



Rijksdienst voor Ondernemend
Nederland

Handreiking Collectief bouwen & wonen

Thematische verdieping kwaliteit & haalbaarheid

Hoe kwaliteitseisen bijdragen aan de haalbaarheid van een
collectief bouwproject





Algemene introductie handreiking

Voorwoord Floris Alkemade

De waarde van de Nederlandse Volkshuisvesting vindt in alle tijden zijn betekenis in het aanbieden van passende woonvormen.

De grondgebonden eengezinswoning stond de afgelopen eeuw symbool voor een zinvolle en begrijpelijke afspiegeling van onze maatschappij. Maar tijden veranderen: de geboortegolf van weleer slaat om in een dubbele vergrijzing en – minstens zo ingrijpend – zo'n veertig procent van alle huishoudens is nu een eenpersoonshuishouden. Dit creëert urgentie om op een andere manier na te denken over woonvormen die passen bij deze tijd. Niet in het minst omdat we ons op de ingrijpende overgang bevinden van een verzorgingsstaat naar een participatiesamenleving.

Collectief bouwen & wonen heeft de potentie hier een adequate en overtuigende bijdrage aan te leveren. Geboren uit gemeenschapszin, gericht op het burgerinitiatief, op betaalbaarheid, verduurzaming en op langer zelfstandig thuis wonen. Het vormt precies de aanvulling op de reguliere bouwproductie waar onze tijd om vraagt.

Het collectief als woonvorm is een concrete uitwerking van een zich ontwikkelende participatiesamenleving en een prachtige motor om een heel scala aan gewenste ontwikkelingen op gang te brengen. Dat vraagt niet alleen om actieve en betrokken burgers maar vooral ook om een dienstbare overheid. Een overheid die met voldoende kennis de actieve burger bij kan staan en een samenwerking aan kan gaan. Deze handreiking is geheel en al daarop gericht. In vier thematische verdiepingen biedt het alle kennis die nodig is om deze gewenste ontwikkeling mogelijk te maken en te ondersteunen.

Tijden veranderen, de contouren van een andere bouwcultuur worden zichtbaar. Collectief bouwen & wonen kan daaraan een prachtige en maatschappelijk relevante bijdrage leveren. Met als overkoepelend inzicht dat we de komende decennia geen woningen moeten bouwen, maar gemeenschappen.



Floris Alkemade



Doel handreiking: wegnemen van belemmeringen

De weg naar collectief bouwen lijkt vol te liggen met juridische en procedurele belemmeringen. Uit onderzoek (o.a. proefschrift Driessen) en uit praktijkervaring blijkt echter dat de houding van de (lokale) overheid de grootste belemmering is¹.

Het doel van de handreiking is zoveel mogelijk (potentiële) juridische en procedurele belemmeringen weg te nemen of aan te geven dat het geen belemmering is. Soms lijkt het ingewikkeld maar schijn bedriegt: ruimte geven aan wooncollectieven is niet ingewikkeld en kost hooguit bij de opstart (de eerste keer) meer tijd. Het wordt pas tijdrovend als werkwijzen en procedures niet zijn afgestemd op het doel en wanneer de benodigde kennis ontbreekt.

Succesvolle vastgoed- en gebiedsontwikkelingen gaan in de eerste plaats over succesvolle samenwerkingen. Goede samenwerking begint met wederzijds begrip. Via deze handreiking, maar bovenal vanuit de praktijk, leer je wooncollectieven te begrijpen.

De handreiking collectief bouwen & wonen geeft praktische handvatten, uitleg van de context, legt dwarsverbanden en geeft inspirerende voorbeelden. Van standaard bepalingen in een huisvestingsverordening tot uitleg voor eenvoudige verkoopprocedure en kwaliteitseisen aan initiatieven. Het is bedoeld voor de praktijk: ga dus vooral aan de slag!

