
Cooplinc | Kennisdeelsessie 'Eigen inleg'

19 oktober 2022

44 aanmeldingen, 38 deelnemers

Deze avond delen we kennis over eigen inleg en crowdfunding. Marijke van Zoelen, bestuurslid van Cooplinc, heet iedereen een hartelijk welkom: 'Welke woonvorm je ook kiest, eigen inleg is tegenwoordig een vereiste bij wooncoöperaties. Daar gaan we het vanavond over hebben. De sprekers van de avond komen uit Amsterdam, Maasbree in Limburg en Groningen:'

- **Clemens Mol** is adviseur wooncoöperaties bij !Woon en co-auteur van het [Handboek Wooncoöperaties Amsterdam](#). Hij vertelt over het belang van eigen inleg, over crowdfunding en -lending en de knelpunten die er kunnen zijn.
- **Wouter Harperink** van de [Leef & Groei Hoeve](#) vertelt over crowdfunding. Over hoe je obstakels kunt weghalen, hoe je je netwerk voor je kunt laten werken en waarom je de crowdfunding zou moeten laten aansluiten bij je projectfase.
- **Jan Keulen** van [Ebbingehof](#) vertelt over de juridische structuur die zij kozen en welke afspraken zij hebben gemaakt over de eigen inleg van bewoners.

Clemens Mol, adviseur wooncoöperaties bij !Woon

[De presentatie van Clemens Mol vind je hier.](#)

Wat is eigen inleg? Het is goed om te weten wat ik daar onder versta: 'Eigen inleg is het geld dat het initiatief (de wooncoöperatie) gebruikt om naast een lening van de bank ervoor te zorgen dat het project gefinancierd kan worden'. Dat kan dus zowel om crowdfunding gaan als inleg van vermogen door de leden.

Waarom is eigen inleg nodig?

- Een wooncoöperatie die huurwoningen realiseert, zal bij een bank niet 100% van de lening kunnen lenen.
- Leden willen economisch betrokken zijn (eigen inleg)
- De buurt, sympathisanten willen in het project investeren. Je creëert commitment uit de buurt.
- Sommige leden willen hun koopwoning inbrengen in het project

Wat kan je van de bank verwachten?

- Bank leent als hoofdregel nooit meer dan 70%
- Bank leent als rekenregel vaak ongeveer 16 keer de jaarlijkse huurinkomsten
- Maar, de rente stijgt en de bouwkosten stijgen hard
- Hoe meer je leent, hoe meer kosten per jaar

Rekenvoorbeeld: Stel je bouwt 40 woningen en de huur is € 800 per maand. De jaarlijkse huurinkomsten zijn dan € 384.000. Daarvan uitgaande kan je een financiering van € 6.144.000 krijgen van de bank. Als de bouwkosten € 250.000 per woning zijn, heb je 10 miljoen totale investering nodig. De lening bij de bank komt daarmee dus uit op 61,4%.

Als de begroting niet rondkomt, heb je drie knoppen om aan te draaien:

- Huur verhogen
- Investering verlagen (goedkoper bouwen, mindere kwaliteit)
- Leningdeel van bank verlangen (door meer eigen inleg)

We hebben het vanavond over het laatste punt, de eigen inleg.

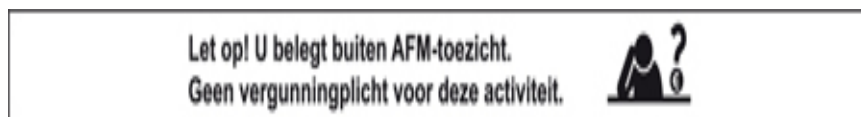
Crowdfunding

Crowdfunding kent twee vormen:

- Wooncoöperatie vraagt om giften
- Wooncoöperatie geeft obligaties uit: crowdlending

