
Cooplinc | Kennisdeelsessie Collectieve Financiering

Woensdag 22 oktober 2025

69 aanmeldingen

Een gebouw kopen of bouwen als groep is een grote stap. Hoe financier je dat samen? Welke financieringsbronnen kun je aanboren? Waar moet je op letten? De kennisdeelsessie van woensdag 22 oktober 2025 gaat in op deze vragen.

Highlights:

- Hoor meer over een *slimme financieringsmix* met eigen inbreng, bankleningen, subsidies én impactinvesteerders.
- Ontdek dat financiële keuzes nu al invloed hebben op de *toekomstige betaalbaarheid* van je project.
- Begrijp hoe *afspraken uit het verleden* tot onverwachte herfinancieringsdruk kunnen leiden—en hoe je daar als collectief op kunt anticiperen.

Clemens Mol | Cooplinc

Clemens Mol, een van de grondleggers van Cooplinc en senior adviseur wooncoöperaties bij [!Woon](#), heet de deelnemers welkom en kondigt de sprekers aan. Dat zijn.

- Jelle Don van [Wooncoöperatie De Torteltuyn](#) in Amsterdam
- Samuel Glismann van [Woonvereniging A.R De Brons](#) in Nijmegen

Clemens leidt de avond in. Hij vertelt dat een goede visie van wezenlijk belang is bij de financiering van je project en gaat in op:

- *Het begrip pizzafinanciering:*
de financieringsmix is opgebouwd uit 'pizzapunten' van verschillende inleggers.
- *De bank financiert pas als het project 'heet' is:*
Dat betekent als de grond is toegekend, de bouwvergunning is verleend en de aannemingsovereenkomst is getekend.
- *De kansen die het landelijke revolverend leenfonds brengt:*
60 miljoen is gereserveerd in de rijksbegroting voor een leenfonds, dat de planfase en de realisatiefase van wooncoöperaties gaat financieren. SVn is de beoogde fondsbeheerder.
- *Crowdlending? Verdiep je in de regelgeving WTF en Wwft*
Een obligatie mag je formeel geen lening noemen, er kan een prospectusplicht gelden en het is slim om een brochure te maken. Zie verslag [kennisdeelsessie Crowdfunding](#).

Jelle Don | De Torteltuin

Jelle Don is niet alleen mede-initiatiefnemer van De Torteltuin, maar is ook professioneel actief als adviseur op het gebied van collectieve financiering voor wooncoöperaties. In zijn presentatie deelt hij inzichten vanuit zijn dubbele rol: als toekomstige bewoner én als deskundige. Hij vertelt hoe het hen gelukt is om De Torteltuin – een wooncoöperatie in aanbouw op Centrumeiland (IJburg, Amsterdam) – financieel rond te krijgen.

De wooncoöperatie

De Torteltuin wordt een wooncoöperatie van 40 huurwoningen waarvan 12 sociale huur, georganiseerd in vier woongroepen (clusters) van elk 10 woningen. Elke cluster wordt op termijn zelfbeheerder van het eigen complex. Ca. 30% van het oppervlak is collectief, o.a. met een podiumruimte, muziekstudio, klusruimte, logeerkamer en gemeenschappelijk park. De totale bouwkosten bedragen ongeveer € 12,7 miljoen. De oplevering is gepland voor medio 2026. Er is geen (project)ontwikkelaar bij betrokken; het project is volledig vanuit de coöperatie opgezet, met hulp van een professionele architect, aannemer en andere adviseurs.

Van onhaalbare naar haalbare businesscase

In 2022 gooide de oorlog in Oekraïne roet in het eten: stijgende bouwkosten en rentetarieven maakten de oorspronkelijke businesscase onhaalbaar. In 2023 vonden ze nieuw perspectief dankzij kostenbesparing door zelfwerkzaamheid én nieuwe geldstromen van impactinverteerders. Ze besloten een complexe maar robuuste financieringsmix te bouwen, die bestond uit een combinatie van eigen inbreng, subsidies, leningen en obligaties

De financieringsmix

Jelle licht toe dat De Torteltuin geen traditioneel model volgt. Omdat ze geen eigen vermogen of grond hadden, moesten ze creatief en collectief financieren. De financieringsmix bestaat uit meerdere componenten:

