

---

## Cooplinc | Kennisdeelsessie Locatie vinden

Woensdag 29 mei 2024

37 deelnemers

---

Een locatie vinden is niet eenvoudig. Waar liggen kansen voor wooncoöperaties? Wat is de rol van de gemeente? Vanavond diepen we dit onderwerp uit. Een gemeente deelt haar expertise, een expert gaat in op de Taxatierichtlijn wooncoöperaties en het Didam-arrest en tot slot vertelt een wooncoöperatie over haar aanpak.

### Highlights:

- [Hoe kom je goed beslagen ten ijs bij de gemeente?](#)
- [Hoe wordt de waarde van jouw locatie bepaald?](#)
- [3 manieren om een locatie te vinden?](#)

Marijke van Zoelen, bestuurslid van Cooplinc, gaat in gesprek met haar gasten. Dat zijn:

- [Sander Voogt](#), projectleider grondzaken bij de gemeente Amsterdam;
- [Gerben Kamphorst](#), adviseur en projectleider gebiedsontwikkeling én co-auteur van de [Taxatierichtlijn wooncoöperaties](#);
- [Jesse Kloosterhuis](#) van wooncoöperatie [De Jelt](#), die een bouwlocatie zoekt van 6.000 m2.

### Marijke van Zoelen | Cooplinc

Marijke heet iedereen hartelijk welkom: “Vanavond gaat het om het vinden van een locatie. Daarvoor moet je uiteindelijk ook bij de desbetreffende gemeente aankloppen. Het vinden van een locatie is niet eenvoudig, sommige initiatieven zijn er jaren mee bezig en soms geven ze zelfs de moed op. Er is gelukkig ook een kentering gaande. Langzaam zijn er steeds meer gemeenten die coöperatief wonen expliciet in hun beleid hebben opgenomen en deze groepen een helpende hand bieden.

Dit onderwerp vliegen we vanuit drie hoeken aan: 1 vanuit de ervaringen van een initiatief, dat is De Jelt, 2 vanuit een gemeente, daar vertelt Sander Voogt van de gemeente Amsterdam over en 3 vanuit de expert, Gerben Kamphorst, over de ontwikkelingen rondom de taxatie van grond en het Didam arrest.”

## AHA Slides

We polsen welke vragen leven bij de deelnemers, zie hieronder. Veel vragen zijn gericht aan de gemeente, het woord gaat naar Sander Voogt.

### Welke vraag wil je vanavond beantwoord krijgen?

Hoe kun je het proces versnellen?	Wat zijn don't?	Waar moet ik op letten bij aanbod van private partij?
Hoe ga ik het beste te werk om een locatie te vinden?	Handige manieren om een locatie te vinden.	zijn gemeenten 'verplicht' om mee te werken als je n kavel hebt
Hoe bewegen we de gemeente om kavels beschikbaar te maken voor ontwikkeling in eigen beheer?	Is er al beleid bij gemeenten om initiatieven van particuliere woongemeenschappen te honoreren.	Hoe kan de gemeente ons helpen bij het toewijzen van een locatie voor ons initiatief.
Inzicht hoe werkt gemeente	Hoe trekken we de gemeente over de streep om een locatie beschikbaar te stellen?	We zijn benieuwd wat gemeenten kunnen doen om het makkelijker te maken voor coöperaties om locaties te vinden
Waar, wanneer, en door wie wordt uiteindelijk binnen een gemeente besloten wie een bepaalde locatie toegewezen	Hoe kunnen we de gemeente ertoe	

