

## Je wilt die match tussen de maatschappelijke meerwaarde van de wooncoöperatie en de beschikbare kavel!

*Gesprek tussen groepen over het gemeentelijke uitvraag- en selectieproces, 31 maart 2026*

In maart 2026 kwamen zo'n vijftig vertegenwoordigers van wooncoöperaties uit Utrecht, de Rotterdamse regio en Amsterdam bijeen in het [Keilepand](#) in Rotterdam. Centraal stond één vraag: welke adviezen kunnen wooncoöperaties geven aan gemeenten over het verkoopproces van kavels? En het gaat dan om de case: een gemeente wil kavels verkopen voor coöperatief wonen en moet het uitvraag- en selectieproces bedenken.

Het was de eerste keer dat deze groepen gezamenlijk het gesprek hierover aangingen op uitnodiging van het [Rotterdamse Coalitie voor Coöperatief wonen](#) en de landelijke vereniging [Cooplink](#). Uit de bijeenkomst kwamen soms heel concrete adviezen, maar er waren ook thema's die verder nadenken nodig hadden.

Het [Platform Wooncoöperaties Amsterdam](#) en het [Platform Autonome Utrechtse Wooncoöperaties](#) brachten de ervaringen uit hun steden in, want daar is al zo'n uitvraag- en selectieproces en hebben wooncoöperaties het meegemaakt. In Amsterdam vond kortgeleden een eerste publieke evaluatie plaats en in Utrecht is zo'n eerste evaluatie in voorbereiding. De [Rotterdamers](#) moeten het proces nog gaan doormaken.

De context voor de adviezen is dat gemeenten veel belang hebben bij wooncoöperaties vanwege hun maatschappelijke meerwaarde. En, dat groepen met hun inzet laten zien dat ze niet alleen opkomen voor hun eigen woonbelang, maar ook voor bredere maatschappelijke doelen.



*Hoe het proces nu verloopt*

## Vijf thema's en veel adviezen

### 1. Kennisbehoefte: 'We moeten ons het hele ontwikkelproces eigen maken'

De behoefte aan kennis is groot: de groepen weten weliswaar goed hoe ze willen wonen, maar moeten zich het hele traject van ontwikkeling eigen maken. Kennis is beschikbaar bij [Cooplink](#), lokale platforms en adviseurs, maar groepen willen ook niet al te veel geld uitgeven aan begeleiding zonder zekerheid op een kavel. En ook financiers stappen pas in als een kavel binnen bereik is.

Om wooncoöperaties toegankelijk te maken voor alle doelgroepen – en niet alleen voor groepen met veel werk- en denkcapaciteit – is een reële bijdrage aan de kosten in deze fase essentieel. Het is logisch dat gemeenten hierin een rol spelen, omdat zij er ook belang bij hebben dat groepen goed geïnformeerd en voorbereid inschrijven op een kavel.

### 2. Concurrentie tussen groepen: 'Minimale concurrentie, maximale open samenwerking'

Zowel in Utrecht als in Amsterdam mochten groepen tijdens de tenderfase niet met elkaar samenwerken. Bovendien was het onduidelijk welke andere groepen zich voor een kavel hadden ingeschreven. In beide steden bleef na afloop het gevoel dat de concurrentie tussen groepen raar voelde. Natuurlijk is er schaarse grond en moeten er keuzes worden gemaakt, maar nu staan groepen tegenover elkaar terwijl ze dezelfde maatschappelijke doelen nastreven.

Het advies luidt: richt het selectieproces zó in dat concurrentie wordt geminimaliseerd. Houd het gesprek open vanaf het begin en maak samenwerking mogelijk. Een tender is niet per definitie de beste optie. Loting, als er meer dan vijf groepen inschrijven, is ook ongewenst omdat het te willekeurig is: het kan ertoe leiden dat groepen die goed bij een locatie passen onbedoeld afvallen. Het doel is om juist die groep op een plek te krijgen die daar het beste bij past.

Daarnaast is het belangrijk dat bekend is welke groepen er zijn, zodat aansluiting en kennisuitwisseling mogelijk worden. En praktisch gezien: er zijn onderdelen van de inschrijving die voor alle groepen hetzelfde zijn. Hierop wil je graag efficiënt samenwerken. Een financieel ondersteund lokaal platform kan samenwerking en kennisdeling faciliteren, wat leidt tot sterkere wooncoöperaties.

Voor de groepen geldt eigenlijk: kies echt een helder profiel en werk dát goed en met redelijk wat detail uit, en laat je niet verleiden om in te schrijven op een kavel in een buurt waar je profiel niet passend is.

### 3. Kosten en vergoeding: 'We ontwikkelen om te wonen, niet om winst te maken'

Een fundamenteel verschil met commerciële projectontwikkelaars en CPO's is toch wel: wooncoöperaties ontwikkelen om te wonen, niet om winst te maximaliseren. Toch benaderen gemeenten de groepen vaak alsof ze wel winst nastreven. Tenderen past beter bij een marktmodel, terwijl het bij wooncoöperaties draait om een uitgesproken plan en de vraag welke groep het beste bij een locatie past. Tenderen is bovendien een proces waarbij groepen in een vroege fase al veel kosten moeten maken.

