
Cooplinc | Hoe krijg je de gemeente mee?

Woensdag 25 februari 2026

53 aanmeldingen

Iedere wooncoöperatie heeft met de gemeente te maken. Om grond te kopen, subsidies aan te vragen of vergunningen te krijgen. Veel initiatieven weten niet zo goed hoe de gemeentelijke organisatie werkt. 'Hoe ga je eigenlijk om met de gemeente? Hoe krijg je ze mee in jouw plannen?' Dat is het onderwerp van gesprek van vanavond.

Highlights:

- **Politiek omarmt, ambtenaren aarzelen** *"De politiek ziet de meerwaarde, maar ambtenaren moeten nog overtuigd worden."*
- **Zichtbaarheid en netwerken openen deuren:** Van schoonmaakacties in de buurt tot sleutelbloemen voor de burgemeester – creativiteit en lokale betrokkenheid blijken cruciaal om gemeenten mee te krijgen.
- **Argumenten die werken:** Betaalbaarheid, leefbaarheid en duurzaamheid zijn krachtige punten, maar gemeenten twijfelen vaak: *"Jullie willen alleen maar goedkope grond."* Harde cijfers en succesverhalen helpen om dat wantrouwen weg te nemen.

Introductie

Claudia Laumans, wijktransitiemaker en strategisch adviseur bij Cooplinc, opent de sessie met een duidelijke vraag: "Hoe ga je eigenlijk om met de gemeente? Hoe krijg je ze mee in jouw plannen?" Ze benadrukt dat elke wooncoöperatie met de gemeente te maken krijgt – of het nu gaat om grondkopen, subsidies, vergunningen of beleidsbeïnvloeding. Toch weten veel initiatieven niet hoe de gemeentelijke organisatie werkt, wie ze moeten benaderen, en hoe ze hun verhaal het beste kunnen brengen.

De sprekers en hun context

Twee initiatieven delen hun ervaringen, elk met een heel andere aanpak en uitdaging:

- **Niek Bevers (Casa Calor, Utrecht):** Casa Calor is een van de vijf wooncoöperaties die meedongen naar de eerste kavel die Utrecht beschikbaar stelde voor coöperatief wonen. *"We zijn niet geselecteerd, maar hebben wel een schat aan ervaring opgedaan."* Utrecht heeft beleidsmatig gekozen voor wooncoöperaties, maar de praktijk blijkt complex.
- **Jan Hof (De BinnenHaven, Almere):** De BinnenHaven heeft een lange samenwerking met de gemeente Almere en een [online tijdlijn van hun traject](#) sinds 2017. *"We zijn altijd aanwezig op de publieke tribune en pakken dat heel strak aan."* In Almere was geen beleid voor wooncoöperaties, maar door volharding en strategie wisten ze toch voet aan de grond te krijgen.

Claudia heeft zelf ervaring als "olievrouwjtje" tussen De BinnenHaven en de gemeente Almere, en is betrokken bij RoCoCo in Rotterdam.

Niek Bevers (Casa Calor, Utrecht)

In gesprek met Claudia Laumans (wijktransitiemaker)

Utrecht: beleid, kaartenbak en politieke lobby

In 2021 nam de gemeenteraad van Utrecht het actieplan Utrechtse wooncoöperaties aan. Elk jaar zouden twee wooncoöperaties gefaciliteerd worden, vertelt Niek. Maar door corona lag alles even stil. Vorig jaar kwam de eerste kavel beschikbaar. Groepen moesten zich inschrijven met:

- Een visie op hun project.
- Een financieel plan (hoe ga je de lening rondkrijgen?).
- Een organisatiestructuur (hoe is de coöperatie georganiseerd?).
- Een meerwaarde voor de buurt (hoe draag je bij aan de omgeving?).

Het was een lijvig aanbestedingsdocument, gericht op het minimaliseren van risico's voor de gemeente, aldus Niek.

De selectie: wie won en waarom?