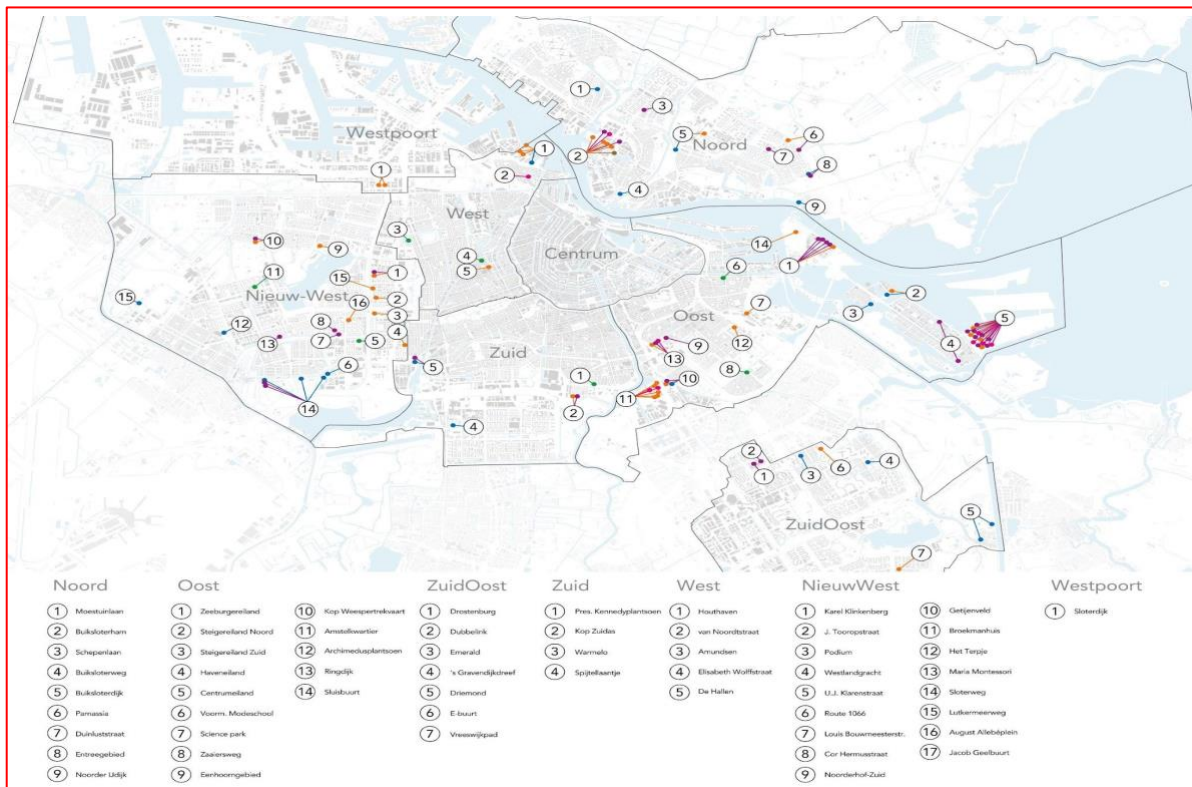
### Welke vraag wil je vanavond beantwoord krijgen?

eigen beheer?	woongemeenschappen te honoreren.	toewijzen van een locatie voor ons initiatief.
Inzicht hoe werkt gemeente	Hoe trekken we de gemeente over de streep om een locatie beschikbaar te stellen?	We zijn benieuwd wat gemeenten kunnen doen om het makkelijker te maken voor coöperaties om locaties te vinden
Waar, wanneer, en door wie wordt uiteindelijk binnen een gemeente besloten wie een bepaalde locatie toegewezen krijgt?	Hoe kunnen we de gemeente ertoe bewegen om een perceel te oormerken als bestemd voor een collectief?	Helpt het de raad te bewerken?
Waarom is zo'n initiatief interessant voor een gemeente?	Is de gemeente Amsterdam bereid de selectieprocedure te delen met andere gemeenten/ initiatieven?	Hoe kan de gemeente een tender zo inrichten dat ons initiatief kansrijk is om de locatie te kunnen ontwikkelen ?

## Sander Voogt | Gemeente Amsterdam

Sander Voogt vertelt vanuit het perspectief van een gemeente en hoe je gemeenten in Nederland kunt aanmoedigen om meer locaties beschikbaar te stellen voor wooncoöperaties. Hoe kun je als collectief goed aanhaken?

Sander werkt bij het team Zelfbouw van Gemeente Amsterdam, waar hij zich voornamelijk concentreert op wooncoöperaties. Er zijn allerlei verschillende vormen van zelfbouw, denk aan CPO, mede-opdrachtgeverschap, individuele zelfbouw of samen in het klein. In de loop der jaren heeft de gemeente behoorlijk wat ervaring opgedaan met al deze vormen van zelfbouw, zoals het kaartje op de volgende pagina laat zien:



## Politieke wil en bestuurlijk commitment

Om met een gemeente in gesprek te gaan, is er politieke wil en bestuurlijk commitment nodig.

