
Cooplinc | Kennisdeelsessie Crowdfunding

28 februari 2024, 19:30-20:00 uur

29 aanmeldingen, 28 deelnemers

Deze avond delen we kennis over eigen inleg, een vereiste bij de financiering van wooncoöperaties, door crowdfunding. Clemens Mol, één van de grondleggers van Cooplinc, introduceert het programma en de sprekers (hij is er zelf één van). Aan het woord komen achtereenvolgens:

- **Clemens Mol**, adviseur wooncoöperaties bij !Woon en co-auteur van het [Handboek wooncoöperaties Amsterdam](#) gaat in op juridische aspecten van crowdfunding.
- Torteltuinder **Michiel Voskamp** vertelt over het opstarten van hun inzamelingsactie. [De Torteltuין](#) staat nog helemaal aan het begin van het traject.
- Bewoner **Peter Huijzer** licht toe hoe [Ondersteboven](#) de eigen inleg bij elkaar kregen en geeft tips.

Clemens Mol | Cooplinc

Waarom crowdfunding?

Een initiatief heeft eigen inleg nodig want banken financieren niet meer dan 60-70% van het totale kostenplaatje. De rest vul je aan met een eigen inleg. Als je een heel pand laat (ver)bouwen, is dat nogal een investering. Vaak wordt dit bedrag door middel van crowdfunding bij elkaar verzameld. Sommigen gebruiken ook wel de opbrengsten van een koopwoning als eigen inleg, daarover later meer.

Wat is het verschil tussen eigen inleg en crowdfunding?

Eigen inleg:

Leden/toekomstige bewoners leggen een bedrag in en krijgen dat ook weer terug als ze weggaan. Meestal wordt er geen rente over betaald, want dan gaat de huur ook omhoog en daar win je niets mee. Gangbare bedragen zijn € 5.000 à € 15.000, hogere bedragen zijn voor veel mensen een drempel. Als je de eigen inleg op nul stelt, heb je een financieringsuitdaging.

Crowdfunding om de eigen inleg te verhogen:

In de initiatieffase wordt vaak een giftenactie opgezet om enkele duizenden euro's op te halen (giften kunnen variëren van een tientje tot vijftig euro). De tweede optie is het uitgeven van obligaties. Een obligatie is geen lening, al lijkt het er wel op. Als je het een lening noemt, ben je in strijd met de Wet Financieel Toezicht, want er wordt buiten besloten kring geworven, bijvoorbeeld door middel van een website, bij marktpartijen. Dat mag niet zomaar.

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 uitzondering want dat is een verhandelbaar schuldbewijs. In spraakgebruik zal het vaak een lening genoemd worden, maar voorkom dat je het een lening noemt in publicaties.

Voor obligaties bestaat een prospectusplicht, maar er is een vrijstelling. De vrijstelling geldt alleen als je voor minder dan 5 miljoen aan obligaties uitzet. Wil je een hoger bedrag ophalen? Dan moet er dus een prospectus worden uitgegeven en goedkeuring worden gevraagd van het AFM. Dit kost bij elkaar al snel een ton. Bovendien kun je te maken krijgen met een vergunningaanvraag met de daarbij behorende eisen. Je kunt buiten de vergunningplicht een obligatie-actie opstarten, dan moet je wel altijd de zogenoemde 'Wild West banner' tonen (zie hieronder). Meer informatie vind je in deze video:

https://youtu.be/NqcZI_Ofef0

Let op! U belegt buiten AFM-toezicht. Geen vergunning- en prospectusplicht voor deze activiteit.



Verschillende wooncoöperaties hebben al geld opgehaald door middel van crowdfunding dus er is al veel ervaring op dit gebied, onder andere bij De Warren, Bajesdorp, De Nieuwe Meent, Ecodorp Boekel en Overhoop. En natuurlijk bij de twee initiatieven die vanavond komen spreken, De Torteltuin en Ondersteboven. Start jij zelf een crowdfunding op? Vraag advies en kijk naar voorbeelden van hoe anderen het gedaan hebben. Gebruik een obligatiereglement en laat je adviseren. De meeste initiatieven maken een brochure (hoeveel kost de bouw, hoeveel wil je ophalen, waar wordt het geld voor gebruikt, etc.). Gebruik hiervoor niet het woord prospectus, dat scheidt alleen maar verwarring.

Waar moet je op letten?