Let op: Een obligatie is strikt genomen geen lening. Het is een verhandelbaar schuldbewijs. Het is geen lening want dat mag niet, het woordgebruik is daarin erg belangrijk. De wet zegt daarover in Artikel 3:5 Wet financieel toezicht: *“Het is verboden in Nederland in de uitoefening van een bedrijf buiten besloten kring opvorderbare gelden van anderen dan professionele marktpartijen aan te trekken, ter beschikking te verkrijgen of ter beschikking te hebben.”*

Voor obligaties geldt een prospectusplicht, dat betekent dat je een prospectus moet maken als je een obligatie uitgeeft, met een risico-inschatting van wat er met de obligatie kan gebeuren. Gelukkig is er een vrijstelling voor deze plicht bij een tegenwaarde van minder dan 5 miljoen, berekend over een periode van 12 maanden. De ‘wildwestbanner’ moet wel altijd geplaatst worden bij dit soort obligaties. Zie dit filmpje voor meer uitleg: https://youtu.be/NqcZl_Ofef0



Inmiddels zijn er een aantal succesvolle voorbeelden van te noemen: De Warren, Bajesdorp, De Nieuwe Meent, Overhoop, Ecodorp Boekel. Daar zijn bedragen tussen de paar duizend en 700.000 euro mee opgehaald. Vraag advies en laat je ondersteunen. Het is geen hogere wiskunde, maar het moet wel secuur gebeuren zodat je overal aan voldoet. De meeste initiatieven werken met eigen administratiesysteem en aanbiedingen. Crowdfundingsplatforms worden (behalve voor giften) meestal niet gebruikt. Gebruik het obligatiereglement.

Eigen inleg door leden

Je kan ook om eigen inleg vragen. Meestal denken we dan aan bedragen tussen de 5.000 en 15.000 euro. Let wel, dit zijn bedragen die je dan van ieder lid vraagt. Leden/toekomstige bewoners leggen geld in en krijgen dit bij vertrek uit de woning weer terug. Ook zijn er soms mensen die de verkoop van hun woning er helemaal in willen stoppen, maar dat kan je niet van iedereen vragen.

Eigen inleg voor ieder lid:

- Er wordt meestal geen rente vergoed (want anders wordt de huur hoger).
- Meestal een bedrag tussen 5.000 en 15.000 (met solidariteitssystemen).
- Een hoger bedrag zorgt voor een drempel. Een lager bedrag zorgt voor een financieringsuitdaging.

Koopwoning 'inleggen'

- Wat als iemand meer kan inleggen?
Als iemand een koopwoning achterlaat, kan dat fors meer zijn dan de rest.
- Maak daar afspraken over.
- Omdat dit de besloten kring is, kun je ook over het gedeelte boven de verplichte inleg afspraken maken. Denk aan deel aflossen over langere tijd.
- Hoe kijkt iedereen er tegenaan? Bespreek dat goed met elkaar. Dan zou je ook onderlinge leningen kunnen aangaan.

Meer informatie:

- Kijk op de [site van Cooplinc](#)
- En in het [Handboek Wooncoöperaties Amsterdam](#)

In gesprek met Clemens Mol

- De Rabobank financiert 16x het jaarbedrag werd opgenoemd, welk jaarbedrag bedoel je?
--- Dat gaat om de huurinkomsten. Het kan een keer 15 keer of 17 keer de jaarlijkse huurinkomsten zijn, maar 16 is ongeveer de stelregel.
- Heeft de Rabobank al een wooncoöperatie gefinancierd?
--- Ja, de Roggeveenstraat in Den Haag en een aantal initiatieven in Amsterdam, en ook het Ebbingehof in Groningen dat zo aan het woord komt.
- Krijgen bewoners die eigen geld lenen wel in de regel een hogere rente-uitkering of aflossing dan bij een obligatie?
--- Voer een goed gesprek over welk percentage je geeft over leningen en van wie je dat vraagt. Vraag je dat aan eigen leden/hun ouders/een kennis /een onbekende weldoener? De huur neemt er wel door toe natuurlijk door die rente. Let er wel altijd op en wees hier duidelijk over bij het inleggen van een groot bedrag: De bank zal eisen dat andere uitleners achtergesteld worden. Dat betekent dat de bank altijd voor aan de rij staat bij schuldeisers. Als je failliet gaat krijgt eerst de bank de hele lening afbetaald en daarna pas andere geldverstrekkers.
- Ebbingehof heeft ook een hypotheek van de Rabobank, hoe zit het bij de Triodos en ASN?
--- Cooplinc blijft gesprekken voeren met verschillende partijen, dus ook met de Triodos en de Volksbank (waar de ASN onder valt). Als daar beweging is, laten we dat weten.

