

Cooplinc | Kennisdeelsessie Organisatievorm kiezen

24 april 2024

29 deelnemers

Deze avond delen we kennis over het kiezen van de organisatievorm voor je wooncoöperatie. Welke organisatievorm kan een wooncoöperatie aannemen? Wanneer kies je de vorm? Op basis van welke argumenten maak je je keuze? Dit en meer bespreken wij vanavond.

De sprekers van vanavond zijn:

- **Freddy van Arnhem** van **WoonAnders**, een CPO-initiatief in Lelystad;
- **Jochem Kromhout**, van beheercoöperatie **Boschaard** in Den Bosch;
- **Marcel Heskes**, van **Kleverbergh** in Erlecom; zij zitten nog midden in het keuzeprocess.

De avond wordt geleid door **Bernard Smits**, een van de grondleggers van Cooplinc.

Bernard Smits | Cooplinc

Bernard heet de deelnemers welkom en stelt de sprekers voor.

Om te beginnen toont Bernard de 'wingokaart' met allerlei verschillende verschijningsvormen van collectief wonen die hij vervolgens toelicht.



CPO: mensen maken samen een plan om collectief een project te bouwen. Hier zit vaak een gemeenschapsvorming achter, maar het gaat voornamelijk om het bouwen. Inmiddels is dit al best ingeburgerd, dat maakt communicatie (bijvoorbeeld met de gemeente) wat makkelijker, veel mensen kennen het.

Tiny House: meestal zijn tiny house initiatieven collectief omdat het praktisch is als je ook ruimtes kunt delen.

Woongemeenschap: je kiest om in gemeenschappelijkheid met elkaar te wonen, meestal wel bestaande uit individuele huishoudens, maar met een gezamenlijke visie.

Wooncoöperatie: welbekende vorm, een collectief eigendom waar je van huurt.

Erfdelen: gericht op het vrijkomen van boerderijen en die dan ombouwen voor woongemeenschappen.

Wonen met zorg: bijvoorbeeld zoals in Austerlitz, waar in eerste instantie een zorgcoöperatie werd opgericht en daar gaandeweg ook woningen bij kwamen.

Ecodorp: is ook inmiddels een begrip, er zijn al best al wat Ecodorp initiatieven. Je committeert je aan de specifieke uitgangspunten (o.a. het ecologisch aspect en vorm van gemeenschap en besluitvorming).

Woongroep: onzelfstandige woonruimtes die samen een huishouden vormen.

Senioren: vaak in realisatie als CPO project maar kan ook in andere vorm.

Woningdelen: met meerdere mensen een reguliere woning bewonen en verdelen in gemeenschappelijke vorm. Dit zie je steeds meer, voornamelijk vanuit woningcorporaties. Er zijn veel grote gezinswoningen, maar steeds meer alleenstaanden kunnen op deze manier in deze huizen wonen.

CLT: (community land trust) Dit is een concept waarbij je als groep niet alleen kijkt naar het groepsbelang maar ook naar het belang van de omgeving en het algemeen belang.

Mijn woondroom: en natuurlijk kan je dromen van andere manieren om samen te wonen!

Iedere vorm heeft weer haar eigen belangenorganisaties (bijvoorbeeld Erfdelen, Stichting Knarrenhof, Cooplink). Je kunt uit veel varianten kiezen, dus om hier wegwijs in te raken zal je je moeten verdiepen in eigenschappen en kenmerken van iedere vorm: wat zijn de gevolgen voor het juridische aspect, de financiering en fiscaal. De haalbaarheid kan ook afhangen van de bekendheid van de woonvorm bij de gemeente. Er zijn allerlei argumenten om te kijken welke vorm het beste bij jouw initiatief past en aansluit bij de visie en waarden van het initiatief.

Bernard sluit zijn inleiding af met een aantal vragen voor de sprekers die hierna zullen volgen: waar staan jullie, welke vorm hebben jullie en hoe zijn jullie tot deze keuze gekomen?