Bron	Bedrag
Eigen inleg bewoners	€ 136.000
Subsidies en donaties	€ 148.000
Impactleningen (4 fondsen)	€ 2.500.000
Gemeente Amsterdam	€ 2.000.000
Rabobank (hypotheckair)	€ 7.500.000
Obligatiecampagne (crowdlending)	€ 500.000
Totaal	€ 12.784.000

Impactinvesteerders

Een sleutelrol in hun financiering is weggelegd voor vier impactinvesteerders. Zij staken niet alleen geld in het project, maar ondersteunden het ook inhoudelijk:

- [Katalys](#):
vanwege het versterken van sociale cohesie en de buurtfunctie van het park.
- [Iona Stichting](#):
geïnteresseerd in het 'uit de markt halen' van gebouwen en het creëren van ruimte voor kunstbeoefening.
- [Duurzaamheidsfonds Amsterdam](#):
steunde duurzame installaties zoals PVT-panelen en ventilatie-WTW.
- [Rabobank Impactfonds](#):
destijds nog in oprichting, met focus op meerdere maatschappelijke transities.

Deze investeerders werden deels aangetrokken dankzij het netwerk van bewoners zelf, en door de maatschappelijke positionering van het project.

Obligatiecampagne (crowdlending)

De Torteltuinen zette een obligatiecampagne op als aanvulling op de reguliere leningen:

- Inleg vanaf € 250 per obligatie
- Twee opties:
 - 2 jaar looptijd: € 50.000 opgehaald
 - 10 jaar looptijd: € 500.000 opgehaald
- Rente: 3%
- Organisatie: in eigen beheer, met melding bij de AFM
- De campagne werd gesteund door ambassadeurs, zoals bewoners, sympathisanten en andere netwerkcontacten
- De campagne bleek niet alleen financieel, maar ook communicatief waardevol: het zorgde voor draagvlak, bekendheid en betrokkenheid

Tips uit de praktijk

- Zoek vroeg contact met zowel de gemeente als banken – zij zijn vaak bereid mee te denken, maar hebben tijd nodig.
- Zet een financieel solide plan op papier, inclusief risicoanalyses en exploitatiemodellen.
- Gebruik de kennis van andere projecten en adviseurs: De Torteltoinen heeft veel geleerd van eerdere initiatieven in Amsterdam.
- Investeer in een goede relatie met een jurist en een financieel expert – dit is geen luxe maar een noodzaak.
- Zelfwerkzaamheid bleek cruciaal om de kosten te drukken. Niet alleen in bouwvoorbereiding, maar ook in projectontwikkeling.
- De combinatie van geldstromen (obligaties, bank, gemeente, impactfondsen) vroeg om zorgvuldig financieel management.
- Scherp profileren richting impactinvesteerders loont — als je kunt aantonen dat jouw project bijdraagt aan sociale en ecologische waarden.

- Goede communicatie richting (potentiële) geldverstrekkers is essentieel, ook als het gaat om onzekerheden of vertragingen.

“Wat ik vooral zou willen meegeven: begin zo vroeg mogelijk met het opbouwen van je financieringsmix en ga er niet vanuit dat één potje het hele project dekt. Je hebt echt meerdere bronnen nodig en veel doorzettingsvermogen.” – Jelle Don

Vragen aan Jelle

Op welk moment hadden jullie de eigen inleg van €136.000 daadwerkelijk bij elkaar?

Die hebben we op dit moment nog niet helemaal binnen. In ons prospectus staat wel dat we dat bedrag zouden inleggen, maar niet dat het er ook al daadwerkelijk was. Formeel is dat niet correct. Andere financiers gaan er namelijk van uit dat je die eigen inleg daadwerkelijk inbrengt. Het is eigenlijk verplicht om dat geld beschikbaar te hebben op het moment van financial close, dus vóórdat je de hypotheek bij de bank afsluit of begint met bouwen. Omdat we nog niet alle leden hebben, is dat bij ons niet helemaal gelukt. Daardoor kan de bank besluiten minder te financieren. Transparantie hierover is heel belangrijk.

Hoe gingen jullie dan toch al naar de notaris en konden jullie al een hypotheek afsluiten?