Wouter Harperink | De Leef & Groei Hoeve

[De presentatie van Wouter Harperink vind je hier.](#)

Wouter vertelt in het kort het verhaal van de Leef en Groei Hoeve: “We hebben 1,5 jaar geleden een boerderij gekocht met volledige crowdfunding. Voor de bouw krijgen we nu een lening van GLS Bank. We hadden dus een crowdfunding voor de projectfase, dat stond los van de bouw- en woonfase.

Financiering moet bij proces passen

Zorg dat je financiering past bij de fase en het doel, dat je op dat moment financiert. We moesten in vijf weken 7 ton ophalen voor de projectfase. Heel snel dus. Een korte fase met een hoog risico vraagt om een korte looptijd met een hoge rente. Daar is de rente en looptijd op aangepast: 3% rente en 2 jaar

looptijd. Voor de bouwfase heb je langlopende leningen nodig, dat was meer dan 1,5 miljoen. Laat de regeling aansluiten op de projectfase.

- Risico verlagen
- Rente en looptijd aanpassen
- Verschillende crowdfund-acties

Het grootste risico van je project moet bij je leden liggen, niet bij je crowdfunders. Onze leden hebben zelf 50.000 euro ingelegd. Daarmee hebben we het risico afgedekt voor de crowdfunders. Stel dat we over de kop gaan dan zijn we de 50.000 euro kwijt, maar met de verkoop van de grond kunnen we de crowdfunders gewoon terugbetalen. Daar moet je goed over nadenken en je moet het goed onderbouwen naar externe partijen.

Netwerk laten werken

Houd het niet bij jezelf, vraag hulp aan iedereen die je kent plus een beetje extra. Wij hebben dat gedaan op de volgende manier. Bij obligaties gaven we verschillende opties: 3% rente ontvangen, 0% rente óf 1,5% rente voor jezelf en 1,5% voor een gelieerd goed doel naar eigen keuze. Wij maken dan 1,5% rente over naar de crowdlenders en 1,5% naar de andere organisatie. Dat zorgde ervoor dat de goede doelen ook gingen promoten en delen voor ons, zij waren immers ook gebaat bij nieuwe crowdlenders. Daardoor hadden we ineens een heel groot netwerk, ook mensen die wij zelf niet kenden. We hadden 18 crowdlenders bij elkaar, waarvan we de helft niet eens kenden. Dat was dus een groot succes.

Blokkades weghalen

Het laten stromen van die crowdlending kwam ook omdat we als groep blokkades weghaalden. Toen we begonnen met de crowdfundactie liep het in het begin echt niet hard genoeg. Er was bijna een soort paniek in de groep, we dachten dat het ons het niet ging lukken. Toen hebben we een coach gevraagd om met ons te kijken waar het vandaan kon komen. Na 2,5 uur doorzagen vielen de puzzelstukjes ineens in elkaar: We vonden zelf dat we het nog niet waard waren om in geïnvesteerd te worden. We vonden niet dat we waarde hadden gecreëerd met alleen het neerleggen van het plan, maar dat is natuurlijk wel zo. Je moet er zelf in geloven. Na deze realisatie is het heel snel helemaal goed gekomen met de crowdlending. Doe ermee wat je wilt, maar voor ons werkte dit echt zo.

Meer informatie: kijk op de site van de [Leef & Groei Hoeve](#).

