weet wat het einddoel is helpt dat bij tegenslag. Hebben jullie niet de eerste selectie voor een nieuwbouwcoöperatie gewonnen, dan is dat uiteraard een tegenslag. Omdat jullie weten wat jullie bereiken willen zal het makkelijker zijn om opnieuw motivatie te vinden en het nog een keer te proberen.

“Zo'n nauwe samenwerking als in een wooncoöperatie vraagt veel inzet en compromisbereidheid van alle betrokkenen. We krijgen gelukkig hulp van een professioneel bemiddelingsbureau. Drie mediators staan klaar om een eventueel conflict naar een goede oplossing te begeleiden. Hun ondersteuning is ongelooflijk waardevol gebleken.”

— Jonathan Kischkel, Genossenschaft Kalkbreite



Horecateam van genossenschaft Vinzirast in Wenen

6.4 Leden en bestuur

In de meeste wooncoöperaties is er een koppeling tussen het wonen en lidmaatschap. Een bewoner moet lid zijn en een lid moet bewoner zijn. Heb je die koppeling niet, dan kunnen leden die er niet wonen de meerderheid gaan vormen en verliezen de bewoners hun zeggenschap. De bewoners kunnen dan de **zelforganisatie** van hun eigen woonomgeving kwijt-raken. De gemeente Amsterdam stelt daarom de koppeling bewoner/lid verplicht.

Bij wooncoöperaties in Amsterdam is dus het principe van zelforganisatie in de wooncoöperatie verankerd. Het bestuur – dat uit de leden van de wooncoöperatie bestaat – functioneert op vrijwillige basis. Sommige wooncoöperaties hebben echter in hun bestuur één niet-lid. Daarmee zorgen ze voor raad en advies van buiten de groep terwijl het bestuur in meerderheid uit de eigen leden bestaat. Als je groep een keer vastloopt in een meningsverschil kan het

heel prettig zijn dat iemand van buiten de wooncoöperatie met een frisse blik naar de zaken kijkt. De modelstatuten van de nieuwbouwcoöperatie (zie hoofdstuk 3) staan dat toe.

Omdat de wooncoöperatie een platte organisatie is (weinig tot geen hiërarchie), is het voor de besluitvorming belangrijk dat alle leden daarbij betrokken zijn.



Een democratisch bestuur laat nieuwe bestuursleden toetreden. Zorg er dus voor dat het bestuur met enige regelmaat wisselt. Je kunt dat bereiken door een maximale zittingsduur voor bestuursleden op te nemen (voorbeeld: het bestuur zit voor drie jaar en kan maximaal tweemaal herbenoemd worden). Kijk voor het opstellen van de statuten in hoofdstuk 2.

Door een rooster van toe- en aftreden op te stellen voorkom je dat de bestuurskennis bij een een hele kleine groep mensen geconcentreerd is. Een bestuur dat al vijftien jaar uit dezelfde bestuursleden bestaat, kan heel wat energie uit je wooncoöperatie halen. De leden denken 'zij doen toch alles' en het bestuur denkt 'dat moeten wij weer doen'.

De wooncoöperaties die in dit handboek beschreven worden, zullen zelden meer dan honderd huurwoningen hebben. Draagvlak van besluiten onder de leden is dan van groot belang. Uiteraard heb je ook bij grotere wooncoöperaties draagvlak nodig maar voor kleinere wooncoöperaties zul je meer commitment bij de leden moeten hebben. Je hebt immers minder mensen terwijl bij een kleine wooncoöperatie het aantal taken niet veel kleiner is dan bij een grotere wooncoöperatie. Per lid moet er in een kleine wooncoöperatie dus meer gedaan worden. Als er iemand even niet kan of uitvalt is er niet altijd vervanging voor zijn, haar of diens taken.

Denk bij het opzetten van de wooncoöperatie goed na over de besluitvorming in de vereniging. In hoofdstuk 2 kun je daar uitgebreid over lezen.

Tot slot

Een wooncoöperatie realiseren is een lang proces. Het realiseren van een nieuwbouwcoöperatie duurt op zijn minst vier jaar als alles optimaal verloopt en je meteen de allereerste selectie binnensleept waar je wooncoöperatie aan meedoet. En dan moet je ook nog een gebouw neerzetten, waar flink wat financiële verantwoordelijkheden bij komen kijken. Ook een beheercoöperatie realiseren is een lang proces en vergt veel uithoudingsvermogen in het overleg met de woningbouwcorporatie.

Een wooncoöperatie beheren of starten vraagt doorzettingsvermogen van een groep. Echter, juist daarin ligt ook vaak de kracht: als het even niet meezit zijn er vaak anderen in je groep die een belangrijke bijdrage kunnen leveren.



Niet voor niets is het motto van veel Duitse coöperaties: wat je alleen niet kunt, dat kun je wel samen. Dat is de kracht van een groep die zich voor een gezamenlijk doel inzet. Wooncoöperaties zorgen niet alleen voor huisvesting maar voor een prettige woonomgeving, voor een gemeenschap. Of zoals Hans van Akropolis het onder woorden bracht: "Ik ga hier niet meer weg."

Links uit dit hoofdstuk

- [ANBI](#)
- [Cooperative Housing International](#)
- [Cooplink](#)
- [International Cooperative Alliance \(ICA\)](#)
- [Modelstatuten](#)
- [Platform Wooncoöperaties Amsterdam](#)
- [Rochdale Principles](#)
- [VrijCoop](#)

Interview met Team Zelfbouw

Wooncoöperaties zijn niet alleen een nieuwe woonvorm voor de burger, maar ook voor de overheid. In 2016 startte de gemeente met de eerste pilots. In 2020 volgde het Eindrapport 'Aan de slag met wooncoöperaties'. Marije Raap (nu programmamanager woningbouw) was er vanaf het begin bij betrokken. In 2020 nam Marije Spithoven (projectleider zelfbouw) het stokje van haar over. We spraken beide Marijes over de kansen en knelpunten.



Spithoven: "Het mooie van het Eindrapport 'Aan de slag met wooncoöperaties' ([zie pagina 9](#)), is dat het concreet een lijst met locaties heeft opgeleverd. Een aantal daarvan wordt op korte termijn in ontwikkeling gebracht; tenminste, dat is de ambitie."

Raap: "We richten ons daarbij op sociale en middeldure huurwoningen. Het hangt vervolgens van de kavel af wat er mogelijk is. Vaak ligt er al een stedenbouwkundig plan of zijn er andere complicerende factoren. De kavel van de Nieuwe Meent, bijvoorbeeld, ligt op een geluidsgevoelige locatie, naast het spoor. Daarom moeten er extra maatregelen genomen worden om het geluid te weren. Zelf een project ontwikkelen is ingewikkeld. Als gemeente proberen we zoveel mogelijk vooraf duidelijk te maken, zoals de grondwaarde van de kavel en welk bouwvolume erop mogelijk is."