De bank stelt wel allerlei voorwaarden aan het verstrekken én aan het opnemen van de hypotheek. Ze willen het risico zo laag mogelijk houden, dus ze willen dat al het andere geld (zoals de eigen inleg) eerst geïnvesteerd is. Gelukkig zat er wat rek in de begroting, waardoor we op het laatste moment nog extra obligaties konden uitgeven. Daardoor konden we toch verder.

Hoeveel obligaties hebben jullie uiteindelijk uitgegeven?

In totaal hebben we voor €550.000 aan obligaties uitgegeven. Daarvan was €50.000 al in de planfase nodig, bijvoorbeeld voor voorfinanciering van ontwerp- en advieskosten. Die gaan we binnenkort aflossen, onder meer met een nieuwe ronde obligaties met een looptijd van 10 jaar.

Samuel Glismann | AR De Brons

Sam trapte zijn presentatie af met een korte schets van A.R. de Brons, een woonvereniging in Nijmegen-West met vijf woningen aan de Bronsgeeststraat. In totaal wonen er 24 mensen, elk huis heeft een eigen keuken, badkamer en 1–2 wc's. De bewoners delen ook een grote gemeenschappelijke tuin. De kamers zijn niet groot (13–18 m²), maar de combinatie van privé- en gemeenschappelijke ruimtes komt neer op ongeveer 23 m² per persoon

De vereniging kent een duidelijke structuur met commissies voor o.a. klussen, tuin, feesten en herfinanciering, en houdt twee keer per jaar een ALV.

Ontstaan en opbouw

De vereniging is voortgekomen uit de krakersbeweging in de jaren 80. De gemeente Nijmegen ondersteunde destijds legalisatie via bankgaranties. Aanvankelijk viel A.R. de Brons onder een grotere groep van 14 huizen verspreid door de stad, maar in 1998 is dit opgesplitst in drie kleinere verenigingen om betrokkenheid te vergroten

De uitdaging: statutaire afrekening na 30 jaar

Een belangrijk knelpunt ontstond door een bepaling in de statuten: op 31 december 2020 moest een eindafrekening plaatsvinden met alle oud-leden op basis van het saldo van bezittingen en schulden. Dit betekende concreet dat oud-leden – afhankelijk van de duur van hun lidmaatschap – recht hadden op een deel van de overwaarde. Deze bepaling was in de jaren 90 vastgelegd om te voorkomen dat latere bewoners ‘gratis’ in een afbetaald pand zouden wonen, maar leidde nu tot grote financiële en juridische complicaties

Het grootste risico: een volledige afrekening op basis van de taxatiewaarde zou tot een meer dan verdubbeling van de woonlasten leiden.

Slimme interpretatie: maximale huur als uitgangspunt

Na jarenlang juridisch en strategisch overleg is het de vereniging gelukt om een andere lezing van de statuten af te dwingen: op basis van het artikel over redelijke woonlasten mocht in plaats van de taxatiewaarde een puntenhuur op basis van het WWS (Woningwaarderingssysteem) worden gebruikt. Dat zorgde voor een veel lager uitgangspunt voor de hypotheek, en dus ook lagere uitkeringen aan oud-leden. De nieuwe huur kwam uit op gemiddeld €330 per maand – circa 30% hoger dan voorheen, maar acceptabel.

De herfinanciering: een hobbelig proces

Het herfinancieringstraject liep van 2017 tot 2024 en kende vele hindernissen:

- *Juridische toetsing:*
Notaris Hekkelman voerde een due-diligence uit voor de financierende partij (GLS Bank).
- *Statutenaanpassing:*
A.R. de Brons werd lid van [VrijCoop](#) en werkte nieuwe statuten uit. De kosten voor notariswerk en statuten kunnen oplopen tot €20.000, aldus Sam.
- *Financiering via GLS Bank (Duitsland):*
Omdat geen enkele Nederlandse bank bereid was te financieren, is gekozen voor GLS Bank. Maar ook deze partij stelde als voorwaarde dat 100% van de oud-leden akkoord moest geven – een forse opgave, want dat betrof meerdere verenigingen.
- *Lobby & communicatie:*
Er is intensief campagne gevoerd onder oud-leden en zelfs contact gezocht met de media.
- *Verzekering tegen toekomstige claimrisico's:*
De bank eiste dat een situatie zoals deze zich niet opnieuw kon voordoen. A.R. de Brons heeft zich daarom aangesloten bij [VrijCoop](#), een Nederlands initiatief naar Duits voorbeeld ("Nicht-zurück-in-den-Markt"), waarbij woongroepen elkaar controleren op naleving.