Jan Keulen en Marius Kooyman | Ebbingehof

[De presentatie van Ebbingehof vind je hier.](#)

Ebbingehof staat in Groningen, het zijn 40 huurappartementen van verschillende grootte en prijsklassen. Er zijn appartementen vanaf 60 vierkante meter tot 150 vierkante meter, er zijn 10 sociale huur en 30 vrije huur appartementen. In totaal gaat het om 3.782m netto verhuurbare oppervlakte. Ze zijn geïnspireerd door de hofjes van vroeger.

Je hebt de 5 G's nodig: Groep, Grond, Geld, Gemeente én Geduld. Hoe is zo'n proces nou verlopen tot waar we nu zijn?

2012	Oprichting vereniging: De allereerste stappen
------	---

2015	Voorwerkfase: Vanaf hier heb je geld nodig, bij ons zo'n 100.000 euro. Denk dan aan kosten als onderzoek, notaris, vergaderplaats, voorstudies, bijeenkomsten met architect. Financiering door kortdurende leningen van bestuursleden en toekomstige bewoners.
2017	Er zit een project in! De fase van het voorlopig ontwerp. Denk dan aan contacten met adviseurs, bank, gemeente en aannemer, het opstellen van een intentieovereenkomst met de projectontwikkelaar, het opstellen van een investerings- en exploitatieoverzicht, de oprichting Stichting Ebbingehof. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Kosten gedragen door de Projectontwikkelaar ▪ Gemeente steunt project ▪ Architect werkt plan uit ▪ Actieve vereniging ▪ Werving bewoners (vanaf 2018)
2019	Definitief ontwerp: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Aanvraag Omgevingsvergunning ▪ Omgevingsvergunning verleend in December ▪ Begroting bouwkosten ▪ Adviseur ingeschakeld ▪ NAM: bijdrage aardbevingsbestendig ▪ Overname project van projectontwikkelaar (1 miljoen)
2020	Start bouw.
2021	Oplevering. Vaststellen kosten: <ul style="list-style-type: none"> • 7.500.000 RABO (2,1% rente) • 3.000.000 Gemeente (2,1% rente) • 2.300.000 Bewoners (participanten)

Organisatiestructuur:

- Raad van Bewoners (alle bewoners zijn lid van de Bewonersvereniging, de Raad van Bewoners): Heeft een eigen bestuur en (talrijke) werkgroepen. Ze kunnen een lid voor het stichtingsbestuur aandragen. Gaat over alles binnen de woongemeenschap behalve de 'hardware'.
- Raad van Participanten (alle bewoners die een lening verstrekken aan de stichting): Heeft een eigen bestuur, zij volgen het financieel reilen en zeilen van de stichting. Ze kunnen een lid voor het stichtingsbestuur aandragen.
- Stichting Ebbingehof: Bestaat uit een voorzitter, penningmeester, secretaris, lid namens participanten en lid namens bewoners. Voordracht bestuursleden door de Raad van Bewoners en Raad van Participanten.

Over de participanten:

- Stand per juli 2022: 4 miljoen euro (20 van de 30 appartementen)
- Minimum 100.000 euro
- Maximum 300.000 euro
- Looptijd 75 jaar
- Rente 4% tijdens bouwperiode + eerste 2 jaar

- 2 jaar na oplevering 5%
- Eerste 10 jaar geen aflossingen
- Rente wordt verrekend met de huur

Participanten zijn achtergesteld op de bank en de gemeente. Inmiddels is inleg van bewoners 4 miljoen, toen we startten was dat 2,3 miljoen. 20 van de 30 vrije huur appartementen-bewoners hebben een lening verstrekt aan de stichting. Daarbij hanteren we een minimum 100.000 en een maximum van 300.000 euro. Looptijd 75 jaar. Rente was 4% tijdens de bouw.