Casa Calor werd niet geselecteerd. Ze voldeden niet, of er waren anderen die beter waren, zegt Niek. Een van de kritieke punten was de presentatie van het gebouw:

- Zij beschreven het in woorden, maar andere groepen hadden tekeningen en zelfs een maquette meegenomen.
- Dat maakt duidelijk: hoever ga je om je plan te presenteren?

Niek benadrukt dat creativiteit en visuele presentatie een verschil kunnen maken. Maar het roept ook vragen op: hoe ver moet je gaan? En wie kan dat betalen?

Politieke lobby: de motie die het beleid redde

Toen de gemeente bezuinigingen aankondigde op het dossier wooncoöperaties, schreven Casa Calor en andere coöperaties een brief aan de gemeenteraad:

- Ze hebben alle partijen benaderd, van links tot rechts. Ze lieten zien wat de maatschappelijke meerwaarde is van wooncoöperaties – niet alleen voor wonen, maar ook voor mantelzorg, zorgkosten en sociale cohesie.
- Uiteindelijk is een motie aangenomen die de bezuinigingen teruggedraaide. Dat was een groot succes. (Zie: [Notitie Utrechtse wooncoöperaties](#))

Lessons learned:

- *Politiek als ingang:* De politiek moet de urgentie voelen. Een wethouder is een goede start, maar de gemeenteraad is cruciaal.
- *Harde cijfers:* Gemeenten zijn gevoelig voor harde cijfers. Laat zien wat je bijdraagt. (Tip: Lees het verslag van de [kennisdeelsessie 'De maatschappelijke meerwaarde van je wooncoöperatie kun je meten'](#))
- *Samenwerking:* Casa Calor verenigde zich met andere Utrechtse coöperaties in het Platform Autonome Utrechtse Wooncoöperaties Utrecht (PAUW). Als je spreekt namens tweehonderd Utrechters, kom je sterker over dan met tien.

Praktische tips voor politieke beïnvloeding

Brief aan de gemeenteraad: hoe doe je dat?

- Schrijf alle raadsleden aan. Gebruik harde cijfers en laat zien wat de [meerwaarde](#) is van wooncoöperaties.
- In Utrecht is er zelfs een gemeenschappelijk mailadres voor alle raadsleden. Dat maakt het makkelijk.
- Zorg voor een goed verhaal. Als je een brief stuurt, bel dan ook op: 'Kunnen we hierover praten?'.

Inspreken en ludieke acties

- *Inspreken:* Meld je aan bij de griffie om in te spreken tijdens raadsvergaderingen. Dat geeft zichtbaarheid.
- *Ludieke acties:*
 - Casa Calor stuurde de nieuwe burgemeester een zakje sleutelbloemen als welkomstgeschenk. Out-of-the-box denken helpt om op te vallen.
 - In Rotterdam schreven ze een manifest met argumenten die aansloten bij de programma's van alle politieke partijen. Zelfs aan de rechterkant van het spectrum zijn er argumenten te vinden, zoals veiligheid en zorgkosten.

Verenigen met andere coöperaties

Als je je verenigt, is het duidelijk dat het je niet alleen om je eigen belang gaat. Dat maakt het voor de gemeente moeilijker om je te negeren. PAUW in Utrecht is hier een goed voorbeeld van.

Samenwerking met ambtenaren: wie benader je?

Niek benadrukt dat ambtenaren niet allemaal dezelfde taal spreken:

- *Beleidsambtenaren:* Zij maken het beleid, maar zitten niet bij de uitvoering.
- *Juristen:* Zij stellen de statuten op. Het helpt om met hen in gesprek te gaan als je vragen hebt.

- *Projectmanagers*: Zij begeleiden de uitvoering van kavels. Maar vaak weten ze weinig van wooncoöperaties.
- *Specialisten*: Bij een pitch waren negen ambtenaren aanwezig, van duurzaamheid tot grondzaken. Je moet ze allemaal meekrijgen in je verhaal.