Freddy van Arnhem van WoonAnders

Freddy vertelt eerst iets over haar voorgeschiedenis. 17 jaar geleden heeft ze al met haar man John een CPO ontwikkeld in Lelystad, namelijk drijvende woningen. Dit was de eerste CPO in de gemeente. Omdat zij na al die jaren riet, eenden en ganzen toch weer meer in verbinding willen staan met mensen, hebben ze ervoor gekozen om een nieuwe CPO te gaan ontwikkelen. Ze hadden elkaar eigenlijk beloofd het nooit meer te doen want het is een hele klus, een soort cursus projectontwikkeling.

Een aantal burens van de drijvende woningen is meegegaan. Het concept van WoonAnders is om met een groep mensen te wonen op een plek waar je elkaar ziet, in verbinding staat en elkaar hoort. Dit past bij Lelystad want veel mensen werken buiten de stad, in elke wijk woont hetzelfde soort mensen, er is veel privacy, groen, men leeft in hun eigen bubbel. Er zijn nu toch veel mensen die uit die bubbel willen komen, uit hun grote huis willen en kleiner, samen, groen en gemeenschappelijk willen wonen.

Toen ze de gemeente benaderden in 2019,, bleek er in al die jaren niet veel gebeurd te zijn op het gebied van CPO. Er was wel angst voor CPO vanwege het Didam arrest. Bij de gemeente wisten ze niet zo goed wat ze ermee aan moesten, er werkten inmiddels andere mensen dan 17 jaar daarvoor, veel interimers, niemand had kennis over CPO. Er bleken ook wel meer CPO's in oprichting te zijn. Freddy heeft actie ondernomen en is naar de gemeenteraad gegaan. Ze heeft wel vijf keer voor ze gestaan. Met argumenten zoals 'burgers nemen hun eigen verantwoordelijkheid' en 'we laten woningen achter' overtuigde ze de gemeente om hen een kans te geven en besloot de gemeenteraad zelfs dat elk jaar een aantal CPO's geholpen moesten worden.

Er is gelijk een procesbegeleider aangesteld, die het proces op basis van no cure no pay begeleidde. Hij zou pas betaald worden op het moment dat er subsidie werd verkregen. Die krijg je pas als er grond gevonden is. Dat is lastig omdat Lelystad richting de Oostvaardersplassen groeit. Daar zit een Natura 2000 norm op. Uiteindelijk is er grond gevonden in de uitbreiding van de Warande, een kwart daarvan is bestemd voor CPO's. Ze moesten bewijzen dat ze geen projectontwikkelaars waren, daarom is er een stichting opgericht met een klein bestuur.

Er mogen 29 huizen gebouwd worden. Tijdens corona zijn de kernwaarden bepaald, onder andere duurzaamheid, gemeenschapszin en diversiteit (dat mist nu erg in Lelystad). De gemeente eiste dat dit deel van de Warande biobased moet worden bebouwd. Ze willen met verschillende soorten mensen wonen: ouderen, gezinsverbanden, jonge starters, mensen die kwetsbaar zijn en ook mensen die huren. Ze zijn in gesprek met een zorgpartij, niet alleen voor de kwetsbare mensen, maar het is sowieso fijn om zorg in de buurt te hebben, Zo kan je de zorg voor de hele buurt efficiënt organiseren. Een CPO mag eigenlijk niet samenwerken met een commerciële partij (zoals bijvoorbeeld een zorgverlener). Daarom is er besloten om een coöperatie te beginnen en daarvan te huren. Dit neemt veel hordes weg. Je zet hiermee een koevoet onder de woningmarkt en tackled veel issues. De meeste mensen in het project hebben kapitaal en/of een afbetaald huis. Verder hebben ze een coach van de Rabobank gekregen.

Gesprek met Freddy

Bernard: ik vind het frappant want je start vanuit een CPO, dan richt je een stichting op en dan nog een coöperatie?

Freddy: de gemeente Lelystad wilde 17 jaar geleden alleen maar zaken doen met ons in de vorm van een stichting omdat veel CPO's toentertijd ten onder gingen aan democratie en verschillende meningen. Daar zijn ze nu van teruggekomen, maar wij gaan geen stichting blijven. Al kan je zo wel lekker doorpakken.