Door je inleg krijg je korting op je huur, dat wordt buitengewoon aantrekkelijk gevonden. Mensen komen uit een grote koopwoning en waren niet gewend te huren. Overgaan naar huur is dan toch een deels psychologische drempel. Voor die groep was dit een aantrekkelijke manier om toch te gaan huren. Via de rente krijg je een lagere huur terug.

In gesprek met Ebbingehof

- Zijn alle participanten bewoners?
--- De afspraak is dat alleen bewoners kunnen participeren. Je hóéft zeker geen lening te verstrekken maar we zien dat er veel animo voor is. Door de vele inleg van de leden kon de Rabobank later zelfs de lening aflossingsvrij maken.
- Bij overlijden, wat gebeurt er dan?
--- We houden 3 ton in de reserve voor zulke gevallen. Mocht het onverhoopt te weinig zijn als meerdere mensen uitbetaald willen worden, dan wordt het maatwerk. We zullen in ieder geval het bedrag van de successierechten uitkeren aan erfgenamen. Het zou kunnen dat ze even geduld moeten hebben.
- En bij verhuizen?
--- Bij verhuizen geldt eigenlijk hetzelfde. Niet-bewoners worden terugbetaald. Is dat niet mogelijk dan tref je een regeling voor de lening. Nieuwe huurders kunnen ook belangstelling hebben om een lening te verstrekken.
- Kunnen de erfgenamen die lening overnemen?
--- Nee, de bewoners zijn een homogene groep met dezelfde belangen. Je wilt echt alleen geld van bewoners hebben.
- Hoe gaat de omgang met mensen die hun huurhuis verwaarlozen?
--- We hebben een administratieve en technische beheerder. Ook hebben we iemand aangesteld die daartussen zit voor kleine klusjes. We wonen er een jaar dus dat is nog niet echt het geval geweest. De kosten voor de beheerder zit in de huren verwerkt.
- Waarom een verschil tussen aflossing na 10 jaar en looptijd van 75 jaar?
--- Je moet een periode afspreken, dat is meer een formaliteit in de contracten. Aflossen na tien jaar is een mogelijkheid, geen verplichting. Het is in principe onbeperkte looptijd.
- Hoeveel huur wordt er betaald?
--- Sociale huurwoningen zijn rond de 700 euro per maand. De duurste appartementen zijn 2.015 euro voor 155 vierkante meter. De kleinere appartementen kosten 15 euro per meter huur per maand.
Sociale huurwoningen zijn 60m2 met 1 slaapkamer er zijn nogal wat eenpersoonshuishoudens bij ons.
- Vraag over obligaties en leningen in besloten kring: waarom mochten ze in Ebbingehof wel leningen uitgeven terwijl eerder werd gezegd dat het altijd obligaties moeten zijn?
--- Dat komt omdat het niet openbaar was, we geven enkel intern leningen uit dus dat kan.
- Het is alleen huur toch?
--- We willen geen koop. Met koop krijg je andere belangen. Je hebt daarom hier ook rijke mensen die hier voor het eerst in een huurwoning komen wonen.
- Het werkt omdat iedereen aan het eind van z'n wooncarrière zit. Ik denk dat het voor een gemengde groep qua leeftijd lastiger wordt?

--- We zijn stiekem aan het nadenken over Ebbingehof 2 met meer generaties. Met alleen jongeren wordt het inderdaad lastiger omdat ze minder geld hebben.