Handreiking inclusief vier thematische verdiepingen

De handreiking en vier thematische verdiepingen vormen één geheel. In de thematische verdiepingen komt veel kennis en ervaring samen. Het is geschreven voor ambtenaren die zich in het onderwerp willen verdiepen en deze kennis toe willen passen. Ze zijn ook afzonderlijk te lezen en te gebruiken.

De vier thematische verdiepingen zijn:

1. Woonvormen & definities

Over maatschappelijke waarde, verscheidenheid van woonvormen, ontwikkelvormen en juridische definities

2. Doelen & Beleid

Op welke manier en in welke beleidsdocumenten leg je je doelen vast om in de uitvoering resultaten te boeken.

3. Selectie & verkoop

Hoe verkoop je grond of vastgoed aan een collectief: over Didam, voorbereiding, selectiemethoden en overeenkomsten

4. Kwaliteit & haalbaarheid

Wanneer is een collectief haalbaar? Welke eisen stel je aan een procesbegeleider? Wat zijn minimale eisen aan statuten?

De handreiking en de verdiepingen zijn te downloaden op de [website van de RVO](#)

De handreiking volgt de structuur van de thematische verdiepingen en is een handzame samenvatting.

Deze thematische verdieping gaat over kwaliteitseisen die een collectief haalbaar(der) en realistisch maken. De inleiding die volgt op dit voorwoord legt uit wat het doel is van deze publicatie, de doelgroep en een leeswijzer.

¹ Het te raadplegen [proefschrift](#)
Een samenvattend [artikel](#)



Inhoud

Algemene introductie handreiking 2

Inleiding: kwaliteit en haalbaarheid 5

1	Kwaliteit van het collectief	6
1.1	Registreren van collectieven	6
1.2	Toetsen van de kwaliteit van een collectief	7
1.3	Conclusies trekken en adviseren	9

2	Kwaliteit van statuten: CPO en wooncoöperatie als vereniging	10
2.1	De vereniging als partij	10
2.2	Afzet en achtervang	11
2.3	Minimale bepalingen in statuten CPO vereniging en wooncoöperatie	12

3	Onafhankelijke procesbegeleiding	15
3.1	Procesbegeleiding	15
3.2	Criteria en competenties	15



Inleiding: kwaliteit en haalbaarheid

Een succesvol ‘collectief bouwen’ project heeft ten minste drie ingrediënten nodig: een gemeente die positief tegenover het project staat, een collectief dat stevig in haar schoenen staat en een procesbegeleider die het collectief helpt op de juiste momenten met de juiste zaken bezig te zijn.

De ervaring leert dat wanneer één van deze ingrediënten ontbreekt, de kans van slagen van het project minimaal wordt terwijl mét deze drie ingrediënten de kans van slagen direct erg groot is.

Die positieve houding is uiteindelijk iets wat de gemeente zelf in de hand heeft. Hoe je als gemeente een goede invulling kan geven aan een collectief bouwen & wonen project wordt in de verdiepingen ‘Doelen & beleid’ en ‘Selectie & verkoop’ toegelicht. Op de andere twee ingrediënten, een stevig collectief en een goede procesbegeleider, heeft een gemeente minder invloed, maar de gemeente kan hier wel over adviseren en in sturen. Deze thematische verdieping geeft handvatten, checks en aandachtspunten aan betrokken ambtenaren om de kwaliteit van zowel het collectief als de procesbegeleider te kunnen toetsen, zodat er weloverwogen voor een proces met deze partijen gekozen kan worden.

Leeswijzer

Het eerste hoofdstuk is een handvat voor het beoordelen van de kwaliteit van een collectief. Het komt geregeld voor dat een collectief zich bij een gemeente meldt met een sympathiek idee en daar medewerking van de gemeente voor vraagt. Hoe bepaal je dan als gemeente of het verstandig is die tijd en energie toe te zeggen? Hoe kansrijk is het collectief en wat hebben ze nog aan input of feedback nodig? Dit hoofdstuk biedt onder andere een checklist waarmee je het gesprek met een collectief aan kan gaan.