Bernard: Er wringt ergens iets, raar dat de gemeente zo doet en dat je niet mag samenwerken met commerciële partijen.

Freddy: Er is een enorme angst bij de gemeente dat mensen net doen alsof ze een CPO zijn maar eigenlijk een projectontwikkelaar (marktpartij) zijn.

Bernard: Ja, terwijl je zou denken dat projectontwikkelaars dan juist dit zouden kunnen omzeilen door even een stichting op te richten, dan hoef je ook niet met toekomstige bewoners te overleggen en kan je lekker doorpakken zoals jij al zei.

Bernard: Wat zou jullie over de streep trekken om toch voor een wooncoöperatie te kiezen?

Freddy: We hebben enorm veel mensen die mee willen doen, als we daar een goed model voor op kunnen zetten om in te stappen, dat zou enorm helpen. De gemeente wil wonen in een mix stimuleren, maar als puntje bij paaltje komt zijn ze rigide met bestemmingsplannen. Er werken ook vooral interimers die niet echt betrokken zijn.

Bernard: Dat klinkt niet als consistent beleid vanuit de gemeente.

Ik hoor vaak dat de Rabobank zo enthousiast is over coöperatief wonen, maar ik hoor weinig echte succesverhalen. Hoe is dat bij jullie? Wij hebben referentieprojecten nodig voor de bank.

Freddy: Wat Ebbingehof heeft gedaan komt in de buurt van wat wij willen, toen is de Rabobank meegegaan om te kijken. Zij informeerden ons dat ze een startsubsidie voor coöperaties uit gaan zetten. Eureka! (Amsterdam) doet ook al zaken met ze.

Bernard: Ik maak hieruit op dat de financieringsmogelijkheid een van de factoren is om voor een organisatievorm te kiezen.

Freddy: Je merkt dat mensen een coöperatie niet kennen. Ze denken alleen aan koop of huur en denken dat ze dit niet kunnen betalen.

Bernard: Je gaf al aan dat sommige mensen de opbrengst van een koopwoning kunnen inbrengen, dat is dan al een deel waarmee je kunt financieren. Dan heb je nog een bank nodig. En op die manier kan je je wooncoöperatie gefinancierd krijgen.

Bernard: Je gaf ook al aan dat je diversiteit van bewoners wilt, ook starters en huurders. Bij een CPO zal iedere deelnemer zijn eigen woning moeten kunnen financieren. Dat heb je met deze aanpak veranderd, hier sluit je ook groepen in die dat niet kunnen. Daar is de coöperatie dan een vehikel voor.

Rob (Cooplinc) vertelt dat deze situatie ook geschikt zou zijn voor het [Mutual Home Ownership Society](#) model en dat Rabobank hier ook enthousiast over is, al wordt dit model vooralsnog in Nederland niet gebruikt.

Jochem van Kromhout van Boschaard

Jochem begint met benadrukken dat zij met een grote groep zijn en zonder elkaar niks zouden zijn. Hij vertelt over Boschaard, een beheercoöperatie in Den Bosch. In het begin was het een oud buurthuisje van Zayaz (woningcorporatie) dat gekraakt was. Op een dag lag er een ontruimingsbrief op de mat en ontstond

het plan van de bewoners om het te gaan ontwikkelen. Tegen alle verwachting in was Zayaz geïnteresseerd. Er kwam een plan, ze gingen bouwen en zijn nu net klaar.

Het is een groot complex met 19 zelfstandige appartementen van verschillende maten. Daarnaast zijn er veel gezamenlijke faciliteiten (badkamers, keukens, auto's, werkplaats). Ondanks de zelfstandige woonruimtes is het uitgangspunt om veel te delen en elkaar veel te zien. Het is een erg diverse groep, van jonge studenten tot gepensioneerden, verschillende opleidingsniveaus en achtergronden. Het is een collectief dat horizontaal is georganiseerd, ze delen alle verantwoordelijkheid.