- Hoe kan je het moment van financieren goed laten lopen met de bestemmingsplanwijziging?
 - > Clemens geeft de anterieure overeenkomst als tip. Je kan naar gemeente gaan en zeggen: ik wil in de toekomst dit kopen en we willen alvast polsen of jullie de bestemming willen wijzigen in de toekomst. De gemeente kan dan aangeven dat ze goedkeuring geven behoudens raad van state etc. Je houdt natuurlijk altijd een klein risico, maar dat is inschatbaar en klein. Een principeverzoek is wat anders, dat kan wel eindigen in een anterieure overeenkomst. De gemeente kan wel de boot afhouden om tot een anterieure overeenkomst te komen, ze beloven daar toch iets mee.
- Hoe afhankelijk ben je van een goede verstandhouding met de gemeente?
 - > Ebbingehof werkte goed samen met de gemeente. Doordat ze ook sociale huur hadden wilde de gemeente ook geld lenen. Daarnaast is de grond van de gemeente dus ze hadden er meer over te zeggen. De Leef en groeihoeve heeft heel erg gezocht naar een gemeente die hun initiatief 'snapte'. Niet alle landelijke gemeenten hebben er zin in en capaciteit voor. Veel steden hebben meer expertise en begrip hiervoor. Het helpt echt als je gemeente het doel snapt en zijn nek durft uit te steken.
- Wat doe je bij eigen inleg en 'scheve schouders', sommigen die veel kunnen investeren en anderen niets?
 - > Bij het groene dak wordt de huur van de gemeenschappelijke ruimtes gerekend naar rato van je eigen grootte van de priveruimtes. Het is vaak zo dat degene met de grootste woning ook het 'rijkst' zijn dus dan hang je het daar aan op. Als er echt grote verschillen zijn in inleg moet je daar gewoon goed over communiceren.
- Mogen er ook jonge mensen intekenen bij het Ebbingehof?
 - > Nee, we willen samen oud worden met elkaar. Er is veel te zeggen voor meer generaties, maar ook zeker voor dezelfde leeftijd en 'hetzelfde schuitje' waar je in zit. Dit is onze keuze geweest. We hebben wel goede connecties in de buurt met andere leeftijden natuurlijk.
- Hoe kan je het moment van financieren goed laten lopen met de bestemmingsplanwijziging?
 - Clemens geeft de anterieure overeenkomst als tip. Je kan naar gemeente gaan en zeggen: ik wil in de toekomst dit kopen en we willen alvast polsen of jullie de bestemming willen wijzigen in de toekomst. De gemeente kan dan aangeven dat ze goedkeuring geven behoudens raad van state etc. Je houdt natuurlijk altijd een klein risico, maar dat is in te schatten en klein. Een principeverzoek is wat anders, dat kan wel eindigen in een anterieure overeenkomst. De gemeente kan wel de boot afhouden om tot een anterieure overeenkomst te komen, ze beloven daar toch iets mee.
- Hoe afhankelijk ben je van een goede verstandhouding met de gemeente?
 - Ebbingehof werkte goed samen met de gemeente. Als je sociale woningbouw toevoegt aan je project betekent dat je bij de gemeente geld kunt lenen, die is dan bereid om achtergesteld te zijn bij de bank (eerst Rabobank, dan gemeente, dan bewoners). Daarnaast is de grond van de gemeente, dus ze hadden er meer over te zeggen. De Leef en Groeihoeve heeft erg moeten zoeken naar een gemeente die hun initiatief 'snapte'. Niet alle plattelandsgemeenten hebben er zin in en capaciteit voor. Steden hebben meer expertise en begrip hiervoor. Het helpt als je gemeente het doel snapt en zijn nek durft uit te steken.
- Wat doe je bij eigen inleg en 'scheve schouders', sommigen die veel kunnen investeren en anderen niets?
 - Bij Het Groene Dak wordt de bijdrage aan de gemeenschappelijke ruimtes berekend naar rato van de grootte van je woning. Het is vaak zo dat degene met de grootste woning ook het 'rijkst' is. Als er echt grote verschillen zijn in inleg moet je daar goed over communiceren.
- Mogen er ook jonge mensen intekenen bij het Ebbingehof?
 - Nee, we willen samen oud worden met elkaar. Er is veel te zeggen voor meer generaties, maar ook zeker voor dezelfde leeftijd en 'hetzelfde schuitje' waar je in zit. Dit is onze keuze geweest. We hebben wel goede connecties in de buurt met andere leeftijden natuurlijk.