Wooncoöperaties kunnen het volgende doen om hun zaak te helpen:

- Maak inzichtelijk dat er vraag is. Als een gemeente niet weet wat de wensen zijn, kunnen ze er ook niet op inspelen. Je kunt bijvoorbeeld aantonen dat er een mismatch is met het aanbod (koop is allemaal te duur, er is een gebrek aan de juiste soort woningen, we kunnen niet terecht bij woningcorporaties).
- Toon je meerwaarde aan: wat wil je bijdragen met je collectief? Hoe relateert dat aan de opgaven van de gemeente? Denk bijvoorbeeld aan betaalbaar wonen, eigenaarschap, buurtverbinding, samenredzaamheid etc.
- Er zijn allerlei mogelijkheden voor participatie. Allerlei beleid wordt gepubliceerd en vaak wordt gevraagd om zienswijzen op beleidsstukken. Je kunt een wethouder laten weten dat je het ergens niet mee eens bent.
- Belangrijk is om je gemeenteraadsleden te kennen. Welke hebben sympathie voor jouw soort initiatief? In de meeste gemeenten is er wel iemand te vinden die gevoelig is voor dit soort woonoplossingen. Praat met die mensen, kijk of zij vragen kunnen stellen aan het bestuur. Met politieke interesse kan je dingen voor elkaar krijgen.
- Uiteindelijk is het de bedoeling dat de politieke wil wordt vertaald naar specifiek beleid voor wooncoöperaties. Je moet weten van de gemeente:
  - Wat is hun visie en ambitie?
  - Is er een financieel stimuleringsbeleid?
  - Worden er locaties voorbereid en hoe zien selectieprocedures eruit?
  - Is er een gemeentelijke projectorganisatie?
  - Is er een goede informatievoorziening? Gemeente Amsterdam werkt bijvoorbeeld samen met Stichting WOON!. Die bieden o.a. cursussen aan om groepen te helpen een plan en visie op te stellen.

Andere instrumenten die een gemeente voor wooncoöperaties kan inzetten zijn:

- Zelfbouwregister/kaartenbak: dat brengt de vraag in beeld en biedt een voorselectie.
- Eigen grond of erfpacht? Als een gemeente de grond uitgeeft in erfpacht, kunnen er eisen gesteld worden aan de bestemming en betaalbaarheid. Zo kunnen gronden makkelijk bestemd worden voor wooncoöperaties. Ook kunnen eisen gesteld worden aan het segment (sociale- en/of middenhuur).
- Huisvestingsverordening: voor wie is de woning toegankelijk, wat zijn de inkomensgrenzen?

### **Landelijk leenfonds**

Het landelijk leenfonds dat hopelijk eind dit jaar het levenslicht ziet, is een mooie impuls om gemeenten uit te dagen om specifiek beleid voor wooncoöperaties te maken en locaties beschikbaar te stellen. BZK moet duidelijk maken waar een gemeente aanspraak op kan maken.

- Het fonds omvat 40 miljoen voor heel Nederland.
- Het is bedoeld om gemeenten in Nederland aan te moedigen om mee te investeren en om specifiek beleid voor wooncoöperaties te maken.

40 miljoen lijkt veel, maar uiteindelijk kun je er niet heel veel woningen van bouwen. Als de gemeente dit benut als het 'stimuleringsdeel', naast het 'bankdeel' (d.w.z. ±70% kunnen initiatieven lenen van de bank), kan er hopelijk impact gemaakt worden met het leenfonds.

### **Andere wetenswaardigheden**

- Je hebt voor- en tegenstanders. Sommige raadsleden zien helaas vooral de beren op de weg en zijn minder bereid om te helpen.
- Amsterdam heeft de afgelopen jaren gepioneerd, samen met partijen in de sector (buiten de comfortzone van de gemeente). Er zijn nu 10 locaties 'in de lucht'.
- Inmiddels is er veel meer duidelijk, de uitvoering is op de rit.
- De gemeente heeft meer begeleidingskosten bij zelfbouw dan bij reguliere woningbouwprojecten.
- De financiële risico's van een gemeente zijn groter dan die van een bank, omdat hun leningen achtergesteld zijn.
- Er is voortdurende kennisontwikkeling over groepen, denk aan een gedegen selectieprocedure, groepen die stabiel zijn, de opgave overzien en vat op de voortgang van het project houden.
- Conclusie van Sander Voogt: Wooncoöperaties hebben veel meerwaarde en de potentie om op te schalen. Hopelijk wordt dit, naast de koop- en huursector, de derde weg waarin mensen zelf kunnen bepalen hoe en met wie zij willen wonen.