In eerste instantie was het idee om de grond en het pand te kopen en zelf te verbouwen, maar dat kregen ze niet gefinancierd. Zayaz opperde om het samen te doen en dat was een enorme kans. Om die reden werd gekozen voor de vorm van een beheercoöperatie. Ze konden het project ontwikkelen vanuit de portemonnee van de woningcorporatie. Geld was niet de enige factor, Zayaz bracht ook veel expertise mee, je hoeft niet alles zelf uit te vinden. Jochem betwijfelt of het zonder die expertise gelukt was. De corporatie wist welke processen ze moesten doorlopen en ook wie ze moesten hebben bij de gemeente.

Er is wel de ambitie om op den duur een wooncoöperatie te worden; in het contract met Zayaz is een clause opgenomen dat, zodra het haalbaar is, zij het van hen kopen. De constructie is over het algemeen dat de bewoners van Boschaard op de bestuurdersstoel zitten en de corporatie zit op de rijdersstoel. De bewoners hebben zelf de architect en aannemer gekozen, bij elk gesprek zaten zij aan tafel, er werden geen beslissingen genomen zonder hen. Zayaz leert ook veel over pionierschap, duurzaam bouwen en andere aspecten van dit project en waardeert dit zeer.

Nu de bouw zo goed als afgerond is, maakt de vereniging de huur over aan de corporatie en hebben de bewoners ieder hun eigen huurcontract met de vereniging. De bewoners doen zelf het meeste onderhoud en alle beheer en administratie en ontvangen daar weer geld voor van de corporatie.

Gesprek met Jochem

Bernard: Jullie hadden kennelijk niet verwacht dat Zayaz zo een constructieve houding zou hebben, wat denk je dat daar de drijfveer achter was, waarom zouden ze dat willen?

Jochem: Wij hebben geluk gehad dat we de juiste mensen troffen. De bestuurder van Zayaz was heel open en welwillend. Dat heb je nodig, je moet niet bij legal terechtkomen maar bij die ene projectmanager die in oplossingen denkt en wel van een uitdaging houdt. Verder hebben wij hun bedrijfsvisie in ons plan verwerkt. Die visie was toen net nieuw en daar stond iets in over eigenaarschap van bewoners en over duurzaam bouwen. We hebben bovendien een deel MOG erbij (maatschappelijk onroerend goed), een buurtcentrum. Dat is oorspronkelijk vanuit het kraakpand al ontstaan en daar was veel waardering voor vanuit de buurt en gemeente. Dus we waren al letterlijk geworteld in de buurt, dat gaf onze plannen echt draagvlak.

Is het zo dat bewoners in de doelgroep van de corporatie moeten vallen om er te mogen wonen?

Jochem: Ja, we zijn sociale huur dus we kunnen alleen bewoners toelaten die aan de eisen voldoen. Maar we staan wel los van het woningtoekenningsysteem. Dat hebben we zo onderhandeld. We willen een woongroep zijn en bij een woongroep moet je weg kunnen. Dus mensen moeten niet hun opgespaarde

jaren kwijtraken. Bovendien, als je veel ruimtes deelt, moet je een andere procedure voor toekenning hebben dan voor een rijtjeswoning.

Vind je het jammer dat daardoor sommige mensen worden uitgesloten van het toetreden van jullie groep?

Jochem: Soms. We hebben mensen moeten afwijzen. Maar corporaties hebben de mogelijkheid om voor 10% van hun aanbod een uitzondering te maken en daar hebben wij gebruik van gemaakt. Maar uiteindelijk is onze visie dat we betaalbare woningen willen creëren voor mensen die daar moeilijk toegang tot hebben.

Bernard: Wat zouden in de toekomst argumenten zijn om tot koop over te gaan?