Gebruik het geld ook alleen voor waar je voor geadverteerd hebt, anders wordt het gezien als fraude. Dit kan eventueel geborgd worden door middel van een stichting.

Let op: obligaties zijn achtergesteld, dat is een eis van de bank. De bank ziet het als eigen vermogen. Een aspect waar Clemens deze avond niet op in zal gaan maar waar je wel veel mee te maken zult krijgen, is de Wet Voorkoming Witwassen en Fraudebestrijding. Accepteer nooit cash, alleen geld van Europese bankrekeningen. Zo garandeer je dat de identiteit van de persoon die geld stort gecheckt is en er geen sancties tegen bestaan.

Koopwoning inleggen

Wat als iemand meer geld kan inleggen, bijvoorbeeld omdat er een koopwoning verkocht wordt? Dit kan, bespreek het in de groep en maak daar goede afspraken over. Omdat dit de besloten kring is kun je ook over het gedeelte boven de verplichte inleg afspraak maken, bijvoorbeeld dat deel afgelost wordt over een langere tijd.

Vragen aan Clemens

Is een eigen inleg, bijvoorbeeld vanuit een koopwoning, ook altijd achtergesteld?

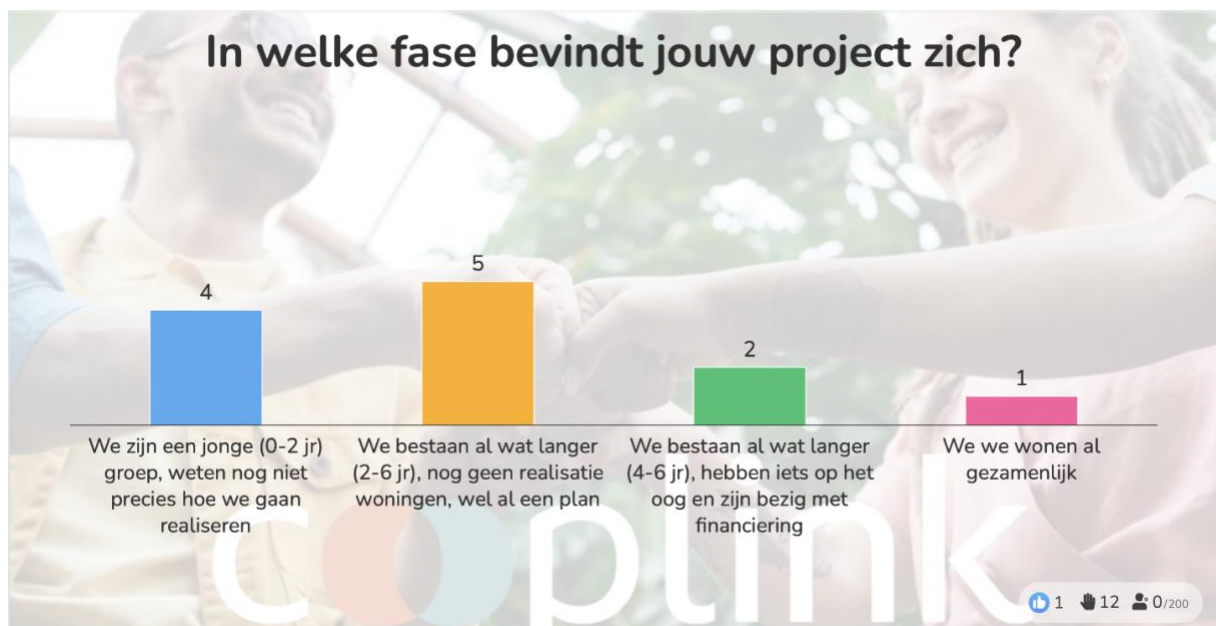
In principe wel. Het moet met de bank afgestemd worden en er kunnen onderling afspraken over worden gemaakt. Maar de banken eisen dit vrijwel altijd om zichzelf in te dekken.