Hoofdstuk twee geeft handvatten voor de inhoudelijke kwaliteit van de statuten die de vereniging zou moeten hanteren, zodat je als gemeente kunt nagaan of de juiste zaken zijn vastgelegd om afspraken nu en in de toekomst te doen bestendigen.

Het derde hoofdstuk beschrijft waar een goede procesbegeleider aan zou moeten voldoen. De procesbegeleider speelt een belangrijke rol in het project, zowel voor interactie van het collectief richting opdrachtnemers en gemeente, maar ook voor het functioneren van de groep zelf. Met dit hoofdstuk kan je als gemeente herkennen of een collectief in goede handen is.

Verkorte definitie van collectief bouwen & wonen

De kern van collectief bouwen is en blijft eenvoudig: een groep actieve burgers die met elkaar en voor eigen gebruik zonder winstoogmerk voor eigen rekening en risico hun woonproject (laten) ontwikkelen en bouwen. Soms is er na oplevering ook sprake van een vorm van collectief wonen. Om als groep een bouwproject te realiseren is het oprichten van een (woon)vereniging een voorwaarde.

Bouwt de groep koopwoningen? Dan spreken we van Collectief Particulier Opdrachtgeverschap: CPO. Bouwt de groep huurwoningen? Dan is dat meestal als wooncoöperatie (vastgoedcoöperatie). Soms realiseert een (lokale) stichting zonder winstoogmerk en maatschappelijke doelstellingen een collectief / coöperatief woonproject, meestal met huurwoningen.

We hanteren het begrip ‘collectieven’. Dit impliceert ook begrippen als: wooninitiatieven, gemeenschappelijk wonen, burgerinitiatief voor wonen en dergelijke.

Het begrip ‘zeggenschap’ staat centraal in deze vorm van woningbouw. Zeggenschap is verbonden met risico. Collectief bouwen gaat over maximale zeggenschap. In principe heeft de groep alle zeggenschap en draagt dus ook alle bijkomende risico’s. Eventueel kan de groep zelf besluiten die risico’s bij een derde partij neer te leggen.



1 Kwaliteit van het collectief

1.1 Registreren van collectieven

Wanneer een gemeente zelf het initiatief neemt om collectief bouwen binnen haar gemeentegrenzen te stimuleren of te initiëren, is het verstandig een overzicht te hebben van de bestaande collectieven en eventuele nieuwe collectieven die gedurende het proces worden gevormd. Dit overzicht is nodig, ongeacht voor welke inventarisatiemethode gekozen wordt, niet in de laatste plaats om een gemeentelijke locatie 'Didam-proof' te kunnen gunnen. Zie ook de verdieping 'Selectie & verkoop' voor meer informatie over collectief bouwen & wonen en het Didam-arrest. Om wildgroei in dit overzicht te voorkomen is het goed eisen te stellen waaraan collectieve verenigingen (al dan niet in oprichting) moeten voldoen voordat ze zich kunnen registreren.

Hanteer bij de registratie in ieder geval de volgende eisen:

- De groep bestaat uit ten minste vijf huishoudens;
- Er zijn ten minste drie trekkers/bestuursleden aangewezen (afhankelijk van de vraag of de vereniging al is opgericht) en deze drie personen komen uit drie verschillende huishoudens;
- De groep heeft gezamenlijk een visiedocument opgesteld waarin ten minste het doel van de vereniging wordt vermeld, het beoogd aantal woningen, de prijscategorie van de woningen, het type woningen en de doelgroep voor het project.

Met deze eisen ga je na of de groep particulieren goed met elkaar in gesprek is geweest en duidelijk heeft wat hun gezamenlijk doel en visie is.