Tip: Vraag om mee te kijken bij het opstellen van nota's. Zo voorkom je verrassingen en bouw je vertrouwen op.

Vragen van de deelnemers: hoe begin je?

Eerste contact

- Begin bij de wethouder wonen of de beleidsambtenaar wooncoöperaties. Zij zijn de poortwachters.
- Omgevingsplannen: Zoek online op welke mogelijkheden er zijn op een locatie. Als je daarvan wilt afwijken moet je een aanvraag doen bij de gemeente. Het is slim om bijtijds contact te zoeken, om je kansen goed in te schatten. Als een gemeente een kavel aanbiedt zullen de mogelijkheden in de uitvraag worden meegegeven.

Financiering en provinciale rol

- Sommige gemeenten, zoals [Tilburg](#), organiseren informatieavonden over collectief wonen. Kijk wat er in jouw gemeente speelt.
- Provincies hebben soms subsidies en beleid voor wooncoöperaties. Onderzoek wat jouw provincie biedt.

Afsluiting: wat neem je mee?

Claudia vat de belangrijkste lessen samen:

- *Politiek benaderen*: Zorg dat de politiek de urgentie voelt. Een motie kan beleid redden.
- *Samenwerken*: Verenig je met andere coöperaties. Samen maak je meer impact.
- *Ambtenaren meenemen*: Zorg dat alle betrokken ambtenaren, van jurist tot stedenbouwer, je verhaal kennen.
- *Ludieke acties*: Een zakje sleutelbloemen of een manifest kan deuren openen.

Jan Hof (De Binnenhaven, Almere)

In gesprek met Claudia Laumans (wijktransitiemaker)

Achtergrond: van prijsvraag tot wooncoöperatie

Jan Hof, voorzitter van De BinnenHaven, begint met een heldere context: "Wij zijn al meer dan acht jaar bezig, maar ons traject is heel anders verlopen dan in Utrecht." Het initiatief ontstond niet uit een gemeentelijk beleidsplan, maar uit een ideeënprijsvraag die de gemeente Almere in 2018 organiseerde. Het was geen prijsvraag met een kavel als prijs, maar een vraag over hoe ze bestaande wijken konden vernieuwen, met aandacht voor zorg en welzijn.

- Architectuur als uitgangspunt: Peter van Asscher, de architect die meedeed aan de prijsvraag, zag wel potentie in Almere Haven, een van de oudste wijken van Almere. Hij fietste door de wijk en kwam uit bij een hofjesstructuur. Dat werd het uitgangspunt voor het plan: een wooncoöperatie met honderd woningen, georganiseerd als een moderne hofjesgemeenschap.
- Betrokkenheid van de architect: Peter zat vanaf het begin aan tafel. Hij heeft zelfs de eerste statuten medeondertekend. Die betrokkenheid is altijd sterk gebleven. Dat helpt om continuïteit te waarborgen, ook als ambtenaren wisselen.

Uitdagingen: ambtenaren, politiek en interne structuur

De politiek omarmde het idee, maar de ambtenaren moesten nog overtuigd worden, vertelt Jan. Dit leidde tot een lange, moeizame weg met acht verschillende projectleiders in acht jaar tijd. Dat zegt genoeg over de interne structuur van de gemeente. Je moet als wooncoöperatie door een heel ambtelijk apparaat heen.

Ambtenaren: waar krijg je mee te maken?

- *Gebiedsontwikkeling*: Ze werken met projectleiders vanuit gebiedsontwikkeling. Maar die wisselen vaak. Ze hebben er inmiddels acht gehad. Elke keer moet je het verhaal opnieuw vertellen.
- *Specialisten*: Met elke nieuwe projectleider komen er nieuwe specialisten bij, zoals juristen, stedenbouwkundigen en financiële adviseurs. Die kennen het dossier niet. Je moet ze allemaal meenemen in je verhaal.
- *Gebrek aan kennis*: Veel ambtenaren weten niet wat een wooncoöperatie is. Ze zijn gefocust op nieuwe gebieden, niet op bestaande wijken zoals Almere Haven. Dat maakt het lastig.