Spithoven: "De grootste complicerende factor is natuurlijk dat je bouwt in Amsterdam. Je zit altijd wel in de buurt van een weg of een station, je zit altijd dicht op andere panden en burens. Team Zelfbouw adviseert

“Wij stellen als gemeente hoge eisen aan duurzaamheid. Het is fijn om te merken dat veel wooncoöperaties uit zichzelf ook grote duurzaamheidswensen hebben.”

de gemeentelijke gebiedsteams om de kavelregels zo eenvoudig mogelijk te houden en zo min mogelijk ambities bovenop elkaar te stapelen. Binnenstedelijk bouwen is een grote uitdaging. Maar, als het allemaal lukt, woon je wél in Amsterdam."

Rollen en ambities

Raap: "De gemeente heeft bij bouwplannen twee rollen. Aan de ene kant ziet de gemeente toe op bestemmingsplannen en vergunningen, de publiekrechtelijke rol, en aan de andere kant geeft de gemeente de kavels uit, de privaatrechtelijke rol. De zaken die wooncoö-

peraties op het gebied van de bouw tegenkomen zijn dezelfde als waar **projectontwikkelaars** mee te maken krijgen. Ze moeten allebei een **omgevingsvergunning** aanvragen, bijvoorbeeld. Dat betekent ook veel onzekerheid. Wij hebben met Team Zelfbouw gekeken naar de punten waarop we wooncoöperaties zekerheid kunnen bieden.”

Spithoven: “In onze selectieprocedure houden we er bewust rekening mee dat we te maken hebben met particulieren. Het is geen prijsvraag met toeters en bellen waarbij het mooiste plan van de beste architect wint. Wel verwachten we dat je in zes kantjes je visie voor de ontwikkeling uiteen weet te zetten: wat is jullie visie, hoe gaan jullie die realiseren, welke stappen moeten jullie daarvoor ondernemen, hoe organiseren jullie jezelf en hoe nemen jullie gezamenlijk besluiten, en, welk woonprogramma willen jullie realiseren.”

Balans

Raap: “Ook willen we altijd weten hoe de zeggenschap en financiering georganiseerd wordt en hoe een groep de projectontwikkeling voor zich ziet. Wat heel goed was aan het plan van De Warren, bijvoorbeeld, was dat zij voor alles een plan B hadden. Er kunnen gewoon dingen gebeuren die niemand had voorzien. Het is altijd een balans van ervoor gáán én realistisch blijven. Je moet je zeker niet laten leiden door wat er allemaal mis kan gaan, maar je moet ook niet denken: ‘dat doe ik even’.”

Spithoven: “Bij de selectie is de aanpak en het realisme daarvan een belangrijk criterium. Heeft deze groep in

“Het gaat om meer dan alleen een betaalbare woning huren. Het gaat om samen leven. Dat hoeft niet hetzelfde te zijn als alles samen doen of samen delen.”

de smiezen wat het realiseren van een wooncomplex met zich meebrengt? Kunnen ze de risico's overzien, hebben ze een plan B, inderdaad?”

Raap: “Een wooncoöperatie die op een nieuwbouwkavel aan de slag gaat, heeft de rol van opdrachtgever voor de ontwikkeling en bouw van hun gebouw. Aan ons wordt weleens gevraagd of de gemeente dit wooncoöperatietraject eenvoudiger kan maken. Maar zaken als het onderhandelen met de aannemer, het nemen van het investeringsrisico voor de bouw, noem maar op, kunnen alleen de verantwoordelijkheid van de wooncoöperatie zelf zijn. Als daarbij iets moeilijk gaat, kan de gemeente geen oplossing bieden. Het is belangrijk dat wooncoöperaties dat beseffen.”

Ontwikkeling

Spithoven: “Met een inschrijving in de Kaartenbak laat je als wooncoöperatie zien dat je een serieuze partij bent. Na de check van alle gegevens volgt een interview. Dat vind ik altijd hele leuke gesprekken. En daarin doen wij gerust suggesties om een groep verder te helpen in hun professionalisering.

De Kaartenbak is daarmee een voorselectie van geschikte groepen die mee mogen doen aan de selectieprocedures voor een kavel.”

Raap: “We vragen een hoge mate van zelfredzaamheid. Wel is er regelmatig overleg tussen de gemeente en de wooncoöperatie over de voortgang. Ook organiseren we bijeenkomsten waar zelfbouwers kennis en ervaringen kunnen delen.”

Spithoven: “Op het moment zijn we ook een pilot aan het optuigen voor beheercoöperaties. Soms is zelfbouw niet de meest handige weg. Er is bijvoorbeeld een nieuwbouwlocatie aangewezen voor een wooncoöperatie, waarvan programmatisch al was vastgesteld dat die voor 100% uit **sociale huur** moet bestaan. Voor een nieuwbouwcoöperatie is dat financieel een moeilijke opgave. Een **woningbouwcorporatie** heeft daarin veel meer slagkracht. Wat onze rol als gemeente in dat proces is, is iets dat we nu gaan onderzoeken. Ik hoop dat de lessen uit de pilot tot een procedure zullen leiden, zodat we meer van dit soort ontwikkelingen in de stad terug zullen zien.”

Interview met Platform Wooncoöperaties Amsterdam

Eric van der Putten stond aan de wieg van het Platform Wooncoöperaties Amsterdam (PWA), Ruud Grondel was twee jaar actief bestuurslid. Met het PWA zetten zij zich in voor wooncoöperaties in regio Amsterdam en bleven ze de gemeente Amsterdam herinneren aan hun eigen ambitie om meer ruimte voor wooncoöperaties te realiseren. En niet omdat ze zelf via een wooncoöperatie willen wonen, maar omdat ze geloven in de toegevoegde waarde ervan, voor de bewoners én voor de stad. Het stokje hebben ze inmiddels overgedragen aan een nieuw bestuur, maar hun enthousiasme voor wooncoöperaties is er nog steeds.



Eric: “Meer wooncoöperaties in de stad is niet zomaar een goed idee, het is een briljant idee. Het vult een gat in de huidige Amsterdamse woningmarkt, die van middeldure tot zelfs goedkope woningen. En het is een heel aantrekkelijke woonvorm. Bij zelfbeheer, waarbij je dus met een club mensen je eigen gebouw beheert, vorm je samen echt een gemeenschap.”