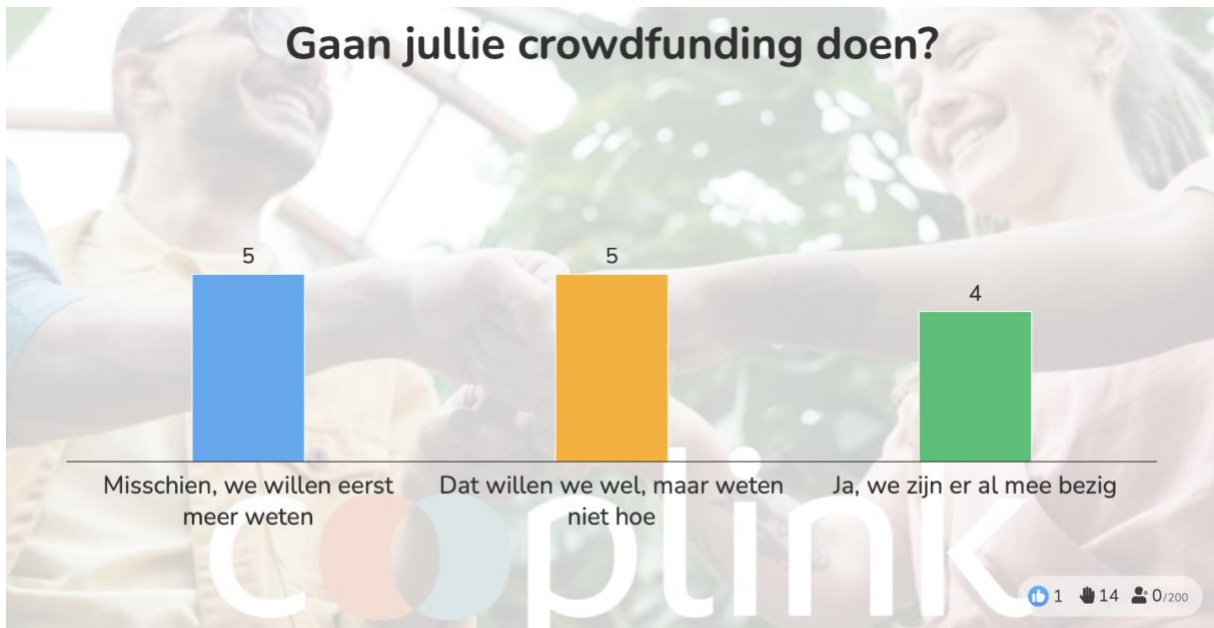
Ik begrijp het begrip achterstelling niet goed, kan je dat verder uitleggen?

Banken houden altijd rekening met faillissement. In dat geval is er een volgorde van uitbetaling. Het sterkste recht geldt dan voor degene die de hypotheek heeft uitgegeven, de bank. Dan komt de belastingdienst, die staat samen met de bank vooraan in de rij. Dan heb je de 'normale' schuldeisers, dat kan ook een bank of bijvoorbeeld een aannemer of leverancier zijn. En dan, helemaal achteraan in de rij, komen de achtergestelde leningen. De bank ziet die als eigen vermogen waar je zelf ook het risico van draagt.

AhaSlides

Clemens stelt een aantal vragen aan de deelnemers om een beter beeld te krijgen van wie ze zijn en waar ze tegenaan lopen in hun groepen.





Michiel Voskamp | De Torteltuyn

De Torteltuyn bestaat uit 25 jonge Amsterdammers die 4 jaar geleden bijeenkwamen met het idee om een huis te bouwen. Inmiddels wordt de laatste hand gelegd aan het definitieve ontwerp. Ze hebben een kavel toegewezen gekregen op Centrumeiland (IJburg, Amsterdam). De financiering is ook bijna rond.

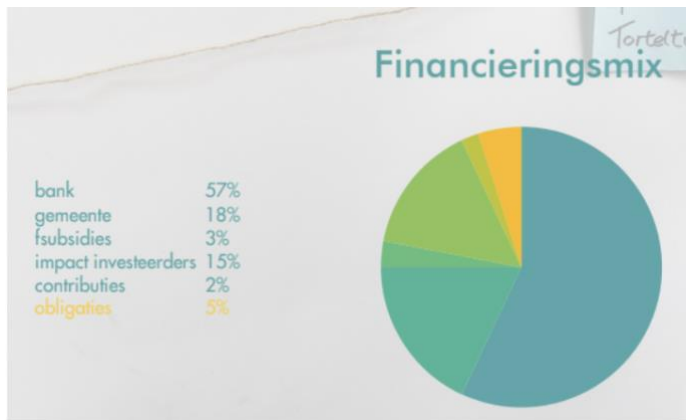
Het gebouw

De buitenkant van het gebouw laat kenmerkende vogelkastjes zien. In het midden van het gebouw komt een 'kas' met gemeenschappelijke ruimtes, een theater/podium, sportzaal en een bibliotheek. Beneden komen jonge gezinnen te wonen, in de rest van het gebouw jonge mensen zonder kinderen.