Resultaat

- Taxatiewaarde huizen: € 2,1 miljoen
- Hypotheekbedrag: € 1,1 miljoen
- Rente: 4,65%
- Nieuwe maandhuur: € 330 per persoon
- Definitieve afronding: maart 2024

Sam noemt het een complex en leerzaam traject, dat dankzij brede steun van de bewoners en hun commissies tot een goed einde is gebracht.

Lessons learned en vervolg

De ervaring met de herfinanciering heeft geleid tot de oprichting van het Netwerk Nijmeegse Woonverenigingen (NNW). Dit netwerk faciliteert:

- Kennisdeling en standaardisatie
- Lobby richting banken en gemeenten
- Emotionele ondersteuning tussen woonverenigingen

Binnenkort moeten volgens Sam nog zeker 30 andere Nijmeegse woonverenigingen een soortgelijk traject doorlopen.

Reflectie door Clemens Mol op Samuels verhaal en bredere lessen

Clemens bedankte Sam voor zijn presentatie en benadrukte het verschil tussen dit voorbeeld en het verhaal van De Torteltuinen eerder in de sessie. Waar dat project ging over nieuwbouw en financiering vanaf de grond, laat het verhaal van Sam juist zien wat er kan gebeuren als de afspraken over eigenaarschap en financiële verantwoordelijkheden niet goed zijn vastgelegd bij aanvang van een wooncoöperatie. Dat kan leiden tot juridische procedures en complexe herfinancieringstrajecten, zoals bij A.R. de Brons in Nijmegen.

Clemens verwees ook naar een ander actueel geval in Nijmegen, waar [Woonvereniging WTP](#) door voormalige bewoners is gedagvaard. Daar loopt op het moment een crowdfundingcampagne, waarbij men probeert 200.000 euro op te halen tegen 3% rente. Daarna gaf hij een aantal algemene adviezen aan de deelnemers:

- Schakel altijd een financieel deskundige in bij het opzetten of doorstarten van een wooncoöperatie.
- Zorg dat binnen je collectief meerdere mensen goed begrijpen wat de financiële keuzes zijn en wat daarvan de implicaties zijn voor de toekomst.
- De keuzes die je nu maakt hebben direct invloed op de huurprijzen en betaalbaarheid op lange termijn.
- Een adviseur kan je daarbij helpen, maar de verantwoordelijkheid en de gevolgen liggen uiteindelijk bij het collectief zelf.

In gesprek met deelnemers

Meefinancieren met overwaarde – hoe regel je dat?

Ko Donk van wooncoöperatie De Binnenhaven vroeg zich af hoe je mensen die hun huidige woning met overwaarde verkopen, kunt laten meefinancieren in een wooncoöperatie. Hij noemde het idee van een compensatieregeling, waarbij iemand geld inlegt (bijvoorbeeld €300.000) en in ruil daarvoor (tijdelijk) geen huur hoeft te betalen.

Jelle (De Torteltuin) herkende dit vraagstuk en legde uit dat zulke situaties vragen om een overbruggingsconstructie: het geld moet beschikbaar zijn bij start bouw, terwijl de nieuwe woning nog niet bewoonbaar is. Dat betekent dat je al moet verkopen vóór je erin kunt trekken — en dus tijdelijk elders moet wonen. Sommige bewoners van de Torteltuin hebben dit opgelost met een overbruggingskrediet, bijvoorbeeld via Rabobank. Die bieden financiering van start bouw tot een halfjaar na oplevering.

Over de compensatieconstructie merkte Jelle op dat het juridisch en financieel best kan — je zou rente en huur met elkaar kunnen verrekenen — maar dat je moet opletten met de weinig financiële ruimte in betaalbare wooncoöperaties. Een hoge rente kunnen ze niet bieden; 3% is meestal het maximum. Jelle adviseerde dus om goed vast te leggen hoe de compensatie eruitziet én wat dat betekent voor zeggenschap van bewoners: wie veel geld inlegt en geen huur betaalt, moet niet automatisch extra invloed krijgen. Een manier om dat te structureren is het oprichten van een aparte financiersvereniging. Cooplink wijst op het voorbeeld van [Ebbingehof](#) in Groningen.