### **Vragen aan Sander**

#### **“Wat doe je als er alleen kavels voor woningcorporaties zijn?”**

Wij krijgen te horen dat onze gemeente de gronden moet aanbieden aan corporaties, waardoor er geen kavels beschikbaar zijn voor ons initiatief. Hoe kunnen we dat doorbreken?

*Sander:* Samen met een woningcorporatie kan je ook een mooi project realiseren, maar dan moet je ook maar net eentje treffen die daartoe bereid is.

*Gerben:* De gemeente heeft waarschijnlijk een verplicht quotum vanuit het rijk om aan de minimale hoeveelheid sociale woningbouw te voldoen. De gemeente mag daarnaast beleid

maken voor o.a. wooncoöperaties en CPO, dus aanvullend op corporaties. In jullie specifieke situatie kan het zijn dat ze achterlopen met hun sociale woningbouw en daarmee aan de bak moeten.

#### **“Zijn er voorbeeldvragen voor de raad?”**

Zijn er ‘voorbeeld’ raadvragen beschikbaar, die raadsleden kunnen stellen? Je noemde net dat je raadsleden bereid kunt vinden om vragen te stellen aan het bestuur. Die bereidheid vinden we wel, maar dan weten ze niet welke vragen ze moeten stellen.

*Sande:* Op veel gemeentewebsites kan je complete verslagen terugvinden van bijeenkomsten.

*Gerben:* Er is geen standaardlijstje met ‘goede’ raadvragen. Het helpt als je zelf goed weet wat je wilt en de politieke context kent en dan samen gaat kijken naar wat de juiste vragen zijn. Op het moment dat er een woonvisie gemaakt wordt, of een doelgroepenverordening of een grondbeleid, kan je die stukken doornemen en vragen wat hierin de positie is van de wooncoöperatie.

*Marijke:* Als de bereidheid er is, kun je de vragen samen met een raadsfractie voorbereiden. Mijn ervaring is dat als je zelf goed je punt naar voren kunt brengen bij een politieke partij, zij de juiste vragen wel stellen.

#### **“Waar vind je het gemeentelijk beleid over wooncoöperaties?”**

Op welke plek (in welk document) legt een gemeente specifiek beleid omtrent wooncoöperaties vast? Woonvisie? Bouwverordening? Bestemmingsplannen?

*Gerben:*

Woonvisie (waarom + aantallen en liefst locaties)  
Grondbeleid (locaties, voorwaarden en grondprijzen)  
Huisvestingsverordening/doelgroepenverordening  
Soms ook Treasurybeleid (als je wilt financieren)

#### **“De gemeente wil pas in gesprek als we grond hebben, wat nu?”**

Wij hebben bij twee gemeenten ons projectplan ingediend. Beiden waren ze enthousiast. Maar ze willen niet met ons in gesprek omdat wij niet met een stuk grond komen. Zo wordt het wel erg ingewikkeld, de gemeenten hebben ook zelf weinig grond, veel is in de portefeuille van projectontwikkelaars.

*Gerben:* Als je een wooncoöperatie bent, ben je niet in staat om een hoge grondprijs te bieden. Dat maakt het voor marktpartijen lastig om het aan jou te verkopen, want die hebben voor hoge prijzen grond ingekocht. Het gaat alleen maar werken als de gemeente zegt dat ze alleen met een wooncoöperatie een overeenkomst mogen sluiten. Dan zou het aantrekkelijk kunnen zijn. Dus je moet het spel met de gemeente spelen: de wooncoöperatie moet een plek krijgen in de afspraken die de gemeente met een ontwikkelaar maakt, waarbij van tevoren duidelijk is wat de grondprijzen zijn. Dit noemen ze een anterieure overeenkomst. De andere optie is om zelf op zoek te gaan en dat is in heel Nederland inderdaad erg ingewikkeld.

#### **“Is het erfpachtcanon voor een coöperatie lager dan voor particuliere koop?”**

*Gerben:* De grondwaarde is anders dan particuliere koop. Het canonpercentage (bij voortdurende erfpacht) is niet lager.