Ruud: “Op die manier is het ook een tegenbeweging tegen de doorslaande individualisering. Mensen willen met elkaar dingen organiseren; niet van bovenaf opgelegd, maar zélf. Er is behoefte aan structureel contact, maar wel op eigen voorwaarden. Dat er iemand in de buurt is wanneer je daar zin in hebt, dat er iemand op je kind kan passen als je even een boodschap moet doen. Dit soort verbanden vind ik ontzettend belangrijk voor een goed functionerende stad.”

“Als ik mag dromen, ben ik ambitieus. Dan wil ik dat wooncoöperaties over tien jaar een normaal verschijnsel zijn in Amsterdam, dat er in elk bouwproject eentje meegaat, minstens! Niet alleen voor jongeren, ook voor ouderen.”

Eric: “Het PWA ondersteunt bestaande en startende wooncoöperaties. Ze organiseert bijeenkomsten waar groepen kennis en ervaringen uitwisselen en elkaar vooral heel veel vragen stellen: ‘waar staan jullie?’, ‘hoe gaat het met jullie plannen?’ en ‘wie heeft er ervaring met dit of dat?’. Bij het PWA zitten vervolgens ook een aantal deskundigen die vanuit hun expertise bijdragen: architecten, een enthousiaste ontwikkelaar en mensen uit de volkshuisvesting.

Een terugkerend onderwerp is: hoe gaat de gemeente nu met wooncoöperaties om? Helemaal nu veel wooncoöperaties de ambitie hebben om zelf bezit te verwerven, dus niet alleen een bestaand gebouw beheren, zijn ze meer en meer afhankelijk van nieuwbouw van de gemeente. De **woningbouwcorporaties** hebben er tot nu toe namelijk nog niet echt zin in om hun bezit over te dragen aan wooncoöperaties.

Die nieuwbouwlocaties komen er wel, er ligt een mooi raadsbesluit: in 2050 is 10% van de Amsterdamse woningvoorraad in handen van wooncoöperaties. Maar in het tempo zoals het nu gaat, ga je dat bij lange na niet halen.

“In 2050 moet 10% van de Amsterdamse woningvoorraad in handen van wooncoöperaties zijn. Maar in het tempo zoals het nu gaat, ga je dat bij lange na niet halen.”

Vanuit het PWA spraken we geregeld met de wethouders Wonen en Ruimtelijke Ordening. Om hen aan te sporen sneller locaties vrij te geven en om te bespreken hoe de gemeente wooncoöperaties beter kan faciliteren. Wooncoöperaties kun je namelijk niet behandelen als elke willekeurige **projectontwikkelaar**, je kunt hen niet dezelfde eisen opleggen voor bouw, milieu, grondprijs, het beste plan...”

Ruud: “Want, en daar zit de crux: wooncoöperaties doen het niet voor het geld. In tegenstelling tot projectontwikkelaars. Waar wooncoöperaties juist veel willen samenwerken en delen met elkaar, dwingt het huidige systeem van selectie wooncoöperaties om elkaar te beconcurreren. Zo’n selectieprocedure zorgt bovendien voor veel vertraging en extra werk.”

Eric: “Het idealisme van de groepen helpt hen over veel van de praktische hobbels heen. Startende groepen raad ik aan om met elkaar echt goed te bekijken wat je bindt en ook wat je niet bindt. En of je bereid bent om gedurende een wat langere periode – geen vijf, zes maanden, denk eerder aan vijf, zes jaar – dat gemeenschappelijke beeld te realiseren. Als je 100% commitment hebt, dan kun je een coöperatief gaan vormen. Je krijgt heus nog talloze andere hobbels, maar met dat gemeenschappelijke kom je vooruit.”

Ruud: “En blijf daar met elkaar ook over doorpraten. Hoe groot wil je dat de woningen worden? Deelt iedereen dat idee? Wat doe je met gemeenschappelijke ruimtes, hoe regel je het beheer en de huurprijzen? Er zijn voortdurend onderwerpen en momenten

waarop je met elkaar kunt toetsen of je nog op hetzelfde spoor zit. Als groep leer en groei je met elke hobbel die je tegenkomt. En de groep zelf zal gaandeweg ook veranderen, bewoners komen en gaan. Dat hoort er allemaal bij. Ga vooral eens kijken bij groepen die al bezig zijn.”

Eric: “Het wonderschone aan wooncoöperaties is juist dat ze bestaan in allerlei soorten en maten, wat betreft achtergrond, doelgroep, professionaliteit, leeftijd, aantal leden...”

Ruud: “... bestaat je groep uit muziekstudenten, uit ouderen, uit zorgpersoneel – de bindende factor kan van alles zijn.”

Ruud: “Als ik mag dromen, ben ik ambitieus. Dan wil ik dat wooncoöperaties over tien jaar een normaal verschijnsel zijn in Amsterdam, dat er in elk bouwproject eentje meegaat, minstens! Niet alleen voor jongeren, ook voor ouderen.”

Eric: “Het belangrijkste vind ik dat wooncoöperaties tegen die tijd een aparte en eigen positie hebben binnen de Amsterdamse woningmarkt.”

wooncoöperatiesamsterdam.org

Bijlagen

Bijlage 1

Quickscan

Een wooncoöperatie, is dat iets voor ons?

Samen een wooncoöperatie beginnen is een avontuur dat ontzettend leuk kan zijn. Maar er komt ook veel op je af en je moet je professioneel kunnen organiseren. Door deze quickscan in te vullen kun je in korte tijd ontdekken of het opzetten van een wooncoöperatie iets voor jouw groep is.



De vragen

1. Zijn jullie met een groep van vijf (of meer) mensen met dezelfde visie op het gebied van wonen?
2. Willen jullie meer invloed op jullie woning en woonomgeving?
3. Zijn jullie bereid om een democratische organisatie op te zetten om je wooncoöperatie voor elkaar te krijgen?
4. Zijn jullie bereid om minstens vier jaar uit te trekken om jullie plannen samen te verwezenlijken?
5. Is ieder van jullie bereid om kosten te maken en/of inkomsten te verwerven om de wooncoöperatie mogelijk te maken?
6. Hebben jullie mensen in de groep met een bepaalde expertise die van pas kan komen?
7. Zijn jullie bereid om met de wooncoöperatie samen financiële verplichtingen aan te gaan?
8. Zijn jullie bereid om ook voor de lange termijn na te denken over de continuïteit van jullie wooncoöperatie?
9. Hebben jullie al nagedacht over de meerwaarde van jullie plan voor de stad? Is het aantrekkelijk voor anderen?

Score

0 tot 4 keer ja

Is de wooncoöperatie wel de juiste weg om te bereiken wat jullie willen? Stel deze vraag in jullie groep om erachter te komen wat bij jullie past.

4 tot 8 keer ja

Er is een redelijke kans dat de wooncoöperatie de juiste weg is om te bereiken wat jullie willen, maar jullie voldoen nog niet aan alle voorwaarden. Ga met elkaar in gesprek over de punten waarop jullie nee hebben geantwoord.

