

---

## Cooplinc | Kennisdeelsessie Financiering initiatieffase

Woensdag 19 februari 2025

82 aanmeldingen

---

Als startende wooncoöperatie heb je het niet breed. Je kunt nog geen hypotheek afsluiten, want er is nog niets. Toch zijn er in de aanloop al behoorlijk wat kosten. Hoe kun je deze initiatieffase financieren? Deze avond delen we kennis over dit onderwerp.

### Highlights

- [Wat is de initiatieffase?](#)
- [Hoe financierde Ooi Ooi Ooij de initiatieffase?](#)
- [Hoe financierde SUP de initiatieffase?](#)
- [Hoe financierde Het Krakeel de initiatieffase?](#)

### Sprekers

[Clemens Mol](#), één van de grondleggers van Cooplinc en adviseur wooncoöperaties bij !Woon, geeft een korte inleiding en leidt vervolgens de avond. Zo geeft hij het woord aan drie initiatieven, die vertellen hoe zij het hebben aangepakt hebben. Dat zijn:

- Monique Sanders van [Woonerf en cultuurwerf Ooi Ooi Ooij](#) in Ooij bij Nijmegen.
- Jhor van der Horst van [Wooncoöperatie en vrijplaats SUP](#) in Amsterdam
- Jip Schelling en Marah Wagner van [Wooncoöperatie Het Krakeel](#) in Den Haag

### Clemens Mol | Cooplinc

#### Wat is de initiatieffase?

De initiatieffase is het allereerste stadium van een wooncoöperatieproject en kenmerkt zich door veel onzekerheid. Er is vaak nog geen optieovereenkomst getekend, geen recht op grond en geen koopovereenkomst. Vaak zijn er wel gesprekken met gemeenten of particuliere eigenaren, maar zonder garanties. Sommige gemeenten werken met tenders of selecties en vragen initiatieven om hun plannen in te dienen.

In deze fase bepalen initiatiefnemers:

- *De visie*: Wat willen we precies realiseren?
- *De omvang*: Hoeveel woningen en welke voorzieningen?
- *De haalbaarheid*: Wat is realistisch qua kosten en locatie?
- *De kosteninschatting*: Een schetsmatige berekening van de financiële haalbaarheid.

Vaak zijn er kosten voor een architect, juridische zaken en de oprichting van een vereniging of coöperatie.

### Financiering van de initiatieffase

Een groot dilemma is dat er kosten gemaakt moeten worden, terwijl er nog geen zekerheid is over de realisatie. Deze kosten kunnen niet uit het project zelf gefinancierd worden. Clemens noemt enkele manieren om de initiatieffase te bekostigen:

- *Eigen inleg van initiatiefnemers:*  
Als meerdere mensen samen investeren, wordt de financiële last verdeeld.
- *Crowdfunding en giftenacties:*  
Kleine donaties kunnen helpen om de eerste kosten te dekken.  
Acties zoals "steun ons plan met een tientje" vergroten ook de bekendheid van het initiatief.
- *Subsidies en gemeentelijke fondsen:*  
Sommige gemeenten hebben stimuleringsfondsen voor wooncoöperaties.  
Provincies, zoals Gelderland, hebben fondsen beschikbaar, maar vaak pas ná de initiatieffase.
- *Partners of sponsoren:*  
Samenwerkingen met maatschappelijke organisaties of bedrijven kunnen een optie zijn.
- *Nieuwe financieringsfondsen:*  
Momenteel wordt onderzocht of er een landelijk fonds kan komen voor de initiatieffase.

### Het belang van een sterke initiatieffase

Een goed doordachte initiatieffase vergroot de kans op succes. Het helpt niet alleen om een helder en overtuigend verhaal te hebben richting gemeenten en financiers, maar versnelt ook latere besluitvorming. Clemens adviseert om vooraf af te wegen welke risico's genomen kunnen worden en te investeren in een duidelijke visie en realistisch plan.