## Gerben Kamphorst | Genoeg Ruimte

### Didam arrest

Het Didam arrest in een notendop:

- Vroeger mochten gemeenten hun grond verkopen aan wie zij wilden, mits het voor de marktwaarde verkocht werd.
- De Hoge Raad heeft hier een streep door gezet met het Didam arrest.
- Gemeente moet zich houden aan de Algemene Beginselen van Behoorlijk Bestuur:
  - Als iets schaars is (zoals grond) en je kunt er in redelijkheid van uit gaan dat er meerdere gegadigden zijn, dan moet de verkoop van de grond op een open en transparante manier gebeuren.
  - Je moet motiveren waarom je de grond aan die partij verkoopt (en niet aan een andere gegadigde).
  - Je mag als gemeente een voorselectie doen en bepaalde stukken grond reserveren voor bijvoorbeeld een CPO, woningcorporatie, wooncoöperatie, et cetera.
  - Het hoeft geen aanbesteding te zijn. Elke procedure is goed, zolang die maar eerlijk, open en helder is.

Meer hierover lees je in de [Handreiking](#) die is geschreven door VNG in samenwerking met de RvO.

### Taxatierichtlijn

Platform 31 had een aantal jaren geleden een pilotprogramma voor wooncoöperaties. Dat hield in dat men voor ± 40 uur een procesondersteuner kon krijgen. Gerben was een van de procesondersteuners. Aan het einde van dat programma wilde Platform31 de wooncoöperaties een afscheidscadeau geven. Gerben vroeg zich af: ‘wat is een wooncoöperatie waard, wat is de grond waard en hoe kom je tot die waardebeoordeling?’ en zo werd het idee voor een [Taxatierichtlijn](#) geboren, zodat alle partijen inzicht hebben in de waarde. De richtlijn is een jaar geleden uitgegeven.

### Doel taxatierichtlijn

- Geeft kaders aan allerlei betrokkenen hoe een registertaxateur objectief en onafhankelijk de marktwaarde kan vaststellen.
- Geeft daarbij inzicht in de variabelen die van invloed zijn op de waardebeoordeling en daarmee biedt de richtlijn een handvat voor beleidsmatige keuzes.

### Doelgroep

- Gemeenten
  - Bij grondverkoop
  - Vertaling naar beleid (Woonvisie, Grondbeleid, Verordeningen)
- Corporaties
  - Verkoop vastgoed
- Wooncoöperaties
  - Waardebeoordeling bij verkoop of aankoop
- Nog niet geschikt voor bancaire financiers



## Marktwaaarde

Definitie van marktwaaarde: *“Het geschatte bedrag waartegen een object zou worden overgedragen op de waardepeildatum tussen een bereidwillige koper en een bereidwillige verkoper in een zakelijke transactie, na behoorlijke marketing en waarbij de partijen zouden hebben gehandeld met kennis van zaken, prudent en niet onder dwang.”*

Men denkt vaak dat de marktwaaarde de hoogst haalbare prijs is die een projectontwikkelaar voor een woning kan vragen. Dat is niet waar. De marktwaaarde wordt bepaald door wat erop gebouwd mag worden, de bestemming, de staat van het gebouw, hoe het gebruikt wordt, et cetera. Dus twee identieke woningen, de ene bestemd voor vrije sector huur en de andere voor sociale huur, hebben een andere marktwaaarde.

## Invloed op marktwaaarde

De marktwaaarde van grond bedoeld voor een wooncoöperatie ligt lager dan voor bijvoorbeeld een projectontwikkelaar die koop- of vrije sector huurwoningen wil realiseren, door:

- Splitsingsverbod (woningen kunnen niet afzonderlijk verkocht worden).
- Uitpondverbod (los kunnen verkopen van een woning).
- Geen winstoogmerk (verhandelbaarheid wordt lager als er geen winstoogmerk is).
- Bestemming wonen – wooncoöperatie.
- Beperkingen huurprijs.
- Bepalingen rondom liquidatie.
- Gemeenschappelijke ruimten (soms eisen gemeenten gemeenschappelijk ruimten, maar die kunnen niet helemaal betaald worden uit de huur. Dat betekent dat het gebouw minder waard wordt).

De meest gangbare taxatiemethode voor wooncoöperaties is DCF (Discounted Cash Flow, oftewel kasstromen). Dit wordt berekend op basis van doorexplotatie.

## Vragen aan Gerben

### **“Voor subsidie voor een haalbaarheidsonderzoek is een intentieverklaring nodig.”**

Wij hebben in onze gemeente contact gehad met de fractie van een van de partijen, daaruit is een motie ontstaan. Die is aangenomen door de raad. Er is een regeling dat je voor subsidie in aanmerking komt om een haalbaarheidsonderzoek te doen. Maar daarvoor is een intentieverklaring van de gemeente nodig.