8 of meer keer ja

De kans is groot dat de wooncoöperatie de juiste weg is om jullie woondroom te verwezenlijken!

Bijlage 2

Werkvormen om tot een gezamenlijke visie voor je wooncoöperatie te komen

Stellingenspel

Het stellingenspel wordt veel gebruikt bij bewonersgroepen die een gezamenlijke visie willen opstellen. Het is een leuke en laagdrempelige manier om erachter te komen of je (letterlijk) op één lijn zit of dat er grote verschillen zijn in standpunten. Zie het als een methode om opvattingen over bepaalde thema's op te halen in je groep. Je hoeft nog geen besluiten te nemen. Gebruik de uitkomst om verder met elkaar in gesprek te gaan. Daarmee heb je een mooie basis om een begin te maken in het vormen van jullie visie op jullie toekomstige wooncoöperatie. Daarbij kan het stellingenspel jullie ook helpen om erachter te komen of jullie wel dezelfde missie hebben.

NODIG:

- Een redelijk grote ruimte (met voldoende plek om met je groep in te bewegen)
- Een rol tape, een rood vel papier en een groen vel papier
- Een x aantal stellingen die gaan over hoe jullie willen wonen en samenwerken met elkaar
- Een spelleider die de stellingen voorleest aan de groep

HOE GA JE TE WERK:

Trek met de tape een lijn in het midden van de ruimte. Hang het rode vel papier aan de muur en het groene vel aan de overzijde van de ruimte. Rood staat voor: ik ben het er helemaal niet mee eens. Groen staat voor: ik ben het er helemaal mee eens. De middenlijn betekent: neutraal/geen mening. De spelleider leest de stellingen voor. De spelleider kan na elke stelling een aantal mensen eruit pikken om hun mening toe te lichten of jullie uitnodigen om kort met elkaar in gesprek te gaan over wat er naar boven komt. Dit is een mooie manier om bij jullie groep op te halen wat er zoal leeft ten aanzien van thema's die voor jullie belangrijk zijn.

VOORBEELDEN VAN STELLINGEN:

Oriënteren

- ✓ Ik wil graag weten wie mijn burens zijn en wonen met gelijkgestemden
- ✓ Ik vind privé-eigendom belangrijk, ik wil vermogen opbouwen met mijn eigen woning
- ✓ Ik vind het belangrijk dat toekomstige generaties ook betaalbaar kunnen wonen in de stad
- ✓ Ik wil meer invloed op mijn eigen leefomgeving en me daarvoor inzetten
- ✓ Ik wil graag een grote tuin, veel groen om me heen

Collectief Wonen

- ✓ Het hebben van een privéwoning is voor mij een absolute must
- ✓ Het is voor mij belangrijk dat ik zo snel mogelijk in de wooncoöperatie kan gaan wonen
- ✓ Het ideale aantal huishoudens waar ik mijn leefomgeving mee wil delen is:
 - Minder dan twintig (stelling 1)
 - Meer dan twintig (stelling 2)
- ✓ Ik wil met zoveel mogelijk verschillende leeftijdsgroepen wonen
- ✓ Ik wil met zoveel mogelijk verschillende inkomensgroepen wonen
- ✓ Ik vind het belangrijk dat iedereen elkaar in een gemeenschappelijke ruimte kan ontmoeten
- ✓ Ik vind het belangrijk dat we vooral ruimtes en spullen delen, maar wil verder geen sociale verplichtingen
- ✓ Ik vind het belangrijk dat we zorgzaam zijn naar elkaar, dus ook een keer op elkaars kinderen passen of een boodschap doen voor de zieke buurvrouw

Inzet

- ✓ Een wooncoöperatie starten verlangt van alle leden een actieve inzet
- ✓ In een wooncoöperatie hoort, wanneer er gewoond wordt, iedereen een taak op zich te nemen, hoe klein of groot ook

Duurzaamheid

- ✓ Het gebouw waar ik woon, dient (minstens) energieneutraal te zijn, zelfs als dat hogere huren betekent
- ✓ Duurzaamheid betekent voor mij ook dat we (elektrische) auto's, fietsen en apparaten delen (zoals wasmachines)
- ✓ Duurzaamheid betekent voor mij dat alle gezamenlijke maaltijden vegan zijn

Droombeelden

Deze werkvorm is een verkenning van de toekomstdroom van jullie groep. Hoe ziet jullie gedroomde toekomstige woongemeenschap eruit? Het hoeft geen exacte weergave te worden van het uiteindelijke wooncomplex, fantaseren mag! Je kunt je droombeeld maken in de vorm van een tekening of collage of combinatie van beide.

NODIG:

- Een groot vel papier, bijvoorbeeld kraftpapier op rol
- Markers of verfstiften (in kleur!)
- Eventueel: oude tijdschriften, geprinte afbeeldingen of post-its die je wilt verwerken in je droombeeld
- Schaar, lijm, tape

HOE GA JE TE WERK:

Verdeel de groep in tweetallen en laat ieder tweetal een deel van de tekening uitwerken, met aanwijzingen van de groep. Het eerste duo begint bijvoorbeeld met de contouren van jullie wooncomplex (losse huizen kan ook). Het tweede duo maakt een grove indeling van de inrichting, waar komen de individuele woningen en waar de gemeenschappelijke ruimtes? Tuin of dakterras? Waar komt de fietsenberging? En de parkeerplaatsen? Het derde duo tekent de omgeving van jullie droomhuis, staat het in de stad of op het platteland? Is er veel groen, water in de buurt, andere gebouwen? Vervolgens gaat iedere deelnemer zichzelf een plek geven in de tekening. Wat is je rol of positie in het geheel? Licht toe.

VARIATIE:

Laat iedere deelnemer (of elk huishouden) uit je groep thuis een collage of tekening maken van de eigen woondroom. Presenteer deze aan elkaar en licht je tekening/collage toe. Ga zo de kring rond. Dit is een leuke manier om elkaar beter te leren kennen en te ontdekken wat de overeenkomsten en verschillen zijn. Net als bij het stellingenspel vormt dit een mooie basis om samen op verder te borduren.

Zo kunnen jullie de tekeningen of collages aan een wand hangen en iedere deelnemer hartjes laten plaatsen bij aspecten van de afbeelding die hem/haar/die aanspreekt. Zo ontstaat er een beeld van jullie gemene delers.

Mindmapping

“Een Mindmap is een zeer effectieve manier om informatie in en uit je hersenen te krijgen – het is een creatief en logisch middel om notities te maken die je ideeën letterlijk ‘in kaart brengen’. Alle Mindmaps hebben een aantal dingen gemeen. Ze hebben een natuurlijke organisatiestructuur die uitstraalt vanuit het centrum en gebruiken lijnen, symbolen, woorden, kleur en beelden volgens eenvoudige, hersenvriendelijke concepten.”