Jochem: Uiteindelijk streven we naar zo veel mogelijk onafhankelijkheid (bijvoorbeeld stel dat er een bestuurder bij Zayaz zou komen die het allemaal maar niks vindt). We kennen allemaal wel voorbeelden van eigenaren die van gedachten veranderen en toch meer het beheer naar zich toe willen trekken of het groot onderhoud zelf willen doen. We streven overigens niet naar individueel eigendom maar collectief. We zijn ook aangesloten bij Vrijkoop, dus als we dit ooit kopen, dan zullen we de helft van het eigendom voor onszelf onbereikbaar maken.

Bernard: De vrees om zeggenschap te verliezen zou je kunnen oplossen door het te kopen. Zouden er nog andere manieren zijn om de huidige status te continueren?

Jochem: Er staat heel veel vast in de huurovereenkomst, die afspraken kunnen niet zomaar veranderd worden. Maar uiteindelijk streven we er wel naar om het aan te kopen en zelfbeschikking te hebben. En dan zit je ook niet meer vast aan de eisen dat het corporatiewoningen moeten zijn. Of er andere manieren zijn, wie weet? Ik hoop vooral voor andere initiatieven dat zij dit ook zo in samenwerking met een woningcorporatie kunnen doen en van hun expertise gebruik kunnen maken.

Die koopafspraken, is dat als collectief of kan je ook los appartementen kopen?

Jochem: Nee, de vereniging heeft de aankoopmogelijkheid, dus alleen als collectief. Het is ook niet zo gebouwd dat je losse woonruimtes kunt kopen, dan heb ik geen huiskamer meer.

Waarom is er gekozen voor een beheercoöperatie?

Jochem: We zijn in principe een wooncoöperatie in hoe wij werken, maar Zayaz is de eigenaar van het pand en zij kwamen met deze optie. In het bouwproces is dit voor beide kanten voordelig geweest qua financiering, expertise en een pioniersproject waarin geëxperimenteerd kon worden.

Peter (Cooplinc en bewoner van Bosschaard): We hadden ook niet genoeg geld om bijvoorbeeld naar een bank te stappen, dan moet je ook \pm 40% eigen inleg hebben en dat hadden wij niet.

En is Zayaz terughoudend in het beïnvloeden van het beheer? Stellen zij eisen aan de waarde van het pand?

Jochem: Ja, het grootste deel doen we zelf. We hebben afspraken over wie welk beheer doet, zoals groot onderhoud en meerjarenplannen. Het is aan ons om te bepalen of het nog leefbaar is.

Peter: Zayaz zal af en toe controleren of de kwaliteit en waarde in orde is. Wij willen zelf natuurlijk ook in een kwalitatief goed huis wonen.

Marcel Heskes van Kleverbergh

Marcel is van de Vereniging Leven met het Land en zij wonen op de Kleverbergh, nabij Nijmegen. Zij zijn de eerste CPO gebiedsontwikkeling. Waar het hen om gaat is dat zij een landgoed willen ontwikkelen voor de 21ste eeuw, waarbij de plek centraal staat, ze willen die tot leven wekken. Er stond eerst een steenfabriek, daarna een manege, een deel was landbouwgrond waar alleen maar mest op uitgereden is, waardoor de biodiversiteit karig is.

De Kleverbergh hanteert vier pijlers: biodivers landschap, lokaal en gezond voedsel, lokaal en sociaal ondernemerschap en circulair/ecologisch bouwen. De rol van de mens hierin is maar een van de aspecten. De wereld is nu erg ingericht op mensen, maar natuur heeft ook een belangrijke rol. Dit levert problemen op voor de financiering.

Formeel zijn ze nu een CPO. Om biologische landbouw mogelijk te maken, kan een CPO een hefboom zijn om dit te doen. Ze financieren in feite een hele grote achtertuin die ze biologisch zouden kunnen ontwikkelen. Maar als er ook een broedplaats moet komen en er heel veel grond is, dan loop je tegen financieringsproblemen aan. Dit is Erlecom, de vierkante meterprijs is anders dan in de Randstad. Dat betekent dat als je hier een achtertuin wilt financieren en op een veel te hoge vierkante meterprijs uitkomt, dat het uiteindelijk ook niet meer financierbaar is. Ze zijn door hun eigen ambitie aangelopen tegen de beperkingen van dat model. Een procesbegeleider met veel CPO ervaring helpt hen met uitzoeken wat mogelijk is.

