
Cooplink | Kennisdeelsessie Doorstarten als wooncoöperatie

Dinsdag 18 november 2025

15 aanmeldingen

Als bestaande groep een doorstart maken als vastgoedcoöperatie? Waarom doen anderen dat? Twee groepen vertellen over hun doorstart als vastgoedcoöperatie. De ene groep staat op het punt om woningen over te kopen van de woningcorporatie. De andere groep moet de eigen panden herfinancieren. Ontdek het hoe en waarom! Leer tips van experts en ervaringsdeskundigen in deze kennisdeelsessie.

Highlights:

- **Van huurder naar eigenaar: "Krakers worden kopers"** Een voormalig kraakpand koopt na veertig jaar hun pand van de woningcorporatie. Een historisch moment voor deze broedplaats van kunst, activisme en gemeenschap.
- **Herfinancieren of doorstarten? De strijd om autonomie** Woongroep kiest na dertig jaar voor een doorstart als wooncoöperatie. *"We willen geen investeringsobject zijn, maar zelf de regie over ons thuis behouden."*
- **De realiteit: vijf jaar onderhandelen, statuten herzien en financiering regelen** Een doorstart als wooncoöperatie is geen snelle oplossing. Het vraagt om doorzettingsvermogen, creativiteit en een sterk netwerk – maar de beloning is groot.

Bernard Smits | Cooplink

Bernard Smits, bestuursvoorzitter van Cooplink, opent de sessie met een vraag die bij veel groepen speelt: *Waarom zou je als bestaande groep de sprong wagen en doorstarten als wooncoöperatie?* Het is geen theoretische kwestie. Aan de (digitale) tafel zitten mensen die er middenin zitten: groepen die hun pand willen kopen van een woningcorporatie, woonverenigingen die na dertig jaar hun hypotheek moeten herfinancieren, of collectieven die gewoon meer regie willen over hun eigen woon- en leefomgeving.

De paraplu van de woningcorporatie

Veel groepen zitten nu nog onder de 'paraplu' van een woningcorporatie – als beheercoöperatie, centraal woonproject of woonvereniging. Dat betekent: huurcontracten, regels over toewijzing, huurgrenzen en onderhoud die niet altijd aansluiten bij wat de groep zelf wil. Je bent afhankelijk van wat de corporatie bepaalt, schetst Bernard. Maar wat als je die regels niet meer wilt? Wat als je zelf wilt bepalen hoe je woont, wie erbij komt, en hoe je het onderhoud regelt? Dan kun je overstappen naar een wooncoöperatie, waarbij het collectief zelf eigenaar wordt van het vastgoed. Geen BTIV-

regels meer die voorschrijven wie er mag wonen, geen vastomlijnd huurbeleid, maar wel volop verantwoordelijkheid.

Vier routes naar zelfstandigheid

Bernard schetst vier typische situaties waarin groepen de overstap overwegen:

- **Van beheercoöperatie naar eigenaar:** Nu huurt je collectief van de corporatie, straks koopt je collectief het pand en ben je zelf verantwoordelijk – voor de huren, het onderhoud, *alles*.
- **Centraal woonproject:** Individuele huurcontracten met een collectieve laag eroverheen. Ook hier geldt: als je de stap zet, verdwijnen de corporatieregels en komt het beheer volledig in handen van de groep.
- **Woonvereniging:** Na dertig jaar is de hypotheek afbetaald, maar dan blijkt: alle oud-bewoners hebben recht op een deel van de overwaarde. Wat doe je? Herfinancieren tegen huidige marktprijs? Of juist nu overstappen naar een coöperatiemodel, zodat je over dertig jaar niet opnieuw voor dezelfde keuze staat?
- **CPO-groepen:** Collectief bouwen met individueel eigendom is één ding, maar wat als je eigenlijk *samen* eigenaar wilde zijn? Dan kun je alsnog kiezen voor een wooncoöperatie – al is dat een flinke stap, want je levert je individuele eigendomsrecht in.