Politiek vs. ambtelijk apparaat

Jan benadrukt het verschil tussen politiek en ambtenaren:

- De politiek was enthousiast. Ze zagen de meerwaarde van ons plan. Maar het ambtelijk apparaat heeft een eigen dynamiek. Zij bepalen wanneer iets op de agenda van het college komt.
- Vroeger kon je als ambtenaar nog rechtstreeks naar de wethouder stappen. Nu moet alles door een lijvig traject van beleidsvoorstellen en adviezen. Dat vertraagt alles.

Hans van Bragt, secretaris van De BinnenHaven, vult aan:

- Ambtenaren hebben vaak geen tijd. Ze zitten vol met andere projecten. Als je een afspraak maakt, moet je ervoor zorgen dat ze weten waar je het over hebt. Een rondleiding helpt. Laat zien waar je het over hebt!
- “We hebben zelfs eens ambtenaren van onderwijs aan tafel gehad, omdat ze dachten dat ons plan impact zou hebben op scholen. Uiteindelijk bleek dat niet het geval, maar het laat zien hoe breed je soms moet denken.”

Strategie: netwerken, zichtbaarheid en lokale steun

De BinnenHaven heeft een sterke lokale strategie ontwikkeld om voet aan de grond te krijgen. Ze hebben geleerd dat je niet alleen met de gemeente moet praten, maar ook met de buurt en de politiek.

Netwerken met raadsleden en wethouders

- Ze kennen veel raadsleden en wethouders persoonlijk. Als er een nieuwe wethouder komt, nodigen ze deze uit voor een bezoek. Ze maken een afspraak en leggen uit wat ze willen bereiken.
- In Almere wisselen wethouders nogal eens. Maar ze hebben altijd iemand die ze kennen. Dat helpt om snel contact te leggen.

Zichtbaarheid in de buurt

De BinnenHaven investeert veel in lokaal draagvlak:

- *Informatiepunt*: Op de bouwlocatie staat een blauwe container. Elke dinsdag geven ze daar informatie aan geïnteresseerden.
- *Schoonmaakacties*: Elke derde zaterdag van de maand organiseren ze een schoonmaakactie. Ze nodigen omwonenden uit om mee te doen. Zo bouwen ze vertrouwen op.
- *Activiteiten*: Ze organiseren bijeenkomsten in de sporthal en nodigen omwonenden uit. Zo laten ze zien dat ze serieus zijn en dat ze rekening houden met de buurt.
- *Media-aandacht*: Ze plaatsen nieuwsberichten in lokale media. Dat helpt om bekendheid te krijgen en steun te verzamelen.

Persoonlijke connecties

- Veel van de leden wonen al sinds de jaren '70 in Almere Haven. Ze kennen de wijk en de mensen. Dat helpt om weerstand uit de buurt te voorkomen.
- Ze hebben zelfs een lid dat ereburger is. Die kent iedereen. Dat opent deuren.

Financiering en praktische tips

Hoe financiert De Binnenhaven al deze activiteiten?

- Met eigen middelen en subsidies. Het kost geld, maar het levert ook veel op. Ze hebben een nieuwsbrief, een website en organiseren activiteiten. Dat helpt om hun plannen bekend te maken.
- Soms krijgen ze steun van de gemeente, bijvoorbeeld voor een bijeenkomst. Maar vaak doen ze het zelf. Het is een investering in de toekomst.

Provinciale rol

Een deelnemer wijst op Gelderland, waar de provincie actief beleid voert voor wooncoöperaties:

- Gelderland heeft een subsidieregeling en een beleid voor erfdelen. Ze werken samen met de Universiteit Wageningen om [boerderijen om te vormen tot wooncoöperaties](#).
- Ze hebben zes pilots lopen. Dat laat zien dat provincies een belangrijke rol kunnen spelen, vooral in kleinere gemeenten.

Tips: hoe ga je om met een nieuw gemeentebestuur?