Bron: mindmapping.com

Mindmapping stimuleert productiviteit en creativiteit. Mindmappen is een goede methode voor het visualiseren van je visie en kernwaarden. De bedenker van de techniek is Tony Buzan, hij schreef samen met zijn broer Barry Buzan het boek Mindmappen (2007).

Je kunt een Mindmap zien als een boom met een stam (dit is het centrale begrip), waar takken uit ontspringen (dit zijn belangrijke begrippen, Basale Orderingsconcepten, oftewel BOC's), en vanuit die takken ontspringen weer twijggjes (dit zijn onderwerpen die minder van belang zijn).

DUUR:

Twee uur of langer (afhankelijk van het thema en jullie groep).

Tip! Hebben jullie meer tijd nodig?

Maak er een gezellige heidag van of organiseer meer sessies.

NODIG:

- Een groot vel papier
- Markers of verfstift (in kleur!)
- Of: maak gebruik van een online tool om een mindmap te maken, zoals Miro of één van de vele (gratis) tools die je op internet kunt vinden. Gebruik een groot scherm als je met je groep aan de slag gaat.

Stap 1 Het centrale begrip bepalen

Neem een groot vel papier en bepaal het centrale begrip (bijvoorbeeld de naam van jullie wooncoöperatie). Het heeft de voorkeur om dit begrip aan te vullen met een gekleurde achtergrond of tekening, dit trekt de aandacht en roept meer associaties op. Je kunt ook de letters wat dikker maken en er een kader omheen zetten zodat het opvalt.

Stap 2 Associaties maken

Bedenk vervolgens welke BOC's samenhangen met jullie wooncoöperatie. De BOC's zijn sleutelbegrippen waaronder veel andere associaties kunnen worden geplaatst. Zo is het begrip 'duurzaamheid' krachtiger dan 'energieneutraal en deelauto's'. Deze begrippen worden dan de categorieën die ontspringen van de tak duurzaamheid.

Schrijf je sleutelbegrippen op een dikke, gekromde lijn, die uitgaat van je centrale begrip. De lijn is even lang als het woord. Schrijf je sleutelbegrippen in dikke letters. De zaken die je associeert met het sleutelwoord schrijf je in iets dunnere letters op dunnere lijnen, en zo kun je steeds verder doorgaan met associëren.

Een vuistregel: gebruik telkens één woord en werk niet met zinnen. Het is voor je brein nu eenmaal makkelijker om te associëren met een woord dan met een hele zin. Beter is het nog om de sleutelbegrippen en associaties te tekenen.

Je ziet dat dit een goede manier kan zijn om jullie kernwaarden en onderliggende waarden te bepalen, en daarmee een basis voor jullie visie te maken.

Kijktip! Bekijk hier [het \(Engelstalige\) filmje](#) waarin de bedenker van Mindmapping de methode in een paar stappen uitlegt.



Rondschrijven

DUUR:

Vier uur of langer

Tip! Maak er meerdere sessies van. Er kan veel tijd gaan zitten in het scherp krijgen van jullie visie en het oplossen van discussiepunten!

NODIG:

- Meerdere vellen papier (A4 of A3)
- Stiften met verschillende kleuren

Zodra jullie je **kernwaarden** (pijlers) hebben vastgesteld, is rondschrijven een leuke manier om scherp te krijgen hoe jullie denken over de verschillende onderwerpen die horen bij een kernwaarde. Wellicht hebben jullie al een Mindmap gemaakt en weten jullie al welke onderliggende waarden en normen (bij Mindmapping heet dit associaties) bij de kernwaarden horen. Daar kun je uit putten als je stellingen gaat formuleren per kernwaarde of pijler.

HOE GA JE TE WERK:

Ronde 1

Schrijf op elk vel een pijler van jullie wooncoöperatie. Daaronder kun je een zin zetten die de deelnemers helpt om met stellingen te komen. Laat de vellen met pijlers jullie groep rond gaan. Werk met de klok mee zodat iedere deelnemer aan bod komt en alle pijlers behandeld worden.

Ronde 2

Iedere deelnemer schrijft één of meerdere stellingen op die hij/zij/die associeert met die pijler. Schrijf zoveel mogelijk in de ik- of de wij-vorm en houd het kort en bondig, zo kom je makkelijker op zaken die voor jou echt belangrijk zijn. Je kunt zoveel stellingen opschrijven als je wilt, maar voorkom dubbelingen. Ben je klaar, geef je vel papier dan door aan je buur.

Een voorbeeld: pijler zorgzaamheid

Een zorgzame woongemeenschap betekent voor mij:

- dat ik een boodschap doe voor mijn buurvrouw als ze ziek is
- dat al onze woningen levensloopbestendig zijn
- dat we ook ruimte maken voor mensen met een intensieve zorgvraag in onze woongemeenschap
- dat we zelf kinderopvang organiseren
- dat niemand zich eenzaam hoeft te voelen in onze woongemeenschap

Ronde 3

Als alle stellingen ingevuld zijn laat je de vellen papier nog eens rondgaan in je groep (op dezelfde wijze als bij ronde 1). Bekijk de stellingen en zet een hartje of plusje achter de stelling waar je het mee eens bent. Als jullie alle stellingen van een waardering hebben voorzien, ontstaat er op detailniveau een overzicht van de overeenkomsten en discussiepunten in jullie groep.

Tip! Verwerk de resultaten in een Excel-formulier zodat je alle gegevens in een overzicht hebt staan. Zo zie je in één oogopslag welke punten verwerkt kunnen worden in jullie visiedocument en over welke punten jullie nog in gesprek kunnen gaan met elkaar.

VARIATIE:

Bij onderwerpen die zich daarvoor lenen kun je ook met afbeeldingen werken. Denk aan *moodboards* van de *look & feel* van jullie toekomstige woongebouw of de tuin. Ter voorbereiding groepeer je de afbeeldingen naar thema (bijvoorbeeld: strakke tuin, romantische tuin en natuurlijke/ecologische tuin) op een vel papier en laat je deze tijdens de sessie de groep rondgaan zoals hierboven beschreven.

Begrippenlijst

Aanbesteden/open aanbesteden Overeenkomst waarin een aannemer met een opdrachtgever overeenkomt een bepaald werk (in dit geval gebouw) te realiseren.

Aannemingsovereenkomst De overeenkomst tot aanname van werk.

Afstandsverklaring Een verklaring waarin een aannemer verklaart dat hij/zij/die wel deelneemt aan een bouwteam maar niet kan eisen dat de aannemingsovereenkomst met hem/haar/die overeengekomen wordt.