De registratie van deze groepen in een 'kaartenbak' kan de gemeente zelf verzorgen. Sommige gemeenten geven aan deze administratieve taak liever uit te besteden. Dat is natuurlijk ook een mogelijkheid. Er zijn partijen die hierin gespecialiseerd zijn. Let er wel op dat de kaartenbak actueel moet blijven. Dat kan bijvoorbeeld door ten minste éénmaal per jaar contact op te nemen met de groepen en te informeren naar de stand van zaken. Een andere mogelijkheid is dat je als gemeente collectieven verplicht om actief en tijdig iedere wijziging in een van de drie verplichte registratie-eisen te melden.

Andere punten waar je als gemeente bij registratie naar kan vragen zijn:

- Het aantal geïnteresseerden/leden
- De beoogde locatie
- De huidige eigenaar van de beoogde locatie
- Of er al gesprekken zijn gevoerd met de huidige eigenaar
- Of er al een procesbegeleider aangesteld is
- Welke partijen er al betrokken zijn bij het initiatief (architect, bank, Dorpsraad, notaris)
- Wat de planning is
- Op welke manier het plan gefinancierd zal worden

Deze vragen geven inzicht in de 'volwassenheid' van het collectief en geeft het collectief op haar beurt richting bij de eerste planvorming.

Tip!

Het is verstandig om binnen het gemeentelijk apparaat één persoon aan te wijzen die de contacten met de collectieven extern en de collega's intern verzorgt. Zo houd je grip op de lopende initiatieven: je weet wie er actief zijn, welke vragen er spelen, en welke mogelijkheden er zijn voor wat betreft locaties, bestemmingsplannen en uitvoeringsagenda. Daarnaast voorkom je op die manier het 'shoppen' van collectieven bij de verschillende afdelingen; één aanspreekpunt betekent ook één duidelijk en consistent antwoord. Doordat deze persoon korte lijnen heeft met collega's, kan hij of zij snel de juiste informatie ophalen en binnen afzienbare tijd een goed onderbouwd antwoord geven.

Deze rol hoeft niet per se vervuld te worden door iemand binnen de afdeling 'wonen'. Veel belangrijker is dat degene ervaring of affiniteit heeft met collectief bouwen en goed kan schakelen met initiatiefnemers.

“Ik heb ervaren dat mijn functie als coördinator collectief bouwen een positieve invloed heeft op de behandeling van dergelijke initiatieven. Zowel groepen als collega's weten mij goed te vinden en door deze korte lijntjes kunnen vragen snel uitgezet en beantwoord worden. Dit komt de efficiëntie en de onderlinge samenwerking zeer ten goede! Deze functie stelt mij ook in staat koppelkansen tussen verschillende projecten en partijen te identificeren en te benutten en ook dit draagt bij aan een prettig en succesvol collectief bouwen-proces.”

Nico Beukema, tot voor kort coördinator collectief bouwen voor gemeenten Coevorden en Midden Drenthe.



1.2 Toetsen van de kwaliteit van een collectief

Zoals beschreven bij paragraaf 1.1 dwingt het verplichten van registratie-eisen een collectief om goed met elkaar te gaan zitten en de dromen, plannen met elkaar te delen en vast te leggen in een gezamenlijke visie. Maar hoe realistisch deze ideeën zijn is door het collectief zelf niet altijd goed in te schatten. Zowel wanneer een gemeente een 'kaartenbak' hanteert, als wanneer een collectief zich meldt bij een gemeente, is het daarom belangrijk om al in een vroeg stadium de kwaliteit van een collectief te toetsen. Zo voorkom je teleurstelling voor zowel het collectief als de gemeente. Controleer of het een kansrijk plan is en zo ja, wat er dan nodig is om de kans van slagen zo groot mogelijk te maken. Je kan dit het beste doen door een startgesprek met het collectief te voeren en samen te analyseren of de juiste ingrediënten voor het slagen van het ingediende plan aanwezig zijn.

Let op!