Oproepen

Wil je meewerken aan een kennisdeelsessie? Wij kijken ernaar uit om die samen met jou te organiseren.
[Mail ons!](#)

Woensdag 30 november van 19:30 tot 21:00 uur is onze **ALV**, waarbij we praten over de ontwikkeling in wooncoöperatieland en onze toekomstvisie. Jouw ideeën horen we graag. Je bent welkom, [meld je aan!](#)

Word lid: https://www.cooplink.nl/word_lid

Nieuwsbrief: <https://www.cooplink.nl/schrijf-je-in-voor-onze-nieuwsbrief>

POLL

Wat vond je van deze sessie:

- Veel dank voor deze sessie! DWO gaat snel lid worden!
- Zeer nuttig
- Interessant! Heel fijn dat jullie dit organiseren. Ook leuk om drie initiatieven te horen.
- Dank allemaal!!
- Interessant!
- Dank je wel voor de informatieve sessie
- BEDANKT WEER!
- Informatief, maar ook verwarrend vanwege de hoeveelheid info.
- Bijzonder informatief.
- Zeer informatief.
- Zeer informatief.
- Erg informatief, veel meer mogelijkheden dan ik dacht.
- Heel erg leerzaam. Vreselijk belangrijk onderwerp.
- Heel goed, fijn dat zoveel kennis gedeeld wordt.
- Zeer leerzaam.
- Leerzaam, duidelijke informatie. Fijn dat er informatie wordt uitgewisseld en kennis gedeeld wordt.
- Heel waardevol.
- Nuttig.
- Op zich prima. Hoopte op meer suggesties voor woongroepen (mix koop en huur) met nieuwbouw (in aanbouw). Wel fijn om contact op te kunnen nemen over subsidieaanvragen. En motivering in subsidies.
- Interessant.
- Prima sessie, goed georganiseerd. Behoeftte aan verder contact.
- Boeiend en leerzaam.
- Inspirerend om dingen verder te onderzoeken.
- Weer goed! Goeie invalshoeken en net weer even anders dan we al wisten. Da's altijd zo waardevol!
- Prettig. Wij zijn nog in een heel vroeg stadium met ons initiatief. Daarom had ik meer aan de presentatie van Peter en Gerben dan die van Constan.
- Zeer nuttig! Zowel voor kennisdelen, netwerk en voorbeelden.
- Zinvol, veel informatie. Goed dat Cooplinc het bundelt.
- Mijn 1^e sessie. Interessant om meer inzicht te krijgen in wat mogelijk is. Fijn om ervaringen en statuten te delen. Voor mij als leek heel veel info, maar daar groei ik langzaam in.
- Goede sessie, zeer informatief.
- Zeer informatief, zelf al veel aantekeningen gemaakt. Ben benieuwd naar het verslag.
- Zeer inspirerend, zeker de tip om één iemand binnen je groep daarmee bezig te laten zijn.
- Zeer informatief en inspirerend. Ook fijn dat we met elkaar kennis delen.
- Heel nuttig!
- Heel interessant!
- Heel waardevol!
- Duidelijk.
- Hartelijk dank, leerzaam!
- Zeeeeer bedankt weer 🍌
- Hartelijk dank.
- Heel erg bedankt team Cooplinc en alle sprekers!
- Dank jullie wel en een goede avond verder!
- Veel dank!!

- Bedankt voor de sessie. Fijn dat er praktijkgerichte tips worden gedeeld, en dat er voldoende ruimte was voor vragen, zorgde voor goede interactie. Dank iedereen voor het delen van de kennis. Tot de volgende keer weer!
- Heel erg bedankt allemaal.
- Dank jullie wel!! Inspirerend en interessant
- Dank jullie wel! Heel nuttig!
- Met dank en succes allemaal!
- *Patrick van Wooncoöperatie MD430*: In aansluiting op mijn poll het aanbod om mee te denken over een juridische sessie.
- *Peter Camp van Co-housing Arnhem*: Leuk om te doen, veel succes allemaal:
campmatrix@planet.nl