Clemens sluit af met de boodschap dat een solide initiatieffase de basis legt voor een succesvolle wooncoöperatie. Hij moedigt deelnemers aan om afwegingen goed te maken en op zoek te gaan naar passende financieringsmogelijkheden. Vervolgens geeft hij het woord aan Monique Sanders, van Ooi Ooi Ooij, een initiatief bij Nijmegen.

## Monique Sanders | Ooi Ooi Ooij

### Inleiding

Ooi Ooi Ooij, is een wooncoöperatie in de Ooij-polder bij Nijmegen. Het project komt voort uit de behoefte aan betaalbare, duurzame en inclusieve woonruimte en is in de afgelopen twee jaar ontwikkeld door een diverse groep initiatiefnemers.

Het project ging twee jaar geleden van start met een groep van vier mensen die een woongemeenschap wilden oprichten dichtbij Nijmegen. De nadruk ligt op levenslang betaalbaar wonen, waarbij mensen met verschillende inkomens en achtergronden samenleven. Ooi Ooi Ooij heeft een sterke focus op diversiteit, creativiteit en natuurverbondenheid. Studenten en mensen uit de culturele sector maken ook deel uit van de initiatiefgroep.

Na het indienen van een plan bij de gemeente werd Ooi Ooi Ooij geselecteerd voor een intentieovereenkomst binnen een groter woonproject. Binnen twee weken stelden ze een haalbaarheidsplan op en dat resulteerde in exclusieve samenwerking met de ontwikkelaar. De doelstelling was om een haalbaar financieel model te vinden ondanks stijgende rentetarieven.

Ze onderzochten drie scenario's.

1. *Collectief eigendom* – de ideale situatie, maar financieel niet haalbaar.
2. *Deelcollectief eigendom en sociale huur* – een deel van de woningen eigendom van de wooncoöperatie en een deel ondergebracht bij een woningbouwcorporatie (Oosterpoort), waarbij de coöperatie de sociale huurwoningen huurt.
3. *Mede-eigendom constructies* – vanwege fiscale voordelen.

Momenteel wordt scenario 2 uitgevoerd in samenwerking met woningcorporatie Oosterpoort en BBG. Dit model biedt een balans tussen betaalbaarheid en collectief beheer.

### **Financiering en kosten**

In de initiatieffase zijn de belangrijkste kostenposten geweest:

- Notariskosten voor oprichting van de vereniging
- Advieskosten en projectbegeleiding
- Architectenkosten
- PR en organisatiekosten

De totale kosten in deze fase bedroegen ongeveer € 25.000. De financiering bestond uit vrijwillige bijdragen van toekomstige bewoners, een subsidie van de provincie Gelderland (ca. € 17.500), en een voorschot van een lid van de groep.

Voor de ontwikkelfase is naar verwachting € 100.000 nodig, te financieren uit:

- Nieuwe ledenbijdragen
- Een mogelijke subsidie van Rabobank
- Crowdfunding via obligaties

### **Belangrijkste lessen uit de initiatieffase**

1. *Wees zichtbaar en vraag om hulp*  
Partners en subsidies spelen een cruciale rol in de realisatie.
2. *Eerlijkheid over financiële risico's*  
Besef dat vrijwillige bijdragen mogelijk niet terugkomen.
3. *Verdiep je in financiële en juridische aspecten*  
Ook als niemand in de groep daar expertise in heeft, moet dit opgepakt worden.
4. *Werk met scenario's*  
Dit helpt bij het flexibel inspelen op uitdagingen en het vinden van een werkbaar plan.

Ooi Ooi Ooij heeft in korte tijd veel bereikt en is een stap dichterbij realisatie. De haalbaarheid is mede mogelijk gemaakt door een combinatie van subsidies, woningcorporatie-samenwerking en een sterke inzet van de gemeenschap. De volgende fase richt zich op contractvorming en verdere financiering, met als doel binnen afzienbare tijd daadwerkelijk te starten met de bouw.