Wooncoöperaties zijn burgerinitiatieven die naast hun werk enorm veel tijd steken in het ontwikkelen van plannen. Deze inzet is hun grootste investering, maar die wordt niet gekapitaliseerd. Een gemeente kan bij het uitdenken van het proces goed overwegen hoe ze de groepen in een vroege fase minimaal op kosten jagen. Zo kan je [Coopkeur](#) als voorwaarde stellen om je te kunnen aanmelden bij de gemeente als algemeen geïnteresseerde groep, of je kan dat doen bij specifieke interesse in een kavel.

Een gemeentelijke bijdrage van 1.000 of 2.000 euro in de fase van kavel-specifieke plannen is ontoereikend. Tegelijk hoeft de gemeentelijke bijdrage niet helemaal kostendekkend te zijn omdat ook de groepen naast hun ureninvestering in deze meest risicovolle fase een financiële investering kunnen doen.

#### 4. Samenwerking met de gemeente: 'Scheid samenwerken en grondverkoop van elkaar'

Om te beginnen: bij aanvang is het belangrijk dat het hele proces – van samenwerking en selectie tot verkoopcondities en vergunningen – is uitgewerkt. Dat lijkt een open deur, maar blijkt in beide ervaren gemeenten niet het geval. Dat leidde tot bijsturing onderweg, wat weer voor veel extra werk en stress zorgde bij de groepen. Daarnaast is één aanspreekpunt met doorzettingsmacht binnen de gemeente een noodzaak omdat de groepen anders steeds met nieuwe mensen te maken krijgen die niet op de hoogte zijn en ongeplande acties ondernemen. Dit aanspreekpunt is dus ook een begeleider binnen de gemeente en dat is volgens de groepen echt nodig.

Overigens hoeft de gemeente het wiel niet zelf uit te vinden. Liever niet zelfs, want juist bij een lokaal platform en/of groepen is de coöperatieve kennis aanwezig. Maar trek gerust een duidelijke scheiding tussen informele samenwerking en het formele verkoopproces. Een gemeente kan goed met een lokaal platform praten (vergelijkbaar met 'marktconsultatie') over kavelselectie, procesuitwerking, voorwaarden etc. En op een bepaald moment moet de gemeente een andere pet opzetten: die van een formele verkooppartij.

En als je als gemeente zelf nog aan het uitvinden bent hoe het proces moet lopen, is dat geen probleem – communiceer dat dan wel. Ook als er geen nieuws is.

Wat planning betreft is het advies:

1. Geef een vooraankondiging van kavels die misschien op de markt komen
2. Maak bekend dat je definitief een kavel op de markt zult gaan brengen
3. Maak de complete informatie bekend van een kavel die je gaat verkopen
4. Open de inschrijving ongeveer een maand later
5. Sluit de inschrijving drie maanden later

En een laatste wens: het is wenselijk dat de gemeente een completer beeld heeft van randvoorwaarden zoals parkeren, flora en fauna, en bodemverontreiniging. Praktisch gezien: niet alle afspraken met de gemeente kunnen onder werktijd plaatsvinden, aangezien leden van wooncoöperaties dit naast hun werk doen.

#### 5. Voorwaarden en selectiecriteria: 'Match de maatschappelijke waarde van de groep met de plek'

Iedereen vindt het logisch dat gemeenten eisen stellen aan de kwaliteit van groepen, bijvoorbeeld via [Coopkeur](#). En welke inhoudelijke en specifieke voorwaarden en selectiecriteria verder gelden, moet vooral helder en transparant zijn. Gemeenten moeten zichzelf de discipline opleggen om deze criteria niet onderweg te wijzigen. Als dat onverhoopt toch nodig is, is heldere communicatie en voldoende tijd voor de groepen essentieel.

Gemeenten moeten de maatschappelijke meerwaarde hoog waarderen, wat ook een andere grondprijscategorie rechtvaardigt. Maar tegelijkertijd moeten ze niet te gedetailleerd hun wensen op een kavel projecteren, anders blijft er geen ruimte over voor de groepen zelf.

Tenslotte, moeten gemeenten hun eigen eisen serieus onderzoeken op haalbaarheid, zodat onmogelijke criteria worden vermeden. Ook moeten ze voorkomen dat groepen in hun kavelvisie ambities neerleggen die in de uitwerking niet haalbaar blijken. Het is beter om dit vooraf te bespreken met specialisten en groepen, dan achteraf te moeten bijsturen.

**En nu verder?**

Dit was het eerste gesprek, volgend op de evaluatie in Amsterdam. Er volgen er nog meer gedurende 2026. Wil je een gesprek voeren en hosten bij jou in de buurt of online? Dan meld je het bij Cooplinc en Cooplinc kan het programma organiseren.

Ondertussen ontwikkelen meer en meer gemeenten een proces en worden ambtenaren opgeleid (in het noordoosten van het land is dit gestart door het RVO-Expertteam).

De intentie van Cooplinc is om de wensen van gemeenten en de wensen van groepen, samen met de experts die beide begeleiden, in de loop van dit jaar bij elkaar te brengen. En dan is de ambitie voor 2027 om met de Vereniging van Nederlandse Gemeenten een standaardisatie van het gemeentelijke proces af te spreken.

[Mail Cooplinc](#)