Het is aan te raden om als gemeente een onafhankelijke derde opdracht te geven de analyse van 'levensvatbaarheid' van het collectief – al dan niet In Oprichting (i.o.) – uit te voeren. Deze kan zo een objectief oordeel geven en om eventuele vertrouwelijke informatie binnen het collectief te kunnen houden (zoals over een particuliere locatie, de onderhandelingspositie, financiële mogelijkheden van de leden, etc.). Mocht dit niet mogelijk zijn dan is de persoon die binnen het gemeentelijk apparaat de contacten aangaande collectieven extern en intern verzorgd (zie de *Tip!* bij paragraaf 1.1) de aangewezen partij. Deze persoon zal namelijk ook in het vervolg van het proces de gesprekspartner voor het collectief zijn.

De kwaliteitsanalyse

Omdat de gemeente de initiator is voor de kwaliteitsanalyse, gaan we van het volgende uit: de gemeente staat in principe positief tegenover de voorgenomen ontwikkeling en ziet geen directe belemmeringen wat betreft de eigen woningbouwopgave, benodigde vergunningen, vraag en behoefte naar het product en eigen beleid in relatie tot het Didam-arrest. (Zie de verdieping 'Selectie & verkoop' voor meer informatie over het Didam-arrest in relatie tot collectief bouwen & wonen.)

De analyse wordt gedaan aan de hand van een 'startgesprek' met het collectief. Voorafgaand aan dit gesprek vult het collectief een startformulier in (zie bijlage). Samen met de gevraagde documenten levert het collectief dit in voorafgaand aan het startgesprek. De persoon die de analyse uitvoert beoordeelt de vooraf ingediende documenten. Dit zijn documenten zoals conceptstatuten en een businessplan (op hoofdlijnen).

Vervolgens geeft die persoon op basis van deze documenten tijdens het startgesprek een oordeel over de kansrijkheid van het initiatief en het collectief. Mocht die kansrijkheid beperkt zijn dan wordt aangegeven welke aspecten er nog moeten worden onderzocht en aangevuld. Indien nodig, plannen partijen een tweede gesprek in om de resultaten van die aanpassingen te bespreken.

Een positief oordeel – 'kansrijk' – biedt ook subsidieverstrekkers (zoals provincie, rijk of private partijen) houvast bij het toekennen van financiële steun. Provincie Gelderland werkt bijvoorbeeld op deze manier en toetst collectieve initiatieven vooraf op hun haalbaarheid voordat subsidie wordt toegekend.

Checklist startgesprek

De volgende paragraaf biedt een checklist die gebruikt kan worden als uitgangspunt voor de kwaliteitsanalyse. Deze checklist hoeft niet punt voor punt afgevinkt te worden, maar geeft richting aan de analyse. De analyse wordt verder naar eigen inzicht en op basis van de eigen professionele kennis uitgevoerd. In de checklist staat een aantal kernvragen die gesteld kunnen worden, aangevuld met vervolgvragen en een korte toelichting over het doel van de vraag.

1. Achtergrond van het initiatief

Kernvraag: Welke partij heeft het initiatief voor de woningontwikkeling genomen? Is dit de gemeente zelf, een grondeigenaar, een marktpartij, een dorpsbelangenvereniging of een groep particulieren?

De analyse start met het identificeren van de initiatiefnemer voor de woningontwikkeling. Deze informatie is van invloed op de afweging of een initiatief haalbaar is.