Met de Rabobank worden er allerlei mogelijkheden verkend, zoals het eerdergenoemde Mutual Ownership en collectief-coöperatief eigendom. Notarissen en fiscalisten zeggen van 'Je moet eerst bepalen wat je wilt, dan volgt daar de vorm wel uit. Maar als je dingen wilt die niet in het systeem passen, dan is het andersom. Dan moet je gaan kijken naar wat je kunt gebruiken, zodanig dat je daarna kunt maken wat je wilt. En dan moet je verstand hebben van al die verschillende mogelijkheden. Uiteindelijk gaat het om de plek; dat die tot leven komt en dat de generaties hierna hier kunnen wonen, onafhankelijk van vermogen.

Zij kijken nu naar hoe dit op een goede manier georganiseerd kan worden, zodat er aan de ene kant de mogelijkheid ontstaat om vermogen los te laten en aan de andere kant dat mensen die geen vermogen hebben ook afstand doen van de potentie om die op te bouwen. Die doelgroepen zijn erg klein. Er is met de Rabobank gerekend hoe het zou zijn om alles collectief te doen, maar in Nederland is fiscaal alles gunstig geregeld voor huiseigenaren. Het is zonde om die fiscale faciliteiten niet te gebruiken in de financiering. Ze hebben de grond (7 hectare) al gekocht met 10 individuen, er moeten 18 woningen, een broedplaats en landbouw met een bedrijfswoning voor de agrariër komen, ook voor volgende generaties. Dus de mensen met vermogen moeten het ook gaan financieren voor de aspecten die op korte termijn geen geld gaan opleveren.

Dat is een hele puzzel waarbij ze nu tussen CPO en CCO in aan het zoeken zijn. Land uit eigendom halen is een breed verlangen van de vereniging (bijvoorbeeld door middel van CLT), daarna de woningen bouwen met een CPO en de huurwoningen weer anders. Ze zijn nu aan het uitzoeken hoe dat te financieren.

De vereniging heeft geen eigendom, die ligt nu bij 10 particulieren. De bedoeling is dat dit uiteindelijk overgaat naar de vereniging, zonder winst. Vervolgens moet de vereniging gereed worden gemaakt om financiering op te halen. ANBI is niet mogelijk voor een vereniging, ze zijn nu aan het kijken of SBBI wel

mogelijk is. SBBI krijg je niet toegewezen, die moet telkens opnieuw bekeken worden per transactie. Dat betekent minder zekerheid en fiscale voordelen voor donateurs.

Tot slot zijn ze sociocratisch georganiseerd, horizontaal. Er is wel een bestuur van de vereniging maar dat staat op afstand. Ze organiseren zich rondom de eerdergenoemde 4 pijlers. Daarboven hangt een coördinerend collectief dat verantwoording aflegt aan de ALV.

Vragen aan Marcel

Bernard: Ik hoor je hier heel veel opties noemen en veel aspecten aanhalen. Hoe ga je te werk om als groep een keuze te maken?

Marcel: Wij zitten daar nu middenin. We zijn sinds vorig jaar bezig om het bestemmingsplan gewijzigd te krijgen. Dit jaar staat in het teken van hoe we ons organiseren zoals we dat voor ogen hebben. Het uitgangspunt nu zijn hypothecair gefinancierde woningen met de grond apart gefinancierd. Vervolgens kijken we of we kunnen opschuiven naar een collectief. Wanneer investeren we in het verbouwen van de stallen tot broedplaats bijvoorbeeld. We gaan ook een crowdfunding starten voor 7 hectare landbouwgrond die we er nog bij willen hebben. Kopen we dat of bouwen we met dat geld iets? Daar voeren we nu gesprekken over.

Bernard: Daar heb je ankers voor nodig, om die gesprekken te voeren. Dan heb je allerlei verschillende meningen, hoe kom je daar dan uit?