## Jhor van der Horst | Wooncoöperatie en vrijplaats SUP

### Inleiding

Wooncoöperatie en vrijplaats SUP, is een collectief dat voortkomt uit een tijdelijke broedplaats in Amsterdam. Na tien jaar moesten de bewoners en werkplekken het pand verlaten, waarna ze aan de slag gingen met het onderzoeken van mogelijkheden om het pand in zelfbeheer te behouden en te herontwikkelen.

SUP is een collectief van voormalige bewoners en gebruikers van een culturele broedplaats aan het Surinameplein in Amsterdam. Dit gebouw, oorspronkelijk een zorginstelling, werd jarenlang onder de leegstandswet bewoond en gebruikt als werkruimte. In september 2024 moest het pand worden verlaten. Sinds 2023 werkt het collectief aan plannen om het gebouw via een wooncorporatie in eigen beheer te renoveren en als woon- en werkplek te behouden.

De doelgroep bestaat uit 62 voormalige bewoners en 25 werkplekken. Het pand bood ruimte aan woongroepen van 6 tot 14 personen en individuele werkplaatsen. Het streven is om de gemeenschap te behouden en een duurzame, betaalbare oplossing te realiseren.

### Haalbaarheidsstudie en financiering

Het gebouw wordt door de eigenaar bestempeld voor sloop en herontwikkeling, maar SUP ziet mogelijkheden voor renovatie. Daarom werd een haalbaarheidsstudie uitgevoerd, met aandacht voor:

- De constructieve staat van het gebouw
- De benodigde renovaties om te voldoen aan nieuwbouweisen
- De financiële haalbaarheid en draagkracht
- De wijziging van het bestemmingsplan van 'kleine bedrijvigheid' naar 'wonen'

De totale stichtingskosten van de renovatie worden geschat op circa €10 miljoen. De financiering wordt gezocht via:

- *Gemeente Amsterdam*: Subsidie van ruim €14.000 via 'Ruimte voor Duurzaam Initiatief'
- *Crowdfunding en giften*: Campagne met donaties (tot nu toe €4.000)
- *Zelfingebrachte uren*: Grote inzet van leden en vrijwilligers, in plaats van directe financiële bijdragen

### Kostenplaatje Initiatieffase

Tot nu toe zijn de belangrijkste kostenposten:

- *Renovatieplannen*:  
Architect, bouwadviseur en constructeur (€ 14.000)
- *Juridisch en procesadvies*:  
Ondersteuning bij gesprekken met de eigenaar en strategische partners (€ 3.000)
- *Notariskosten*:  
Oprichting van de wooncorporatie om juridische structuur en bankrekening mogelijk te maken
- *PR en communicatie*:  
Website, flyers, en voorbereidingen voor crowdfunding

Het totale budget voor de initiatieffase werd grotendeels gedekt door subsidies en donaties.

## Belangrijkste lessen uit de initiatieffase

1. *Zoek subsidies vanuit meerdere invalshoeken*  
SUP kon subsidies aanvragen op basis van kunst & cultuur, verduurzaming en volkshuisvesting, waardoor ze meerdere financieringsbronnen konden benutten.
2. *Werk met een flexibel en betrokken netwerk*  
Veel kennis en expertise werd via vrijwilligers en vrienden ingebracht, waardoor juridische en financiële expertise toegankelijk werd zonder grote uitgaven.
3. *Leg focus op de kernuitdagingen*  
In het geval van SUP was de renovatie de grootste uitdaging, waardoor de inspanningen en middelen hierop werden geconcentreerd.
4. *Bereid je voor op complexe onderhandelingen*  
Het gesprek met de vastgoedbelegger als eigenaar bracht juridische en financiële vraagstukken met zich mee die zorgvuldig moesten worden aangepakt.

SUP heeft met beperkte middelen een solide basis gelegd voor de toekomstige herontwikkeling van het gebouw. Door strategische subsidies, zelfwerkzaamheid en nauwe samenwerking met de gemeente en vastgoedpartners hoopt het collectief de volgende stappen te zetten richting renovatie en heropening als woon- en werkplek. De komende fase richt zich op verdere contractvorming en aanvullende financiering.