Meer vrijheid, meer verantwoordelijkheid

De voordelen zijn duidelijk: zelf bepalen hoe je woont, wie erbij komt, en hoe je omgaat met onderhoud en huurverhogingen. Maar het is niet alleen maar rozengeur, waarschuwt Bernard. Je wordt zelf verantwoordelijk voor alles waar de corporatie zich nu nog over buigt. Geen subsidiepotjes, geen vastomlijnde procedures – maar ook geen beperkingen meer op wie je wel of niet toelaat, of hoe je de huren indeelt.

Twee verhalen uit de praktijk

Om het concreet te maken, zijn twee sprekers uitgenodigd die midden in zo'n transitie zitten:

- **Mickey Steijaert** deelt de ervaringen van de Nijmeegse woongroep Naast de Fietsenmaker, die na dertig jaar voor de keuze staat: door onder de vlag van een andere partij of juist nu overstappen naar een coöperatie, om ook toekomstige generaties vrijheid te geven.
- **Jolien Geerlings** vertelt hoe De Grote Broek – een voormalig kraakpand in Nijmegen – de koop van hun pand voor 1,5 miljoen euro probeert te regelen. *"Krakers worden kopers,"* kopten de kranten.

Het is een keuze met gevolgen, benadrukt Bernard. Maar voor wie het past, biedt het een kans om echt zelf de regie te pakken.

Mickey Steijaert | Naast de Fietsenmaker & Netwerk Nijmeegse Woonverenigingen

Mickey Steijaert vertelt niet zomaar een verhaal over een doorstart. Hij deelt een zoektocht – een proces van vijf jaar lang piekeren, onderhandelen en hoofdbrekens over de toekomst van woongroep Naast de Fietsenmaker in Nijmegen. *"Het is super-actueel voor ons,"* begint hij. *"We zitten midden in een lang proces van herfinanciering en omvorming. En eerlijk gezegd: het is nog niet eens klaar."*

De uitdaging: een statuut dat om zeep helpt

De woongroep bestaat sinds 1992 – een van de vele verenigingen die in de jaren '80 en '90 werden opgericht om betaalbaar en gemeenschappelijk wonen mogelijk te maken. Nu, dertig jaar later, dreigt hun eigen statuut roet in het eten te gooien. In hun statuten staat dat aan het einde van de hypotheeklooptijd – ook weer dertig jaar – een verrekening moet plaatsvinden met alle oud-bewoners, legt Mickey uit. De waarde stijging van het pand wordt dan uitgekeerd aan iedereen die er ooit heeft gewoond. Klinkt logisch, maar het betekent dat ze nu een pand bezitten dat veel meer waard is dan toen ze het kochten. En als ze dat zo doorzetten, wordt het een investeringsobject – terwijl zij gewoon een mooie, betaalbare woonplek willen behouden.

Het probleem? De afrekening dreigt de groep uiteen te rijten.

- Een van de panden heeft al besloten dat ze niet meedoen. Ze verkopen het pand en verdelen de opbrengst onder de oud-bewoners. Voor Mickey en de anderen voelt dat als verraad. *"Dan ben je die woonplek kwijt. En dat is nou juist wat we willen voorkomen."*
- De andere panden willen door – maar hoe? Ze zitten al vijf jaar in dit proces. Het is een hoofdpijndossier.

Waarom dan een wooncoöperatie?

Mickey somt de motieven op – en die gaan verder dan alleen de financiering.

1. Financiële vereisten van banken

- Sommige financiers eisen dat ze die afrekening uit de statuten schrappen. En dat kan alleen als ze overstappen naar een wooncoöperatie.
- Triodos en Rabobank zijn gestopt met financiering aanbieden aan de Nijmeegse woonverenigingen. Ze zijn weer in beeld als we doorgaan als vastgoedcoöperatie.

2. Een bewezen model

- Er zijn al woonverenigingen die deze stap hebben gezet. Dat geeft vertrouwen: het kan, het is gedaan, en ze hoeven het wiel niet zelf uit te vinden.
- Een Nijmeegse woonvereniging ging hen voor en toonde aan: Het is haalbaar. En het past beter bij wat ze eigenlijk altijd al wilden.