- Als het initiatief bij de gemeente zelf ligt, zal het vinden van een geschikte locatie geen of slechts een klein obstakel vormen, evenals het verkrijgen van de juiste vergunningen. Wanneer er een geschikt collectief wordt gevonden is de kans van slagen voor dit project hoog. In alle andere gevallen zal eerst na moeten worden gegaan of de gemeente positief tegenover het initiatief staat. Wanneer dit niet het geval is, is verdere analyse overbodig. (N.B. omdat gemeente opdrachtgever is voor deze analyse kan worden aangenomen dat gemeente positief tegenover de ontwikkeling staat).
- In het geval dat een particuliere grondeigenaar het initiatief heeft genomen, is het goed om na te gaan of deze zelf ook op de locatie zal gaan ontwikkelen en wonen en wat de eigen rol in relatie tot het collectief wordt, of dat de grondeigenaar voornemens is enkel de grond aan een collectief te verkopen. In dat laatste geval moet duidelijk zijn dat het moment van levering/afnemen nadrukkelijk later is dan wanneer de grond aan een professionele partij zou worden verkocht. Ook moeten er heldere afspraken gemaakt



en vastgelegd worden tussen de grondeigenaar en het collectief over de ontwikkelperiode en de methodiek voor het bepalen van de grondwaarde.

- Als een marktpartij het initiatief neemt, al dan niet op eigen grond, moet nagegaan worden waar het opdrachtgeverschap ligt. Ga na of het proces dat deze partij voor ogen heeft een 'puur' CPO-proces is, of dat men uitgaat van een project in Mede Opdrachtgeverschap (MO). Beide opties zijn mogelijk, zolang maar op voorhand duidelijk is voor welke variant wordt gekozen en dit proces past bij de beoogde deelnemers.
- Als het initiatief van een dorpsbelangenvereniging komt, moet worden nagegaan of de vraag naar woningen onder dorpsgenoten inderdaad is zoals het initiatief stelt. Een informatieavond over collectief bouwen en de (on)mogelijkheden geeft helderheid over het animo. Het advies is om hierna zo snel mogelijk een groep van geïnteresseerden te vormen, zodat de dorpsbelangenvereniging verder niet belast wordt met het trekken van dit initiatief. De dorpsbelangenvereniging moet nadrukkelijk geen partij worden in de verdere ontwikkeling, het opdrachtgeverschap ligt volledig bij het collectief.

Na het identificeren van de initiatiefnemer volgt een analyse van de haalbaarheid van (de plannen van) het collectief met behulp van het volgende afwegingskader:

2. Samenstelling van de groep

Kernvraag: hoe stevig staat de groep particulieren al?

- Is er sprake van een al grotere groep huishoudens of zijn er één of twee initiatiefnemers die de plannen eerst zelf uit willen werken?

Over het algemeen kan gesteld worden dat CPO beter bij de eerste (grotere) groep past dan bij één of twee initiatiefnemers. CPO is een ontwikkelvariant waar je samen, op democratische wijze, tot besluiten komt voor de ontwikkeling van de woningen. Wanneer een groepje van twee of drie personen van mening is dat een CPO met het bijbehorende groepsproces

alleen maar tot chaos zal leiden en zij bij voorkeur het project eerst zelf willen uitwerken: dan is het de vraag CPO met een groep een passende vorm is voor het bouwproject. Het is verstandig om hier scherp op te zijn, omdat een collectief met een dergelijke start vaak op sleeptouw wordt genomen door de initiatiefnemers en de rest van de groep 'minder gelijkwaardig lid' is. Starten met een klein clubje mensen is overigens niet erg, zolang deze 'kartrekkers' maar voornemens zijn zo snel mogelijk uit te breiden en zij zich beperken tot het nemen van 'no regret' besluiten.

Kernvraag: is er sprake van een vereniging en is deze zowel statutair en/of in het huishoudelijk reglement op de juiste uitgangspunten gefundeerd? De vereniging mag in dit stadium nog 'in oprichting' zijn.