Algemene ledenvergadering De algemene vergadering van een vereniging. Alle leden van de betreffende vereniging zijn welkom en hebben stemrecht.

Anti-speculatiebeding Een regel in de verkoopakte of andere akte met het doel speculatie met het gekochte vastgoed tegen te gaan.

Beheerexploitatie Samenvoeging van beheer en exploitatie. Het gaat hier om alle kosten die noodzakelijk zijn om het gebouw te beheren en alle kosten die samenhangen om het gebouw te stichten: kosten voor het onderhoud, belastingen, administratie en rente en aflossing afgezet tegen de opbrengsten (de kale huur).

Beheerovereenkomst Een overeenkomst tussen de woningbouwcorporatie en de beheercoöperatie die afspraken vastlegt over het beheer.

BENG (Bijna Energie Neutrale Normen)

rvo.nl/onderwerpen/beng

Bestek Een beschrijving van de materialen en uitvoeringsvoorwaarden zodat een aannemer precies weet wat hij/zij/die moet bouwen en met welk materiaal.

Bouwrecht In het bouwrecht staan alle Nederlandse rechtsregels beschreven met betrekking tot het regelen en waarborgen van bouwprocessen.

Broedplaats Atelierversamelgebouw voor (vaak) startende kunstenaars en creatieven. Zie amsterdam.nl/kunst-cultuur/ateliers-broedplaatsen/over-broedplaatsen

Businesscase Tool om investeringsbeslissingen te onderbouwen.

BVO Bruto vloeroppervlakte. Zie ook wikipedia.org/wiki/vloeroppervlak

Calculator Iemand die de bouwkosten uitrekent.

Circulariteit Producten worden na gebruik ingezet als grondstof voor nieuwe materialen.

Commoning De Warren en de Nieuwe Meent zijn gebaseerd op 'commoning'. In dit artikel legt De Warren uit wat commons zijn en hoe zij daar met hun wooncoöperatie invulling aan geven:

dewarren.co/kennisbank/commoning

Community building Community building is het werk om relaties en netwerken in buurten op te bouwen om mensen te activeren en daarmee sociale verandering tot stand te brengen. Bron LSA.

Coöptatie Vorm van selectie/toewijzing waarbij de nieuwe leden worden aangewezen door de leden (bewoners). Een andere vorm van toewijzing is bijvoorbeeld door middel van een wachtlijst.

CPO (Collectief Particulier Opdrachtgeverschap) Bij deze ontwikkelvorm houdt een groep particulieren volledige zeggenschap over de uiteindelijk te realiseren woningen. Het betreft hier koopwoningen.

Deeleconomie Een economie waarbij delen en collectief consumeren centraal staat.

Demarcatielijst Lijst met bouwkundige en installatie-technische zaken waarover afspraken worden gemaakt wie verantwoordelijk is voor onderhoud.

DO (Definitief Ontwerp) Uitbouw en verdere uitwerking van het voorontwerp.

EPC (Energieprestatiecoëfficiënt) Index die de energetische efficiëntie van nieuwbouw aangeeft.

Erfpacht Zakelijk recht dat de erfpachter de bevoegdheid geeft een andere onroerende zaak te houden en te gebruiken.

Erfpachtcanon Vergoeding voor het gebruik van de grond waarop je huis staat.

Erfpachtvoorwaarden Voorwaarden die voor een erfpachtovereenkomst van toepassing zijn. Zie voor Amsterdam amsterdam.nl/wonen-leefomgeving/erfpacht/algemene-bepalingen

GBO (Gebruiksoppervlak) Soms ook GO genoemd. Zie voor een overzicht van de verschillende definities van oppervlakte in een gebouw: wikipedia.org/wiki/vloeroppervlak

Geborgd lenen Een lening waarvoor een ander borg staat. Voor woningbouwcorporaties is de borg de Rijksoverheid. Dat zorgt voor een lage rente.

Gemarginaliseerde groepen Groepen die door verschillende factoren (economische, politieke, sociale) aan de zijlijn van de maatschappij zijn terechtgekomen.

Grondbeleid Beleid ten behoeve van het gebruik van de grond.

Herbouwwaarde Bedrag nodig om het gebouw opnieuw op te bouwen. Te vinden op polisblad van opstalverzekering.

Huishoudinkomen Gezamenlijk inkomen van de huurder en van alle andere bewoners op het adres.

Huisvestingsvergunning Als je in Nederland een zelfstandige woning huurt heb je vaak niet alleen een huurcontract met de verhuurder nodig maar soms ook een toestemming van de gemeente. Dit heet een huisvestingsvergunning. De regels voor een huisvestingsvergunning verschillen per gemeente. Hoe dat in Amsterdam werkt lees je op onze website: wooninfo.nl/vraagbaak/woning-zoeken/huisvestingsvergunning

Holacratie Een besluitmodel in een organisatie waarin besluiten decentraal (in circels) worden genomen. wikipedia.org/wiki/holacratie

Huurderskoepel Een huurdersorganisatie op grond van de Wet op het overleg huurders verhuurder.

Inkomenseis Bedrag aan vast inkomen dat een verhuurder verlangt van de potentiële huurder.

Inkomensgrens Grens wat aan inkomen verdiend mag worden.

Kaartenbak De eerste stap in de gemeentelijke selectieprocedure voor wooncoöperatiekavels.

Kerngroep Startgroep van een wooncoöperatie, groot genoeg om de organisatie op te zetten.

Kernwaarden Belangrijkste waarden van je wooncoöperatie.

Kraken/Gekraakt Het bezetten/bewonen van een leegstaande woning of bedrijfsruimte zonder dat de eigenaar daar bij het intrekken toestemming voor gegeven heeft.

Leegwaarde Onderhandse verkoopwaarde van een woning.

Liberalisatiegrens Maximale huurgrens voor woningen met een gereguleerde huur (waarop het puntenstelsel van toepassing is). Woningen boven die grens zijn geliberaliseerd; hebben geen huurprijzbescherming.

Mandaat Bevoegdheid om in naam van een ander te beslissen.

Marktwaarde Prijs waartegen verhandeld kan worden in een concurrerende markt.

MPG (Milieuprestatie Voor Gebouwen) Geeft aan wat de milieubelasting is van de materialen die worden toegepast.

Multigenerationeel Voor en door verschillende generaties.

Non-discriminatoire procedure Een procedure waarin geen onderscheid wordt gemaakt op basis van geslacht, ras of etnische afkomst, godsdienst of overtuiging, handicap, leeftijd of seksuele gerichtheid. Sommige wooncoöperaties kiezen op basis van hun visie voor een bepaalde doelgroep. Daarmee krijgen bewoners die anders minder kans op de woningmarkt hebben een plek in een wooncoöperatie.