Hoe verhoudt die motie zich tot de intentieverklaring?

*Gerben:* Dan moet er een brief liggen van de gemeente waarin staat dat zij positief staan om planologische medewerking te verlenen voor de locatie die jullie op het oog hebben en dat jullie een serieuze gegadigde zijn om die grond te kopen (in het geval dat de gemeente de eigenaar is). Waarschijnlijk belt de gemeente de provincie en die schakelt een expertteam in.

*Sander:* Wij krijgen die vraag ook weleens als een wooncoöperatie gebruik wil maken van een subsidie, bijvoorbeeld van RVO, dan willen ze ook een dergelijke intentieverklaring. Die gesprekken hebben wij wanneer het initiatief al in de kaartenbak zit en dus door de voorselectie heen is. Dan hebben ze nog geen zekerheid dat er een locatie exclusief voor hen komt, maar voor RVO volstaat dat. Hoe je door die voorselectie komt, verschilt per gemeente.

### **“Waar vind je de regelgeving over overname van boerderijen?”**

Er zijn ook gemeenten die zeggen ‘ga kijken of er eventueel boeren zijn die willen stoppen en hun erf en/of boerderij willen verkopen’. Waar kun je informatie vinden over welke regels er gelden rondom dit soort constructies?

*Gerben:* Er zijn bijna geen wooncoöperaties die dit voor elkaar krijgen omdat veel boerenerven te kostbaar zijn om te kopen. De regels verschillen erg per provincie. Mijn advies is om een planologisch bureau of deskundige in te huren die in die gemeente/regio goed bekend staat en de lokale regelgeving kent.

### **Jesse Kloosterhuis | Wooncoöperatie De Jelt**

De Jelt is ontstaan vanuit een krakende woongroep: 15 jaar geleden begonnen zij als groep vrienden in een kraakpand, inmiddels zijn zij uitgegroeid tot een coöperatie met 50 leden. Ze kraken niet meer, maar hebben nog steeds de wens om samen te gaan wonen.

De groep werkte in samenwerking met de gemeente Utrecht mee aan het bouwen van het Hof van Cartesius, een coöperatieve werkplek. De coöperatie heeft grond van de gemeente kunnen kopen en daar een hof gebouwd waar nu 8.000 m<sup>2</sup> aan werkplekken is voor kleine bedrijven en kunstenaars. Binnen dat project heeft De Jelt een eigen deel ontwikkeld en gebouwd en vanuit daar ontstond de gedachte: ‘zo willen wij ook wonen’.

#### **Woonwens**

De woonwens van De Jelt is om zelf te bouwen. Ze zoeken dus een plek waar zij zelf iets kunnen ontwikkelen. Verdere woonwensen zijn:

- Geen hoogbouw
- Rond de 30 personen
- 17 – 20 woningen
- Sociale huur en middenhuur
- Ook ruimte voor ouderen
- Stuk bio landbouw o.i.d. erbij
- Dicht bij Utrecht

#### **Zoeken op 3 manieren**

De zoektocht naar een locatie kan op drie manieren benaderd worden. De eerste is simpelweg op de markt, bijvoorbeeld via websites als Funda.nl. Dit is eenvoudig en er is veel beschikbaar, maar het nadeel is dat de transacties ook heel snel gaan. Vaak is een locatie binnen zes weken weg: dat geeft een coöperatie niet genoeg tijd om het plan af te krijgen. Dit kan ontmoedigend werken.

De tweede methode is gewoon buiten gaan zoeken, rondfietsen. Zo heeft De Jelt veel gevonden, onder meer een oud schoolgebouw. Helaas verkocht de gemeente dit onderhands door aan een projectontwikkelaar. Ook vonden ze een oud fabrieksgebouw in particulier bezit, ze kwamen ver in de gesprekken met de eigenaar, maar uiteindelijk werd dit het ook niet.



De derde optie is netwerken. Netwerken is een breed begrip, Jesse vertelt wat De Jelt heeft geholpen om zichzelf kenbaar te maken en uiteindelijk zelfs proactief benaderd te worden door grondeigenaren:

- Ontwerp een woondroom en zet het online. Maak een website, flyers, huisstijl en een identiteit.
- Neem de tijd. Probeer dingen, zoek gemeenschappelijke belangen bij belangrijke stakeholders (zie hieronder).
- Werk proeflocaties uit t.b.v. snelheid: ontwikkel proeflocaties en neem zo veel mogelijk hobbels, puur om van te leren. Als er dan een kansrijke locatie beschikbaar komt, weet je al precies welke stappen je moet zetten en bij wie je aan de bel moet hangen.