Het overkoepelende thema is duurzaamheid. In het ontwerp is gelet op biodiversiteit, energieneutraliteit (BENG-norm) en betaalbaarheid. Er wordt gebruikgemaakt van houtbouw. In het gebouw komen ongeveer 40 woningen die vallen onder sociale- (30%) en middenhuur en er komen 6 woningen voor statushouders. De verwachting is dat de bouw eind dit jaar (2024) zal starten en eind 2025 voltooid zal zijn.



Het kostenplaatje



De totale kostenpost is ca € 11,4 miljoen, waarvan zo'n € 8,5 miljoen bouwkosten. 57% komt van de bank. Verder lenen zij zo'n 18% van de Gemeente Amsterdam via het SVn-fonds. 15% komt van impact investeerders (mensen die meer dan € 25.000 willen investeren) en een klein deel van subsidies, eigen inleg en obligaties.

De obligaties worden uitgegeven in 2 tranches. Begin februari 2024 is gestart met tranche 1 (doel: €50.000) om de SVn-lening van de gemeente rond te krijgen en daar het maximale uit te halen. Deze obligaties kosten € 250 en leveren 3% over 2 jaar tijd op. Er zal geen rente op rente gegeven worden. Vereniging De Torteltuin geeft deze tranche uit.

De tweede tranche start begin maart en loopt tot december 2024. Het doel is om € 500.000 op te halen. Ook deze obligaties kosten € 250. Deze kennen een rendement van 2% rente over 10 jaar. Stichting De Torteltuin geeft deze tranche uit, met een apart bestuur, om de belangen van obligatiehouders te beschermen en lijntjes gescheiden te houden.

Hoe gaat De Torteltuin te werk?

Michiel vertelt welke stappen zij volgden om alles op te zetten:

- Brochure, obligatie reglement en FAQ opgesteld
- (Voorwerk voor Tranche 2: Statuten opgesteld, ingeschreven als Stichting bij notaris en KVK, bankrekening geopend)
- Website opgetuigd, AVG (privacy) informatie opgesteld
- iDEAL gekoppeld aan Stripe (wordt Mollie) account om betalingen te organiseren

Na het betalen van de obligatie gebeurt het volgende:

- Crowdfunding team bewaart gegevens in gesloten, beveiligde omgeving
- Obligatie pdf's worden gegenereerd en opgestuurd naar de obligatiehouders
- Obligatiehouders worden up-to-date gehouden van de crowdfunding
- Na de looptijd van de obligatie, wordt het geld teruggestort inclusief rente

Wie willen ze bereiken?

De Torteltuin maakt onderscheid tussen het directe netwerk, de eerste schil (directe omgeving, familie) en de tweede schil: het bredere netwerk. De Torteltuin bereikt de tweede schil door evenementen te organiseren (zoals een diner of barbecue) en door (social) media, lokale kranten en deelname aan externe evenementen, zoals deze kennisdeelsessie.

Hoe gaat de crowdfunding tot nu toe?

Tranche 1 is deze maand (februari 2024) begonnen en er is op 28 februari 56% opgehaald. Ze verwachten dat tranche 1 binnen een aantal weken helemaal binnen zal zijn.

Tranche 2 moet gemiddeld € 50.000 per maand binnenhalen. Een team van tien 'Tortels' gaat zich hiermee bezighouden en campagne voeren, netwerken, etc.

De grootste hobbels zijn de grootte van het bedrag en de relatief korte tijd waarin dit opgehaald moet worden.

Vragen aan Michiel

Waarom vinden jullie de tweede schil belangrijker? Ik kan mij voorstellen dat je bij de eerste schil veel 'goodwill' hebt en dat mensen makkelijker geld geven.

De mensen die wij direct kennen zijn absoluut heel belangrijk. Maar wij zijn allemaal jonge, startende mensen en ons netwerk bestaat voornamelijk uit ouders en andere jongeren. Om mensen te vinden die geld hebben om grotere bedragen te investeren moeten we wat verder zoeken.

Kan je wat meer over de tweede schil vertellen?

Een mooi voorbeeld is de moeder van een van de Tortels die een email naar haar hele netwerk heeft gestuurd. Daarin vroeg zij of mensen willen helpen. We hebben gezien dat dat een enorm bereik heeft en best wat geld oplevert van mensen die wij niet direct zelf kennen. Wij willen niet dezelfde mensen die in de eerste tranche hebben geïnvesteerd weer benaderen voor de tweede tranche. Daarom moeten wij ons net wijder uitgooien.