Gerelateerde documenten uit de chat:

- Verslag [kennisdeelsessie 'Eigen inleg'](#) met Ebbingehof
- Rapport ['Verkenning mogelijkheden en belemmeringen voor wooncoöperaties met beperkte vermogensopbouw'](#) (over vermogensklem)

Gemeente werkt niet mee: “We lopen vast op voortraject”

Rick van initiatief Op Hoop van Zegen vertelde over een ander knelpunt: ze willen een subsidie aanvragen van de provincie Gelderland, maar daarvoor moet de gemeente eerst een intentieverklaring of kavel toezeggen. Die wil daar alleen aan meewerken als het plan al concreet is — wat juist zonder subsidie niet van de grond komt. Een klassiek kip-ei-probleem.

Clemens raadde aan om bij de gemeenteraad of raadscommissies in te spreken, bijvoorbeeld bij de commissie Wonen of Ruimtelijke Ontwikkeling. Daar kun je jouw plan onder de aandacht brengen en duidelijk maken dat er landelijke middelen aankomen die jouw initiatief minder risicovol en beter financierbaar maken.

Ook wees hij op het belang van timing: als de gemeente nu kavels uitgeeft, kun je je beroepen op het op handen zijnde landelijk fonds (lees verder).

Het landelijk leenfonds

Wat is de stand van zaken rond het aangekondigde landelijk [wooncoöperatiefonds](#)? Clemens legt het als volgt uit:

- Het fonds is aangekondigd in de rijksbegroting (60 miljoen euro), maar de uitwerking is nog in de maak. Er komt nog een formele brief van het ministerie.
- De verwachting is dat het een soort loketfonds via SVn wordt. Coöperaties kunnen daar straks tot 95% van hun financiering aanvragen. Je moet dus altijd iets aan eigen inleg of aanvullende financiering hebben.
- Groot voordeel is dat je dan niet meer naar meerdere instanties hoeft voor verschillende delen van je financiering, zoals nu vaak bij bank én fonds.

Tip van Clemens: als jouw gemeente twijfelt aan het bestaan van dit fonds, verwijst dan naar de rijksbegroting of de uitvraag van het ministerie. Het is niet zomaar een idee van een paar enthousiastelingen, maar kabinetsbeleid.

Andere vragen en opmerkingen

- Saskia (Wonen in Den Andel) vroeg via de chat naar de hypotheekrente die De Torteltuyn betaalt:
 - Antwoord van Jelle: 4,1% rente over de eerste 6 miljoen (groenkorting) en 4,7% over het resterende deel van 1,5 miljoen.
- Monique (Samenhuizen ZH) vroeg of je bij de Rabobank een hypotheek alleen krijgt als je ook een bankrekening bij hen opent. Antwoord van Clemens: ja, meestal is dat een voorwaarde, omdat de huurbetalingen via die rekening moeten lopen.
- Is die 5% eigen inleg een minimum? Clemens bevestigde dat: ja, 5% is het minimale eigen vermogen dat je moet kunnen aantonen (via inleg, giften of schenkingen).
- Zijn er wooncoöperaties die bouwen in een boerenschuur? [De Leef en Groei Hoeve](#) en [Ooi Ooi](#) zijn mogelijke voorbeelden.

Afsluiting

Clemens (Cooplink) vat samen: Collectieve financiering is ingewikkeld omdat banken nooit 100% financieren. Daarom moet je altijd op zoek naar aanvullende bronnen: eigen inleg, subsidies, fondsen, obligaties, giften. Maak goede afspraken over het eigenaarschap op lange termijn, met name na aflossing van de leningen.

Clemens bedankt namens Cooplink alle sprekers en deelnemers voor hun bijdragen.

Hartelijk dank aan de sprekers en deelnemers voor hun bijdragen!

Dit verslag is met hulp van AI opgesteld. Mis je informatie? Heb je vragen?

Mail dan naar info@cooplink.nl.

Tot slot... mogen we je iets vragen?

Ben je blij met de informatie die je in dit verslag vindt? Wil je Cooplink 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

DONEER

Word ook lid van Cooplink!

www.cooplink.nl/word_lid

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