## Jip Schelling & Marah Wagner | Wooncoöperatie Het Krakeel

### Inleiding

Jip en Marah presenteerden wooncoöperatie Het Krakeel, dat zich nog in de initiatieffase bevindt. Het doel is om een wooncorporatie op te richten voor tachtig bewoners in Den Haag, met een sterke nadruk op diversiteit in leeftijden, woonvormen en duurzaamheid.

Het initiatief begon twee jaar geleden met een groep van acht personen die een gedeelde visie hebben op collectief wonen. Ze begonnen met het opschrijven en verspreiden van hun idee onder vrienden en kennissen. Dat leidde tot een bredere community van 150 tot 200 geïnteresseerden. Het project streeft naar een generatie-overstijgende woonvorm, met een mix van zelfstandige woningen, woongroepen en clusterwoningen.

Naast de focus op samenwonen, ligt er een sterke nadruk op gemeenschappelijke voorzieningen, zoals een gedeelde tuin en gemeenschappelijke ruimtes. Innovatie en duurzaamheid spelen ook een grote rol; ze kijken naar zowel nieuwbouw als renovatie van bestaande panden.

Om het project te realiseren, zijn drie essentiële pijlers nodig: grond, financiering en een betrokken gemeenschap.

- *Grond:* Den Haag heeft recent beleid aangenomen voor initiatieven rond collectief wonen. Het Krakeel heeft gesprekken met de gemeente gevoerd en verkent momenteel mogelijke locaties.
- *Financiering:* Gesprekken met Triodos en Rabobank zijn gaande. Binnen de groep is er financiële expertise aanwezig, wat helpt bij het opstellen van gedetailleerde financiële scenario's.
- *Gemeenschap:* De initiatiefnemers werken aan het versterken en structureren van de community door middel van evenementen, nieuwsbrieven en online platforms. Ze onderzoeken hoe de betrokkenheid van potentiële bewoners beter kan worden gemeten en vastgelegd.

## Financiën en kosten Initiatieffase

Het Krakeel heeft tot nu toe relatief lage kosten gemaakt in vergelijking met andere initiatieven. De voornaamste investeringen zijn:

- *Vergader- en werkruimte*: Sponsoring door een adviesbureau waar een van de leden werkzaam is.
- *PR en communicatie*: Website, huisstijl en promotiematerialen, deels gesponsord of door vrienden ontworpen.
- *Evenementen*: Maandelijkse diners en informatiesessies om de community te betrekken.
- *Juridische kosten*: Oprichting van de vereniging (€ 2.000), betaald door de bestuursleden.
- *Bankkosten*: Rekening geopend bij Triodos (€ 15 per maand).
- *Intentieverklaringen*: Plan om toekomstige bewoners een intentieverklaring te laten ondertekenen, gekoppeld aan een kleine financiële bijdrage van € 20.

## Belangrijkste lessen uit de initiatieffase

1. *Een sterke community is essentieel*  
Een breed en betrokken netwerk helpt bij de zichtbaarheid en geloofwaardigheid richting de gemeente en financiers.
2. *Tijdsinvestering is de grootste kostenpost*  
Vrijwillige inzet van kernleden is cruciaal, maar moet leuk en leerzaam blijven.
3. *Goede voorbereiding maakt het verschil*  
Financiële scenario's en een gedegen juridische structuur helpen bij gesprekken met banken en gemeente.
4. *Zoek naar samenwerkingen en subsidies*  
Door samenwerking met externe partijen zijn veel kosten bespaard gebleven.

Het Krakeel is nog in de vroege fase, maar heeft al sterke stappen gezet in het bouwen van een gemeenschap en het leggen van contacten met de gemeente en financiële instellingen. De komende periode zal in het teken staan van het verkrijgen van grond en verdere financiering, met als doel een duurzame en sociale wooncorporatie te realiseren in Den Haag.

## Onderlinge uitwisseling

*Wat zijn de eerste kosten waar een woonvereniging tegenaan loopt?*

Notariskosten, het openen van een bankrekening en juridische kosten lopen snel op. Een notarieel opgerichte vereniging en een bankrekening zijn noodzakelijk om financiering en subsidies te regelen.