Waarom hebben jullie een stichting voor de tweede tranche?

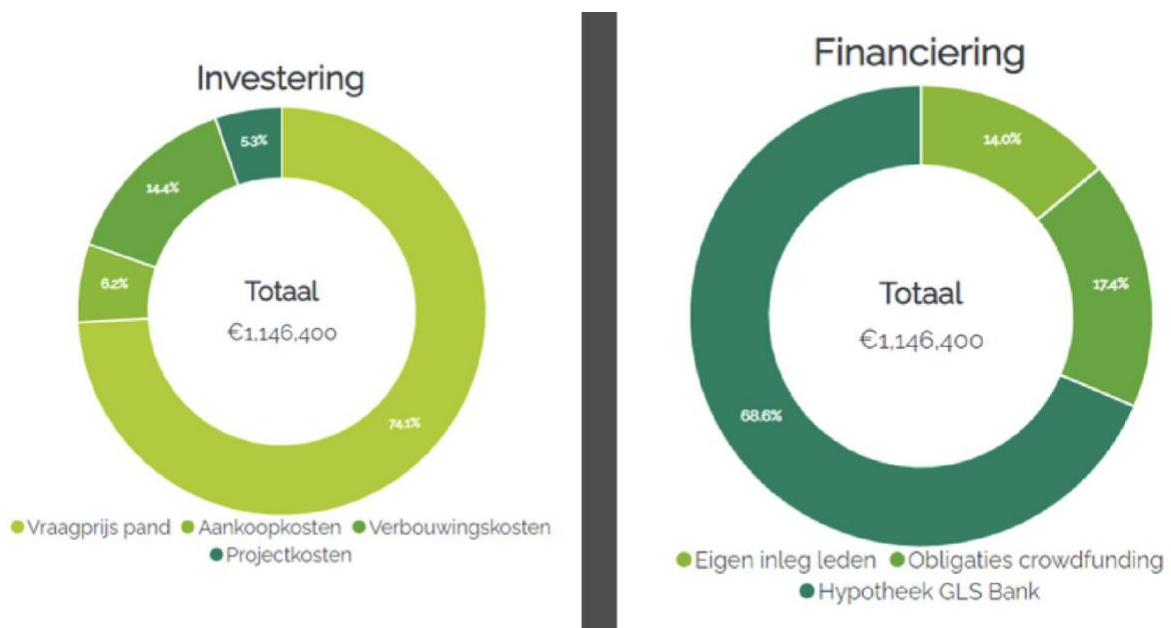
Specifiek om alle gelden van de obligatiecampagne te ontvangen, met als doel om dit geld exclusief te gebruiken voor de bouw van De Torteltuin. Dit is om de investeerders te beschermen.

Peter Huijzer | Ondersteboven

Peter stelt zijn wooncollectief voor, Ondersteboven, waar hij met zeven anderen woont. Zij zijn opgericht in 2021 toen zij de kans kregen om een woonboerderij in Everdingen te kopen van de ouders van een van de leden.



Er was haast bij. In allerijl hebben ze een vereniging opgericht, statuten opgesteld en financiering gezocht. Ze zijn met GLS Bank in zee gegaan. Voor het laatste deel eigen inleg hebben ze een crowdfunding op poten gezet. Ondersteboven is een relatief klein project, de bedragen en kostenverdeling ziet er als volgt uit:



Het doel was om de boerderij duurzaam te verbouwen, energieneutraal te maken en ook geschikt te maken om er met acht mensen te kunnen wonen, waarbij iedereen een eigen ruimte heeft en er ook een gemeenschappelijke ruimte is.

Het grootste gedeelte van het geld kwam uit de hypotheek, de eigen inleg bedroeg € 20.000 per persoon. Er bleef € 220.000 over, die met obligaties is opgehaald.

Hoe is de crowdfunding aangepakt?

Ondersteboven heeft goed gekeken naar hoe andere initiatieven het hebben aangepakt, onder andere Ecodorp Boekel, De Warren en Bajesdorp. Die hadden allemaal gedifferentieerde obligaties met verschillende looptijden en rentepercentages. Ondersteboven heeft dat versimpeld. Eén type obligatie van € 250 met 10 jaar looptijd en 1,8% rente op jaarbasis. Er zijn 880 obligaties uitgegeven voor een totaal van € 220.000.