Marcel: Wij gebruiken een sociocratisch besluitvormingsproces. Geen democratie of consensus, dat werkt niet. Hier hebben wij spannende gesprekken over!

Bernard: In je verhaal kwamen veel aspecten naar voren waarvan ik dacht 'dit maakt veel uit voor hoe je je organisatievorm kiest', qua fiscaliteit bijvoorbeeld. Als je particuliere grond gaat overhevelen naar een collectief zal je een flink bedrag aan overdrachtsbelasting moeten betalen.

Marcel: We hebben dat al betaald toen we het kochten en moeten nu voorkomen om dit een tweede keer te betalen. Een SBBI status zou hier kunnen helpen. Of we kunnen het laten lopen via [Grond van Bestaan](#) dat een ANBI status heeft en daarmee vrijgesteld is van overdrachtsbelasting.

Bernard: En als je nou zegt: 'in werkelijkheid doen we wat anders dan we juridisch hebben gedaan'? Dus dan laat je het land zoals het nu is en dan ga je in de praktijk je anders organiseren. Zou dat een (opportunistische) oplossing kunnen zijn?

Marcel: Dan zou dat financieel niet goed lopen want dan hebben die mensen die de grond hebben gekocht niet meer de mogelijkheid om te bouwen, omdat al hun geld in at stuk grond zit.

Bernard: Hoe kies je welke opties je gaat onderzoeken? Daar heb je toch wel kernwaardes voor nodig, ook al zit je nog midden in het besluitvormingsproces.

Marcel: We hebben een document waarin onze kernwaardes staan beschreven en uitgelegd. Wat we beogen te doen is heel helder en daar meten we alles aan af. En verder hebben we een goed netwerk van partijen dat ons hierbij helpt. Steeds meer vormen beginnen zich af te tekenen en financiële partijen beginnen meer interesse te krijgen. Ze noemen dit soort initiatieven al de Derde Bouwstroom, ik verwacht dat, net als de energicoöperaties met de minister bespreken hoe ze de energietransitie gaan doen, wij ook binnenkort in Den Haag aan tafel zullen zitten als we zo door gaan bouwen met zijn allen.

Het woord landgoed viel, maar welke organisatievorm zou dan bij een landgoed passen? Zijn er specifieke voorwaarden om een landgoed te ontwikkelen?

Marcel: Ja daar kijken we naar. We kijken of we het landgoed als zodanig kunnen rangschikken onder de NSW (Natuurschoon Wet), dat zou ook fiscale voordelen geven. Maar dat verhoudt zich moeilijk tot het bouwen van 18 woningen.

Afsluiting door Bernard

Bernard geeft een korte samenvatting van de avond. We hebben gehoord van Freddy die van een CPO via een stichting naar een coöperatie gaat, van Jochem die van een kraakpand een beheercoöperatie maakt (en wie weet in de toekomst een wooncoöperatie) en van Marcel die er nog niet helemaal uit is en schippert tussen een CPO, CCO en andere opties.

We hebben geleerd dat er allerlei aspecten komen kijken bij het kiezen van een vorm, zoals financiering en fiscaliteit. Onderwerpen waarvan het goed zou zijn als daar makkelijker meer kennis over beschikbaar komt. Niet alleen over de pure vormen, maar ook alle varianten. Het is nu voor initiatieven nog moeilijk om daar een weg in te vinden en de juiste keuzes te maken. Dat moet beter gefaciliteerd worden en daar gaan we ons als Cooplinc voor blijven inzetten.

Als er verder nog vragen zijn over dit onderwerp dan kan je altijd Cooplinc mailen: info@cooplink.nl.

De sprekers worden uitgebreid bedankt en tot slot wordt de deelnemers gevraagd om feedback te geven over deze sessie:

“Bedankt organisatie en sprekers: Prachtige Kennisdeelsessie!”

“Hartelijk bedankt voor het delen van ervaringen.”

“Dank jullie wel voor alle informatie!”

“Dank jullie wel, hele diverse ervaringen, mooi inzicht gekregen!”

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.cooplink.nl/word_lid

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