3. Voorkomen van een 'gratis woning'

- Stel, ze schrappen die afrekening niet. Dan kunnen mensen over dertig jaar bijna gratis in het pand wonen – en dat is nooit de bedoeling geweest.
- Het statuut was bedoeld om eerlijk te zijn, maar het dreigt nu de groep uit elkaar te drijven. *"We willen geen investeringsobject zijn. We willen een woonplek behouden."*

4. Aansluiten bij een brede beweging

- Als wooncoöperatie kunnen ze hun vermogen inzetten voor nieuwe projecten – bijvoorbeeld via [VrijCoop](#), een netwerk van wooncoöperaties.
- Het idee: *"Wat we opbouwen, blijft binnen de beweging."* Dat past veel beter bij hun idealen dan geld uitkeren aan oud-bewoners.

De obstakels: wat komt erbij kijken?

Mickey is eerlijk: "Het is niet allemaal rozengeur." Hij noemt een paar potentiële struikelblokken:

- **Extra werk – en veel papierwerk**
 - Ze steken nu veel tijd in de herfinanciering. En dan komt er nog een laag bij: statuten herzien, een vastgoedvereniging oprichten...
 - Gelukkig kunnen ze leunen op voorbeelden van andere groepen. *"We hoeven niet alles zelf uit te zoeken."*
- **Verlies van zeggenschap**
 - Als ze aansluiten bij [VrijCoop](#), komt het vastgoed in een aparte vereniging. Dat betekent dat ze niet meer alleen beslissen over hun pand.
 - Maar het neemt ook risico's weg. Wat als over twintig jaar iemand besluit om alles te verkopen? Dit model voorkomt dat.
- **Onzekerheid over de toekomst**
 - *"We weten niet wie hier over tien jaar woont. Maar we willen wel zeker weten dat onze woonplek blijft bestaan – en dat is nu niet gegarandeerd."*
 - De wooncoöperatie biedt **continuïteit**. Het is een manier om deze plek veilig te stellen, voor hen en voor toekomstige bewoners.
- **De emotionele kant**
 - Het voelt raar om af te zien van die afrekening. Sommige mensen kijken ernaar uit – ook al is het pas over dertig jaar.
 - Maar voor hen weegt het behoud van de woonplek zwaarder. Ze wonen in een prachtig pand, midden in Nijmegen. Dat is onbetaalbaar op de vrije markt. Dat willen ze niet kwijt.

De keuze: doorzetten of verkopen?

Mickey benadrukt dat er alternatieven zijn. Je kunt als woonvereniging je statuten aanpassen, zodat verkoop niet zomaar kan. Maar dan blijf je wel zitten met die onzekerheid: wat als het misgaat? De wooncoöperatie biedt structuur en zekerheid – en sluit aan bij een grotere beweging. "We hoeven het niet alleen te doen. Dat is een geruststellende gedachte."

Een netwerk dat helpt

Mickey sluit af met een tip voor andere groepen: "In Nijmegen hebben we een informeel netwerk van woonverenigingen. We wisselen kennis uit, helpen elkaar met statuten, en delen ervaringen. Dat maakt het proces een stuk dragelijker." En voor wie meer wil weten: "Op 28 februari organiseren we een bijeenkomst over herfinanciering en doorstarten. Iedereen is welkom – ook als je niet in een woonvereniging woont."

Tot slot

"We willen geen investeerders zijn. We willen gewoon een mooie plek om te wonen – nu en in de toekomst. De wooncoöperatie helpt ons om dat veilig te stellen."

Jolien Geerlings | De Grote Broek

De Grote Broek was een kraakpand sinds 1984, midden in Nijmegen. Nu, veertig jaar later, staan de bewoners op het punt om het pand eindelijk zelf te kopen. Het is de vierde poging in de geschiedenis van de vereniging. *"Deze keer gaat het lukken."*

Een broedplaats met een rijke geschiedenis

De Grote Broek is meer dan een woonpand. Het is een broedplaats – met een eetcafé, een poppodium in de kelder (De Onderbroek), een drukkerij, een organisatie voor daklozen, een voedselcoöperatie, en ruimte voor mensen zonder verblijfsvergunning. Er wonen nu zeventien mensen, maar ze willen uitbreiden naar negentien, verdeeld over drie woongroepen. Het pand is een vrijhaven voor activisme, kunst en gemeenschap. Het is altijd een plek geweest voor maatschappijkritische initiatieven. Dat willen ze behouden.