Omdat de vorige eigenaren van het pand bekenden waren, kon de groep al voor de koop op locatie terecht voor het werven van investeerders. Ze hebben drie drukbezochte bijeenkomsten georganiseerd voor vrienden en familie. In de overvolle woonkamer hielden ze presentaties; de bezoekers konden meteen zien waar zij in zouden investeren.

Voor de bank was een projectplan nodig. Ondersteboven heeft dit in brochures verwerkt met daarin ook de visie en het obligatiereglement. De brochure gaat in op de volgende onderwerpen: wie zijn wij, visie, kernwaarden, financiering, waarom zou je in dit project investeren en veel gestelde vragen. Ook ontbreekt de 'Wild West banner' niet. Ook hierbij keek Ondersteboven goed naar bestaande voorbeelden van andere projecten, vooral de kleine lettertjes. Ze vonden het niet heel ingewikkeld om dit allemaal op papier te zetten.

Over het algemeen viel het hele crowdfunding-project mee qua hoeveelheid werk en hoe moeilijk het was om het bedrag bij elkaar te krijgen. Er gold toen negatieve rente op spaargeld, dat was in het voordeel van Ondersteboven. Opeens was 1,8% rendement heel aantrekkelijk. Ondersteboven sprak vooral vrienden en familie aan, dus de meeste obligatiekopers zijn uit het eigen netwerk. In twee maanden was het geld bij elkaar verzameld.

Het duurde even om een bankrekening te openen. Ondersteboven opende daarom een voorinschrijving op de website, waarop mensen konden aangeven hoeveel obligaties ze zouden willen kopen. Toen de rekening er eenmaal was, hebben ze het alsnog administratief verwerkt. De brochure en reglement zijn downloadbaar vanaf de site, net als het informatiedocument dat de AFM verplicht stelt.

Ondersteboven gaf de optie aan investeerders om hun rente te doneren. Een aantal mensen heeft dat gedaan, dat was een leuke meevaller. Die mensen kunnen de donatie op elk moment wijzigen.

Het was moeilijk om de bankrekening te openen in verband met verificatie van buitenlandse rekeningen. Ecodorp Boekel heeft dit probleem ook gehad in het verleden, ook met de GLS bank. Zij hadden een advocaat ingeschakeld waardoor het uiteindelijk opgelost is. Ondersteboven heeft diezelfde weg bewandeld met een succesvol resultaat.

En daarna?

Maart 2022	Alle obligaties uitgegeven
Januari 2023	Eerste uitkering rente, nog geen aflossing
Januari 2024	Eerste obligaties afgelost, 17 stuks in totaal
2032	180 obligaties afgelost, de rest herfinancieren

Communicatie

De investeerders zijn lang aan Ondersteboven verbonden en uiteindelijk wil Ondersteboven die samenwerking ook verlengen. Daarom zorgt Ondersteboven voor goede communicatie, onder andere door een nieuwsbrief en persoonlijk contact, bijvoorbeeld bij rente-uitkering en aflossing.

Vragen aan Peter

Is er een maximaal aantal obligaties dat per persoon gekocht kan worden?

In principe niet nee. Er was iemand die voor € 50.000 aan obligaties wilde aanschaffen, maar dat hadden wij liever niet. Je wilt niet te afhankelijk zijn van 1 investeerder. Terugkijkend denk ik dat het dus wel zinvol is om een maximum te bepalen.

Waar wordt de rente van betaald?

Die betalen wij van de huurinkomsten. Wij als leden van de vereniging huren woonruimte van onze vereniging en met dat geld wordt de hypotheek en de rente op de obligaties betaald en de obligaties zelf afgelost.

Is een bedrag van € 250 veel voorkomend?

Peter Huijzer: Weet ik niet, wij hebben het gekopieerd van de andere projecten waar wij naar hebben gekeken

Clemens Mol vult aan: Je mag het bedrag zelf bepalen, het is maar net wat bij de achterban goed valt.

Waarom was niet het uitgangspunt in de financiële berekening dat je in 10 jaar de aflossing van de obligaties doet?

Dan wordt de huurprijs niet realistisch, de kosten zouden in dat geval de eerste tien jaar heel erg hoog uitvallen. Het liefst wil je in een keer 'safe' zijn, maar dat was financieel niet haalbaar, helaas.