Non-profitwoning Woning die gerealiseerd is en verhuurd wordt zonder winst oogmerk.

Omgevingsvergunning Vergunning voor het bouwen van een bouwwerk.

Ontwikkelbuurt Buurt waarin samen wordt gewerkt aan een aantrekkelijke en veilige leefomgeving.

Participatie Actieve deelname aan.

Plafondprijs Een maximum bedrag waarvoor de opdracht mag worden uitgevoerd.

Plenaire vergadering Vergadering waarbij alle leden (plenair = voltallig) aanwezig zijn.

Projectontwikkelaar Een projectontwikkelaar ontwikkelt en realiseert bouwprojecten. Dit begint bij het kopen van de grond tot aan de oplevering van het project (een wijk of gebouw).

Puntentelling Systeem waarmee de kwaliteit van een huurwoning wordt uitgedrukt in een aantal punten waar de huurprijs aan is gekoppeld.

Sociale huur Huur die lager is dan de liberalisatiegrens.

Sociocratie Bestuursvorm die uitgaat van gelijkwaardigheid van individuen.

Sociocratie 3.0 “Sociocratie 3.0 is een op principes gebaseerde praktische gids, bestaande uit diverse tools die bijdragen aan de ontwikkeling van wendbare, veerkrachtige en effectieve organisaties. Het is een modulair systeem, wat betekent dat je er uit pakt wat je nodig hebt.” Bron: rebelwise.com/wat-is-sociocratie30/#wat-is-s3

Statuten Wettelijk verplicht. Grondregels die worden vastgelegd bij de notaris.

Sterkteberekeningen Berekening die aantoont of de gekozen combinatie van materialen niet te zwaar is.

Stichtingskosten Stichtingskosten zijn de som van alle kosten voor het oprichten of stichten van een bouwproject. Onder de stichtingskosten vallen: aankoop van de bouwgrond, bouwkosten, advieskosten, leges, rentekosten en onvoorziene kosten. Bron: nl.wikipedia.org/wiki/Stichtingskosten

Systeemwereld De systeemwereld is alles wat mensen ontwikkeld hebben aan instellingen en structuren op gebieden als economie, politiek, onderwijs, wetenschap, overheid, gezondheidszorg, verzorgingsstaat enzovoort. Zie socialevraagstukken.nl/systeem-en-leefwereld-hoe-de-kloof-te-dichten

Tender Procedure waarbij de opdrachtgever door middel van inschrijving probeert een bepaalde dienst te krijgen.

Transformatielocatie Gebied met een niet-woonbestemming dat wordt omgezet naar een woonbestemming.

Vastgoed Iets wat je niet kunt verplaatsen: grond, huizen, gebouwen.

Veto Recht van een lid om een besluit dat met meerderheid is besloten, te verbieden.

VO (Voorlopig Ontwerp) Uitwerking van het eerder gemaakte schetsontwerp.

Woningbouwcorporatie Organisatie die zich richt op het bouwen, beheren en verhuren van kwalitatief goede woonruimte met betaalbare woningen voor mensen met een smalle beurs.

Woningwaarderingstelsel Andere naam voor het puntenstelsel voor het vaststellen van de maximaal redelijke huurprijs voor zelfstandige en onzelfstandige woningen.

Woningwet In de Woningwet staan regels met betrekking tot woningbouwcorporaties en wooncoöperaties. In de Woningwet van 2015 is de variant waarin een wooncoöperatie bezit overneemt van een woningbouwcorporatie geregeld. Zie: [Woningwet](#)

Woonstelsel In het woonstelsel geven bewoners, corporaties, particuliere investeerders en overheid (Woningwet) betekenis aan het wonen.

Zelforganisatie Leden bepalen zelf welke werkzaamheden ze uitvoeren, hoe ze besluiten en aan wie opdrachten gegeven worden.

Zelfwerkzaamheid Bij wooncoöperaties zijn dit werkzaamheden (bijvoorbeeld onderhoudswerkzaamheden) die door de bewoners zelf, of in opdracht van de bewoners, worden verricht.

Zittende huurder Bewoner met een huurcontract die al in de woning zit.

Woord van dank

Op de eerste plaats gaat onze dank uit naar de bewonersinitiatieven die de sprong hebben gewaagd om, dikwijls door jarenlang hard te werken zonder precies te weten of het project ging slagen, een wooncoöperatie te realiseren. Zonder hun pionierswerk was dit handboek er nooit gekomen.

Aan dit handboek werkten veel mensen mee. Een bijzonder woord van dank gaat uit naar:

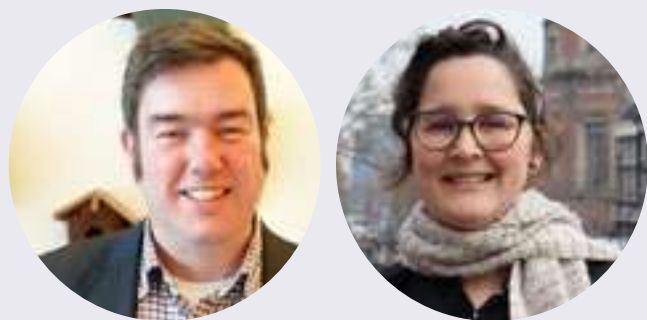
- de gemeente Amsterdam voor het mede mogelijk maken van de publicatie van dit handboek met een financiële bijdrage;
- Angelique Bor, Marije Spithoven, Bart Truijens, Felicia Bakker-van Leeuwen en Doesjka Porcelijn van Team Zelfbouw voor jullie kritische blik bij het lezen van de eerste manuscripten;
- Jacqueline van Loon en Evert Bartlema, directie !WOON, en teamleiders Henri Zegers en Francis Bock voor het vertrouwen in ons en medewerking aan de totstandkoming van dit handboek;
- Christine Geense en Janneke van Riel voor de interviews en jullie scherpe pen en frisse blik bij de redactie;
- hollandse meesters, creatief bureau voor het snelle schakelen en het vormgeven van de soms taaie informatie tot een prettig leesbaar boek;
- onze collega's van !WOON, voor het meelezen en jullie inhoudelijke aanvullingen met aandacht voor het perspectief van de bewoner: Helen Meesters, Francis Bock, Pleuni Koopman, Jon Buijs, Ria Heldens;
- onze collega's van communicatie: Tjerk Dalhuisen en Brenda Serrée, voor jullie input met betrekking tot de vormgeving en de communicatie over het handboek;

- de wooncoöperaties en individuen die geïnterviewd zijn voor dit handboek: De Warren, de Nieuwe Meent, Bajesdorp, Akropolistoren, Stroom, de Torteltuï, Eureka!, Overhoop, Ecodorp Boekel, Copekcabana en Kalkbreite (CH), Marije Raap en Marije Spithoven (gemeente Amsterdam), Eric van der Putten en Ruud Grondel (oud-bestuursleden Platform Wooncoöperatie Amsterdam);
- Floor Milikowski voor het schrijven van het voorwoord;
- Sanne Groot Koerkamp voor advies en begeleiding in de opstartfase;
- Aart Cooman van de Rabobank voor advies over de financiering van een wooncoöperatie;
- Alexander Cronheim (de Torteltuï) en Ditte Wimmers, voor het meelezen met het eerste manuscript, vanuit het perspectief van een jongere;
- Richard Mouw, stadsfotograaf Amsterdam.