*Welke kosten hebben initiatieven als eerste moeten maken?*

- Monique (Ooi Ooi Ooij) vertelt dat hun eerste kosten bestonden uit een procesbegeleider, notariskosten en een architect.
- Het Krakeel heeft tot nu toe alle kosten zelf gedragen, ook dankzij sponsoring.
- Monique geeft aan dat ze de architectkosten deelden met de projectontwikkelaar, maar dat dit uiteindelijk invloed had op de grondprijs.

### *Wanneer komt er duidelijkheid over het bestemmingsplan?*

Jhor (SUP) geeft het proces weer:

- Eerst wordt de koopovereenkomst getekend met de eigenaar.
- Daarna wordt het bouwplan uitgewerkt in detail.
- Vervolgens worden vergunningen en de bestemmingsplanwijziging aangevraagd.
- Pas daarna wordt de hypotheek uitbetaald en de eigenaar betaald.

Voor sommige initiatieven kan dit proces lang duren, afhankelijk van de gemeente en de regelgeving.

### *Hoe vind je een architect, adviseur of sponsor?*

- Clemens Mol (!WOON) tipt dat je via andere wooncoöperaties vaak experts kunt vinden.
- Jip & Marah (Het Krakeel) benadrukken dat het belangrijk is om een architectenbureau te zoeken die ervaring hebben met wooncoöperaties en graag meedenken.
- Monique (Ooi Ooi Ooij) wijst erop dat niet elke procesbegeleider goed aansluit bij de behoeften van een coöperatie. Ze kozen uiteindelijk voor een begeleider die op vraag reageert in plaats van zelf alles te bepalen.

### *Hoe ga je om met leden die de wooncoöperatie verlaten?*

- Jip & Marah geven aan dat hun coöperatie een lage eigen inleg hanteert. Hierdoor kunnen leden hun huurcontract eenvoudig opzeggen zonder grote financiële gevolgen.
- Monique (Ooi Ooi Ooij) vertelt dat zij bewust werken met een twee-fasen lidmaatschap: in de eerste fase worden vooral mensen toegelaten die willen investeren en bouwen aan het project. Pas in een latere fase, wanneer de bouw begint, worden nieuwe bewoners aangetrokken om meer diversiteit te krijgen.
- Er werd ook besproken dat een kleine financiële inleg een goed middel is om serieuze betrokkenheid te testen.

### *Hoe kunnen wooncoöperaties concurreren met grote investeerders?*

Jhor (SUP) noemt twee manieren:

1. Voldoen aan gemeentelijke eisen – Grote investeerders voldoen hier vaak niet aan, waardoor wooncoöperaties een voordeel kunnen hebben.
  2. Gebruik maken van subsidies – Bijvoorbeeld via kunstsubsidies of broedplaatsfondsen.
- Daarnaast werd besproken dat coöperaties gebruik kunnen maken van specifieke subsidies voor circulair bouwen of het Just Transition Fund voor energietransitie in bepaalde regio's.

Dit verslag is met hulp van AI opgesteld. Mis je informatie? Heb je vragen? Mail dan naar [info@cooplink.nl](mailto:info@cooplink.nl).

**Tot slot... mogen we je iets vragen?**

### **Tot slot... mogen we je iets vragen?**

Ben je blij met de informatie die je in dit verslag vindt? Wil je Cooplinc steunen in haar missie om nog veel meer kennis met jullie te delen, de weg voor jullie te plaveien bij overheid, financiers en andere partijen en blokkades op te heffen in regelgeving en financiering? Draag dan bij. Ieder beetje is welkom. Klik op 'Doneer' of ga naar [www.cooplink.nl/doneer](http://www.cooplink.nl/doneer)

**DONEER**

### **Word ook lid van Cooplinc!**

[www.cooplink.nl/word\\_lid](http://www.cooplink.nl/word_lid)

**Meer leden geven ons meer stem naar politiek, financiers en andere partijen!**