Klopt het dat jullie dus maandlasten hebben voor de hypotheek en daarnaast dus nog huur... neem aan dat dat wel lage huur is dan toch?

Wij betalen huur aan de vereniging, de vereniging betaalt de hypotheek en ook rente en aflossing van de obligaties. In de huur zitten ook servicekosten etc.

Wat voor informatie zet je in de nieuwsbrief?

Dat kan van alles zijn, we geven bijvoorbeeld een update over onze schaapjes, over de status van de verbouwing en natuurlijk praktische zaken rondom de obligaties. Alles wat zich hier afspeelt wat wij leuk vinden om met mensen te delen.

Uitwisseling

Is het niet vervelend om telkens je handje op te houden bij bijvoorbeeld vrienden en familie?

Michiel Voskamp: De eerste gesprekken zijn wel een beetje gek, ja. Ik merkte dat je je verkooppraatje goed moet hebben, maar dat werd steeds makkelijker en mensen zijn juist heel enthousiast.

Peter Huijzer: Ik vond het eerst ook heel spannend: gaan we onze hand ophouden de hele tijd? Maar mensen vinden het heel leuk waar je mee bezig bent, steunen het graag en we hadden ook een aantrekkelijk aanbod. Mensen wilden hogere bedragen investeren dan verwacht. Ze vinden het alleen maar leuk. Zelfs diegenen die niet zoveel geld kunnen missen vinden het al leuk om één obligatie te kopen.

Zijn jullie veel tijd kwijt aan de administratie?

Peter Huijzer: Wij doen het handmatig, we hebben 60 à 70 investeerders. Met twee personen zijn wij er een middagje mee kwijt jaarlijks, plus wat mailtjes hier en daar.

Michiel Voskamp: Wij hebben een systeem opgezet, deels geautomatiseerd, deels handmatig. Dit is in-house door Tortels gedaan die handig zijn met technologie zoals een website bouwen etc. Dit scheelt tijd en geld.

Hebben jullie tips voor je verkoopverhaal?

Michiel Voskamp: Wij hebben aan alle Tortels gevraagd of ze hun eigen pitch kunnen maken, deze staan verzameld in Slack. Zo kunnen wij allemaal weer inspiratie halen uit andermans verhalen, waardoor je het gesprek makkelijker kan voeren. Bedenk het verkooppraatje vooral niet alleen, maar verzamel info om je verhaal scherp te krijgen.

Peter Huijzer: Ik zou zeggen, maak het niet te ingewikkeld. Wees transparant zodat ze weten waar ze ja tegen zeggen, lijntjes kort houden, niet mooier maken dan het is. En veel enthousiasme uitstralen.

Wat is een realistische rente op dit moment?

Clemens Mol: De marktrente op een crowdfunding-platform zou 7-10% zijn maar dan krijg je het project niet gefinancierd. Je moet het dus ook niet hebben van dat soort platforms, maar van mensen (bijvoorbeeld die jou kennen) die bereid zijn genoeg te nemen met een lager percentage. Dus voor dit soort projecten is de norm nog steeds rond de 2%, het is een kwestie van mensen overtuigen dat zij in iets moois investeren.

Heeft iemand ervaring met geld ophalen bij bedrijven/bouwers/ethische beleggers en dus NIET bij familie/kennissen?

Michiel Voskamp: Ja, wij halen ook geld op bij impact investeerders. Dat zijn organisaties, ethische investeerders en beleggers, soms ook bedrijven, vaak Ngo's. We hebben mensen binnen de Torteltuin die zich op dat netwerk focussen en proberen investeringen binnen te halen van minimaal € 25.000. Op deze manier hebben wij al meer dan € 200.000 binnengehaald.

Peter Huijzer: In de toekomst zou het mooi zijn als er een platform voor ethische beleggers zou komen, dat je daar met je obligaties terecht kan (bestaat ook al voor biologische landbouwgrond). Wie weet tegen de tijd dat we gaan herfinancieren.

Afsluiting

Wil je de presentaties van de sprekers zien? Vraag ze op via info@cooplinc.nl.

Clemens Mol vat tot besluit de avond kort samen, dankt de sprekers uitgebreid voor hun bijdragen en vraagt de deelnemers om feedback.

Wat vond je van deze sessie?



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.cooplinc.nl/doneer

DONEER

Word ook lid van Cooplinc!

www.cooplinc.nl/word_lid

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