Emmy (Het Groene Spoor)

- Wij vierden op 11 maart ons [Coopkeur](#)-certificaat in het gemeentehuis. We nodigen alle politieke partijen uit. Zo hopen we dat het belang van wooncoöperaties doordringt.
- Het certificaat helpt om serieus genomen te worden. Het laat zien dat we een solide organisatie zijn. (Tip: [lees het verslag van de kennisdeelsessie over Coopkeur](#))

Freddy (WoonAnders Lelystad)

- In Lelystad organiseren we een bustocht naar inspirerende projecten. Dat helpt om ambtenaren en politici te overtuigen.
- We merken dat ambtenaren vaak weinig tijd hebben. Een rondleiding of een excursie kan helpen om ze mee te krijgen.

Argumenten en tegenargumenten: hoe overtuig je de gemeente?

Claudia deelt argumenten die wooncoöperaties kunnen gebruiken om gemeenten te overtuigen:

Argumenten vóór wooncoöperaties

- *Betaalbaarheid*: Wooncoöperaties zijn een van de weinige instrumenten om altijd betaalbare woningen te garanderen. Gemeenten willen dat, maar weten vaak niet hoe.
- *Leefbaarheid en sociale cohesie*: Coöperaties versterken de buurt. Ze organiseren zelf zorg, welzijn en activiteiten. Dat scheelt de gemeente geld.
- *Duurzaamheid*: Coöperaties maken vaak duurzamere keuzes omdat ze zelf verantwoordelijk zijn voor onderhoud en energie. Dat past bij gemeentelijke doelen.
- *Architectonische diversiteit*: Coöperaties bouwen vaak mooiere en meer diverse projecten dan reguliere ontwikkelaars. Dat verrijkt de stad.
- *Oplossing voor leegloop*: Op het platteland kunnen coöperaties leegstaande panden een nieuwe bestemming geven.

Tegenargumenten en hoe hiermee om te gaan

Gemeenten noemen vaak dezelfde tegenwerpingen:

1. *"Jullie willen alleen maar goedkope grond."*
→ Laat zien dat je een maatschappelijke meerwaarde creëert, niet alleen voor jezelf, maar voor de hele buurt.
2. *"Er is geen vraag naar wooncoöperaties."*
→ Toon aan dat er wel vraag is. Organiseer een interessepeiling of laat zien hoe lang je wachtlijst is.
3. *"Jullie gaan toch winst maken."*
→ Leg uit hoe de [vermogensklem](#) werkt. Overschotten gaan naar onderhoud of nieuwe projecten, niet naar individuele leden.
4. *"We hebben geen tijd voor jullie."*
→ Bied aan om het werk uit handen te nemen. Laat zien dat je een solide plan hebt en dat je de gemeente ontzorgt.
5. *"Dit is iets voor een kleine niche."*
→ Wijs op succesvolle voorbeelden in andere gemeenten. Laat zien dat het schaalbaar is. (Kijk eens naar Amsterdam, [Procedure Amsterdam](#), [Stappenplan Amsterdam](#).)

Wat kun je zelf doen?

Claudia benadrukt dat samenwerking, creativiteit en volharding cruciaal zijn:

- *Verenig je met andere coöperaties:* Samen sta je sterker. In Rotterdam organiseren we een bijeenkomst om ervaringen uit te wisselen. Dat helpt om van elkaar te leren.
- *Gebruik bestaande instrumenten:*
 - Kijk naar het volkshuisvestingsprogramma van je gemeente.
 - Onderzoek of er een woondeal is in je regio.
 - Gebruik de [handreiking Collectief bouwen en wonen](#) van RVO.
 - Gebruik de [brochure voor gemeenten](#) van Cooplinc
- *Wees zichtbaar:*
 - Organiseer activiteiten en informatiebijeenkomsten.
 - Schrijf brieven aan raadsleden en wethouders.
 - Spreek in bij raadsvergaderingen.
 - Zorg voor media-aandacht.

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 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!