### **Belangrijke stakeholders**

- Gemeenten, provincies:
  - Het is handig als de gemeente jouw groep al kent. In elk traject, of je grond van een gemeente koopt of van een particulier, moet je de gemeente meekrijgen.
  - Informeer gemeenten, 'stalk' ze. Kijk op LinkedIn wie met jouw project te maken krijgt en benader die.
- Makelaars:
  - Makelaars hebben veel in in stille verkoop, vooral gekke plekken. Bel ze, val ze lastig. Proeflocaties helpen ook.
  - Zorg dat de makelaars in de omgeving jullie project kennen, dan zullen ze ook wel bellen als ze een object hebben dat bij jullie past en lastig in de vrije markt te verkopen is.
- Grondeigenaren:
  - Fiets rond en ga bellen. Handel sociaal strategisch, dus ook gewoon babbelen, houd het gezellig.
- Projectontwikkelaars
  - Leer de belangen van projectontwikkelaars kennen. Moeten zij sociaal bouwen, dan kunnen zij dat samen met jullie wellicht mooier doen. Zodat hun hele project mooier wordt. Duid jullie voordeel, jullie toegevoegde waarde bij de gemeente.
- Banken
  - Zorg dat de bank je kent, dat ze jullie serieus nemen. Als je een locatie vindt, moet je vaak snel kunnen schakelen en met een financieel plan over de brug komen.

### **Resultaat van het netwerken**

Wat heeft dit netwerken De Jelt tot nu toe opgeleverd?

- Gemeenten zijn bekend met hen en zij zijn bekend met gemeenten. Hierdoor kunnen zij snel schakelen.
- Bij allerlei partijen is er vertrouwen in hun professionaliteit.
- Effect op het vinden van locaties. De Jelt wordt benaderd met locaties door:
  - Gemeenten (kleine gemeenten willen vaak wel coöperaties faciliteren, grotere gemeenten hebben dit meestal al vaststaan in hun beleid)
  - Projectontwikkelaar (zij leveren goodwill)
  - Particulieren/ stichtingen

De Jelt is nu al ver gevorderd met een locatie in de Betuwe. Een boer heeft hen benaderd. De boer wil over een aantal jaar wil stoppen maar zijn grond niet zomaar aan een andere agrariër verkopen. Hij wil dat er iets leuks mee gebeurt. Hij wil dat 10 hectare wordt omgezet naar een landgoed en natuurgebied, in ruil daarvoor mag De Jelt daar drie gebouwen neer zetten. Dus de gemeente krijgt er een natuurgebied bij in ruil voor 17 te bouwen woningen op landbouwgrond.

## Conclusie

- Je moet heel veel tijd investeren. De Jelt heeft de eerste 5 jaar elke woensdag de hele dag aan plannen gewerkt en onderzoek gedaan.
- Je moet met hagel schieten, rondfietsen, rondbellen, partijen benaderen op goed geluk.
- Geduld hebben. Vaak zal het traject stranden, dan is het zaak om niet op te geven. Wees erop voorbereid dat het jaren kan duren.
- Zorg dat alle partijen jou kennen, jij hen kent en zo nodig bij elkaar kunt brengen om dingen voor elkaar te krijgen. Hierbij is het belangrijk om te weten wat het gemeenschappelijk belang is van al deze partijen.

## Vragen aan Jesse

### “Wanneer is iets een proeflocatie?”

*Jesse:* Wij zijn met kansarme locaties aan de slag gegaan. Gewoon kijken hoe het werkt, een visueel plan uitwerken, proberen mensen mee te krijgen, ook al is het niet kansrijk. Je moet er niet te zuinig in zijn, elke locatie aangaan. Met hagel schieten en ervan leren.