In 2009 werd het pand gelegaliseerd. De woningcorporatie kocht het, en sindsdien betalen ze huur. Ze doen al jaren het beheer en onderhoud zelf. Maar de corporatie blijft eigenaar – en dat voelt raar. *"Het is ons pand, maar het is niet van ons".*

De trigger: verkoop of kopen?

Toen de woningcorporatie aankondigde het pand te willen verkopen, stond de groep voor een keuze:

- Laten verkopen en hopen dat de nieuwe eigenaar hen met rust laat.
- Zelf kopen en de regie in eigen hand nemen.

"We weten niet wat een nieuwe eigenaar gaat doen," zegt Jolien. "Nu hebben we een goede band met de corporatie, maar wie weet hoe dat in de toekomst is? Voor ons is autonomie cruciaal. We willen zelf beslissen hoe we het pand gebruiken – zonder afhankelijk te zijn van een buitenstaander."

De keuze was snel gemaakt: ze gaan kopen.

Waarom eigenaarschap?

Voor De Grote Broek is eigendom niet alleen een financiële kwestie, maar een ideologische. Ze willen zelf bepalen hoe ze wonen, werken en activisme bedrijven. Dat past bij hun geschiedenis en toekomstvisie.

- **Autonomie:** Ze doen al jaren het beheer, de begrotingen, het onderhoud. Eigendom is de logische volgende stap.
- **Zekerheid:** Nu zijn ze afhankelijk van een eigenaar die op elk moment kan verkopen. Dat willen ze niet meer.
- **Behoud van de broedplaats:** Ze willen dat dit pand blijft wat het is – een plek voor wonen, kunst en activisme, zonder commerciële druk.

"Het voelt al veertig jaar als ons pand. Het is raar om dat niet officieel te maken."

De uitdagingen: financiering en juridische puzzels

Met een voorlopig koopcontract op zak, moeten ze **1,7 miljoen euro** bij elkaar zien te krijgen. De bank leent hen 1 miljoen. De rest moeten ze zelf regelen – en dat is een pittige puzzel.

- **Financiering:** Hoe maken ze het betaalbaar, vooral in de eerste tien jaar?
- **Juridische structuur:** Ze overwegen om aan te sluiten bij [VrijCoop](#), voor extra borging. Zo voorkomen ze dat toekomstige leden het pand zomaar kunnen verkopen of de statuten kunnen veranderen.
- **Tijdsdruk:** Ze moeten in februari/maart alles rond hebben. Dat betekent: “actie, actie, actie!”

"Het is spannend, maar het geeft ook energie. We zijn nu echt in de actiemodus."

De wooncoöperatie als oplossing

Jolien ziet de wooncoöperatie als de beste optie om hun doelen te bereiken:

- We behouden onze autonomie, maar krijgen ook extra ogen die meekijken. Dat voorkomt dat toekomstige leden het pand zomaar verkopen.
- Het past bij onze doe-het-zelf-mentaliteit. We willen zelf de regie, maar wel met een veiligheidsnet.
- Het is een manier om ons pand voor de komende 400 jaar veilig te stellen – of in ieder geval zo lang als het blijft staan.

"We willen niet afhankelijk zijn van een eigenaar die misschien andere plannen heeft. Dit is ons thuis, onze gemeenschap. Daar willen we zelf over beslissen."

De les: doorzetten loont

"Deze keer gaat het lukken," benadrukt Jolien. "We hebben al zo vaak geprobeerd om eigenaar te worden. Nu is het moment daar. En als het niet nu zou zijn, zouden we het over tien jaar weer proberen. Autonomie is voor ons te belangrijk om los te laten."

"Het is ons pand. Het voelt als ons pand. Nu wordt het eindelijk ook echt van ons."

Vragen en uitwisseling

Hoe gaat De Grote Broek de 1,7 miljoen euro bij elkaar schrapen – en leidt dat niet tot ongelijkheid binnen de groep?