Tot slot gaat onze dank uit naar de mensen van het Mietshäuser Syndikat die voor wooncoöperaties in Amsterdam van bijzondere betekenis geweest zijn. Hun kennis en ervaring maakte de eerste projecten in Amsterdam mogelijk.

Clemens Mol en Tessa Buck

Over de auteurs



Clemens Mol en Tessa Buck

Clemens Mol is bij !WOON programmaleider wooncoöperaties. Als adviseur helpt hij wooncoöperaties bij het opbouwen van hun organisatie. Daarbij is **zelforganisatie** en zelfdoen een belangrijk uitgangspunt. Al bijna twee decennia helpt hij bewoners-initiatieven hun idealen in concrete werkelijkheid om te zetten. Daarvoor zet hij zijn kennis van juridische zaken, coöperatieve financiering, groepsvorming en organisatieopbouw in. Clemens is hoofdauteur van de hoofdstukken 3, 5 en 6.

Tessa Buck werkt sinds 2020 bij !WOON als adviseur wooncoöperaties. Tessa heeft bijna twintig jaar ervaring met wonen en werken in woongemeenschappen en andere zelforganisaties, waarvan de laatste jaren in het teken stonden van het opzetten van een wooncoöperatie. Ze zet haar kennis van groepsdynamica, gedragen besluitvorming, horizontaal organiseren en visievorming in om bewonersgroepen te ondersteunen bij het starten van hun wooncoöperatie. Tessa is hoofdauteur van de hoofdstukken 1, 2 en 4.

!WOON in het kort

!WOON geeft bewoners informatie en advies over huren, kopen, energie, organisatie en **participatie**. We zijn er voor huurders, eigenaar-bewoners en woningzoekenden. We zijn een onafhankelijke stichting zonder winstoogmerk, het belang van de bewoners staat voorop. Veel van ons werk wordt betaald door de gemeente. Regelmatig worden we ook ingehuurd om bewoners bij te staan in een proces van renovatie of herstructurering. Dan is de bewonersorganisatie opdrachtgever en betaalt de verhuurder de kosten.

Bij !WOON werken 110 medewerkers, 10 stagiaires en 150 vrijwilligers. Onze medewerkers zijn professioneel en hebben veel ervaring, onze vrijwilligers zijn net als de medewerkers, enthousiast en gedreven. !WOON is begin 2017 ontstaan uit een fusie van het Amsterdams Steunpunt Wonen (ASW) en de Wijksteunpunten Wonen (voorheen de huurteams). We hebben ruim 30 jaar ervaring op de Amsterdamse woningmarkt en zijn al tientallen jaren actief in de regio.

- Onze wijkteams in Amsterdam adviseren bewoners over en helpen met oplossen van problemen rond huren, onderhoud, renovatie, Verenigingen van Eigenaren, energie, woning zoeken, prettig wonen voor ouderen en andere woning en woonomgeving gerelateerde zaken. Deze diensten zijn gratis voor bewoners, het is een service die betaald wordt door de gemeente.
- Onze projectteams en programma's werken samen met bewoners aan energiebesparing, woningkwaliteit, langer thuis wonen voor ouderen, organisatie van bewoners en nieuwe vormen van participatie.
- Ons team Bewonersinvloed adviseert huurdersorganisaties bij het overleg met hun verhuurder. Het team adviseert tevens bij het opzetten van een wooncoöperatie.
- Onze spreekuren in Amstelveen zorgen dat alle huurders in die gemeente bij ons terecht kunnen voor advies en hulp.
- Ons spreekuur in Haarlem helpt bewoners van de Transvaal- en Frans Halsbuurt en vanaf 2022 in heel Haarlem.
- In Leiden adviseren we lokale huurdersorganisaties.
- In Amsterdam, Bloemendaal, Haarlem, Heemstede en Zaanstad coördineren we de energiecoaches.

Colofon

Publicatiedatum 15 september 2022

Tekst en samenstelling Clemens Mol, Tessa Buck, Stichting !WOON

Projectmanagement Tessa Buck, Stichting !WOON

Eindredactie en interviews

Christine Geense (In Breedste Zin) en Janneke van Riel

Ontwerp, illustraties en infographics hollandse meesters

Fotografie pagina 8, 30, 96, 147 Richard Mouw

Fotocredits interviews

Ad Vlems, Ecodorp Boekel (pagina 17): Richard Mouw

Tobias Servaas, de Torteltuif (pagina 24): Wieke Wijers

Hans Arends, Akropolistoren (pagina 46): Richard Mouw

Han de Jong, Eureka! (pagina 63): Richard Mouw

Frank Mulder, Overhoop (pagina 105): Leonard Walpot

Marije Raap en Marije Spithoven, Team Zelfbouw pagina126): Richard Mouw

Eric van der Putten en Ruud Grondel, PWA (pagina 128): Richard Mouw

Begeleiding en advies opstartfase Sanne Groot Koerkamp

 **Gemeente
Amsterdam**



Deze publicatie kwam tot stand met een bijdrage van de gemeente Amsterdam en van de Van Eesteren-Fluck & VanLohuizen Stichting

Disclaimer

Gebruik van onderdelen van deze uitgave door middel van digitale media, druk, fotokopieën, geautomatiseerde gegevensbestanden of op welke andere wijze ook is toegestaan voor niet-commerciële doeleinden, wel graag met bronvermelding en verwijzing naar wooninfo.nl.

Wil je delen van het handboek overnemen voor eigen gebruik, neem dan contact met ons op via wooninfo.nl/contact.

Beeldmateriaal

We hebben onze uiterste best gedaan om bronnen en rechthebbenden van beeldmateriaal dat wordt gebruikt te achterhalen. Wanneer desondanks beeldmateriaal wordt getoond waarvan je (mede-)rechthebbende bent en waarvoor je geen toestemming hebt verleend, kun je je wenden tot t.buck@wooninfo.nl of neem contact met ons op via wooninfo.nl/contact.