### “Wat zou jij aanraden aan een groep die niet veel bouw ‘know how’ heeft?”

*Jesse:* Zorg dat je een architect hebt in je netwerk die bereid is om zijn/haar ontwerpen die al af zijn door jullie te laten gebruiken als voorbeeld. Met de afspraak dat jullie met hen in zee gaan als het doorgaat. Je moet andere mensen helpen te snappen wat jij wilt en plaatjes helpen daarbij. Dat kunnen ook plaatjes zijn van andere projecten, het hoeft niet precies te zijn wat je gaat doen, je moet een droom verkopen aan al die partijen. Verdiep je ook in een vroeg stadium in bouwkosten, zodat je een beeld hebt van wat haalbaar is.

*Marijke:* Er zijn ook subsidies voor haalbaarheidsstudies, daar kan je ook de kosten in beeld laten brengen.

*Jesse:* Onze leden betalen allemaal een tientje per maand en van dat geld laten we wel eens plannen visueel uitwerken.

## Onderlinge uitwisseling

### “Wat versta je onder zelfbouw?”

De term ‘zelfbouw’ is vanavond een aantal keer genoemd. Dit is echter een breed begrip. Wat verstaan jullie daaronder, hoe ver gaat dit? Dat bijvoorbeeld de grove bouw wordt neergezet en je het zelf verder afwerkt? Wat wordt door partijen onder zelfbouw verstaan?

*Sander:* Bij ons is de kern van zelfbouw zeggenschap. Dat je zelf bepaalt hoe je wilt wonen, je hebt invloed op het ontwerp en je hebt opdrachtgeverschap. Jullie zijn de opdrachtgever naar partijen toe, bijvoorbeeld de aannemer en architect.

*Jesse:* Wij presenteren onszelf naar buiten ook niet per se als zelfbouw, uiteindelijk zullen wij het project aanbesteden, maar dan wel naar onze eigen bedrijven. Ik denk dat bij veel partijen de term zelfbouw niet zo goed werkt omdat het overweldigend is.

### **“Wat doe je als de buurt tegen is?”**

Wij hebben een stuk grond gekocht, de gemeente was daar ook voor. Vervolgens hebben we een haalbaarheidsonderzoek gedaan en de buurt uitgenodigd om te laten zien wat onze plannen waren. Maar die waren faliekant tegen en gaven aan dat ze tot het uiterste zouden proberen om ons tegen te houden. Het is uiteindelijk niet doorgegaan hierdoor. Hoe voorkom je zoiets, hoe pak je dit het beste aan?

*Leon:* Je moet vanaf het allereerste begin in beeld hebben wie de stakeholders zijn en die kwalificeren in (potentiële) mede- en tegenstanders. Ga met ze in gesprek om erachter te komen wie zij zijn en wat zij wel/niet belangrijk vinden. Dan krijg je een beeld van wat die mensen graag zien op die plek en dat jullie daarop inspelen met het ontwerp en er zo medestanders van maken. Lees ook eens het verslag van de kennisdeelsessie over Omgevingsvisie.

### **“Kun je vooraf inschatten of het zin heeft om tijd en moeite in het project te steken?”**

In Amersfoort is een projectontwikkelaar bezig met een project waar allerlei voorwaarden van de gemeente aan hangen en van de zusters van een kloostergemeenschap die de grond aan de projectontwikkelaar hebben verkocht. Er is een pioniersgroep van toekomstige bewoners gemobiliseerd. Wij worden gevraagd mee te denken over ontwerp, beheer, etc. We zijn nu aan het toetsen of een wooncoöperatie mogelijk is binnen de ontwikkeling die al gaande is. In relatie tot de taxatienorm, hoeveel tijd en energie gaan wij nu als pioniers hierin steken om te kijken of dit haalbaar is? Hoe loopt die berekening? Hoe krijg je daar snel zicht op?

*Gerben:* Er zijn drie dingen die je moet doen. Speel een slim spel met de gemeente. Wat voor woningen wil de gemeente, ga met ze aan tafel en speel daarop in. Hetzelfde geldt voor de ontwikkelaar, die zich ook aan bepaalde voorwaarden moet houden. Tot slot moet je voor jezelf het sommetje maken, kan je het financieren, wil je dat wel? Ik zou beginnen met het sommetje. Het is zonde van ieders tijd als je van alles doorspreekt en het blijkt dat je het helemaal niet kunt betalen. Als je dit zelf niet kunt, kan je er iemand voor inhuren.

## **Afsluiting**

Dank aan de sprekers en de deelnemers voor alle bijdragen. Meer weten? Beluister ook eens de [5<sup>e</sup> Wooncoöperatie Podcast](#) van Cooplink, die gaat over waardebeoordeling van grond.

## 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.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!**