Jolien legt uit:

- **Fondsen en subsidies:** Ze hebben al giften binnengekregen en hopen op subsidies. [Katalys](#), dat sociale cohesie en broedplaatsen steunt, wil 200.000 tot 300.000 euro bijdragen.
- **Crowdfunding:** Ze moeten ongeveer 400.000 euro ophalen via crowdfunding, vooral uit hun eigen gemeenschap.
- **Individuele bijdragen:** Sommige leden of hun ouders kunnen misschien een paar duizend euro inleggen. Maar dat is geen verplichting, en ze willen geen scheve ogen of ongelijkheid creëren. Het blijft een collectief project.

Is er solidariteit tussen verschillende woonprojecten in Nijmegen en daarbuiten?

Jolien beaamt dat volmondig. Ze legt uit dat er zeker solidariteit is, niet alleen in Nijmegen maar in heel Nederland. Plekken zoals De Grote Broek zijn overal te vinden en steunen elkaar. Ze hebben al donaties gekregen van andere woonverenigingen die hun pand al hebben afbetaald en nu hun overvloedige middelen willen investeren in nieuwe projecten. Het is een beweging. We willen allemaal dat deze plekken blijven bestaan – en dat lukt beter als we samenwerken.

‘De Vrouwenschool’ vertelt dat zij nog in de beginfase zitten.

Hun statutaire afrekening vindt plaats in 2026. Ze zijn nu vooral bezig met kennis verzamelen en leden informeren. Ze organiseren in december een ledenvergadering om oud-bewoners bij te praten. Het is nog te vroeg voor banken of financiering – eerst willen ze weten wat de opties zijn. De kennisdeelsessie van vandaag is daarom zo waardevol. Ze willen leren van groepen die al verder zijn.

CW7 Rotterdam deelt hun ervaring:

Zij huren al sinds 1984 van een woningcorporatie. Een paar jaar geleden wilde Vestia hun pand verkopen – dat ging toen niet door, maar het zette hen wel aan het denken. Nu stelt de corporatie steeds meer eisen aan wie er mag wonen. Dat ondermijnt hun autonomie – en daarom kijken ze naar een wooncoöperatie. Het is een eerste verkenning, maar de voordelen spreken ze aan: geen corporatieregels meer, en zelf de regie over toewijzing en beheer.

Bernard (Cooplinc) vertelt over een nieuwe mogelijkheid: het landelijke fonds voor wooncoöperaties, dat in 2026 geïmplementeerd wordt.

Het ministerie heeft 60 miljoen euro beschikbaar gesteld, en banken zoals de Rabobank stoppen daar ook geld in. Het fonds kan uitgroeien tot 240-320 miljoen euro.

Wooncoöperaties kunnen tot 95% van hun financieringsbehoefte uit dit fonds halen. Dat betekent dat je zelf maar 5% hoeft bij elkaar te krijgen – een stuk haalbaarder dan de 40% die banken nu vaak eisen.

Er zitten wel voorwaarden aan: je moet minimaal 12 woningen toevoegen aan de voorraad, en het fonds is bedoeld om het woningtekort tegen te gaan.

Cooplinc lobbyt nog om de voorwaarden te versoepelen, zodat ook kleinere en bestaande projecten gebruik kunnen maken van het fonds.

Mickey (Naast de fietsenmaker) deelt zijn ervaringen met de Duitse GLS Bank, die vaak wordt genoemd als financier voor wooncoöperaties:

Ze hebben contact gezocht, maar de bank heeft het druk. Er komen zoveel aanvragen uit Nederland dat ze niet alles aankunnen. Voor hen is een hypothecaire lening bij een Nederlandse bank op dit moment logischer. Ze zijn geen maatschappelijke instelling zoals De

Grote Broek – ze zijn gewoon een groep mensen die samen willen wonen.

De GLS Bank is een goede optie voor groepen met een sterke maatschappelijke functie, maar voor hen voelt het minder passend.

Afsluiting

Bernard vat de sessie samen en benadrukt dat een doorstart als wooncoöperatie geen snelle oplossing is: Mickey is al vijf jaar bezig, en voor De Grote Broek is dit de vierde poging. Het is geen kwestie van ‘even een nieuwe constructie aannemen’ – er komt veel bij kijken.

Maar de beloning is groot: autonomie, zekerheid, en de mogelijkheid om je eigen woon- en leefomgeving te behouden.

"Het is een proces van leren, lobbyen en doorzetten – maar het kan wel."

Bernard 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!