- Is er een trekkersgroep die zich bezighoudt met het vullen en oprichten van de vereniging of is het nog een losse groep zonder duidelijke structuur?
- Is er al nagedacht over een gezamenlijke visie en is deze al verwoord?
- Begrijpt het collectief wat de (on)mogelijkheden van CPO zijn en beschikken ze over daarvoor geschikte statuten? (Zie [hoofdstuk 2](#) van deze verdieping voor meer informatie over statuten.)
- Staat het doel van de vereniging goed in de statuten verwoord en zijn de rechten en plichten van het bestuur en de leden goed omschreven, evenals de stemverhoudingen voor de verschillende besluiten?
- Wanneer de vereniging al is opgericht, is de juiste code gebruikt bij de inschrijving bij de KvK, om te voorkomen dat de vereniging btw-plichtig is (SWI 94997 – overige belangen)?
- Heeft het collectief al contact gezocht met een procesbegeleider en snappen ze het nut en vooral de noodzaak van deze begeleiding?
- Wanneer het initiatief voor de woningontwikkeling is genomen door een commerciële partij; begrijpt het collectief haar rechten en plichten binnen dit gezamenlijk traject? Hoe wordt gewaarborgd dat het verdere proces

aansluit bij wat de commerciële partner bij de werving aan geïnteresseerden heeft voorgespiegeld?

3. Grond

Kernvraag: is er zicht op een kansrijke locatie?

- Is het duidelijk wie de eigenaar van de beoogde locatie is en of deze welwillend staat tegenover een woningontwikkeling op deze locatie?
- Zijn er beperkingen in het bestemmingsplan voor de locatie die de ontwikkeling zouden kunnen belemmeren?
- Wat is het beleid van de gemeente wat betreft de beoogde locatie?
- Zijn er vanuit de provincie planologische beperkingen?
- Zijn deze eventuele beperkingen weg te nemen?
- Is er draagvlak bij omwonenden om het initiatief te realiseren?
- Op welke manier past dit initiatief in het gemeentelijk Woon(zorg)beleid of andere beleidsvelden?

Wanneer deze zaken niet direct duidelijk zijn, kan dit nog worden onderzocht tijdens de haalbaarheidsfase. Is het echter in dit stadium al duidelijk dat een locatie ongeschikt is voor de beoogde ontwikkeling, dan is het raadzaam verdere analyse op te schorten totdat er zicht is op een nieuwe locatie. De locatie is vanzelfsprekend een van de belangrijkste elementen voor het uitvoeren van een collectief bouwen project. Het investeren van tijd en/of geld terwijl er geen potentiële locatie is, werkt demotiverend.

4. Financiële haalbaarheid

Kernvraag: heeft het collectief zicht op hun financiële mogelijkheden?

Vooral bij starters op de woningmarkt is het goed om expliciet na te gaan of deze inzichten berusten op een eigen inschatting of op die van een financieel adviseur. Ervaring leert dat de eigen inschatting nogal eens wat te rooskleurig kan zijn. Ook CPO-leden die al langer deel uitmaken van de woningmarkt doen er goed aan zich al in een vroeg stadium door een financieel adviseur te laten adviseren.



- Passen de financieringsmogelijkheden bij het bouwplan?
- Hebben de leden van het collectief een realistisch beeld van de kosten die met het bouwplan gemoeid gaan zijn? Zowel wat betreft de aanschafprijs van het kavel als de m³-prijs voor de bouw van het product?
- Bestaat het collectief uit voldoende huishoudens om het beoogde project te vullen of hebben ze nagedacht over een reservelijst en/of achtervangconstructie?
- Is er voldoende informatie om na te gaan of de businesscase op hoofdlijnen sluitend te maken is? Indien dat niet het geval is: welke informatie ontbreekt er nog? Is het waarschijnlijk dat deze informatie op korte termijn beschikbaar is?
- Wanneer de financiële mogelijkheden niet toereikend zijn voor het realiseren van de woondroom, is het dan mogelijk om die droom realistischer te maken door een ander product, andere locatie of andere bouwmethode te adviseren? Of liggen droom en middelen te ver uit elkaar?
- In het geval van een wooncoöperatie:
 - Is er een berekening gemaakt van de (huur)inkomsten, exploitatielasten en financieringslasten?
 - Op welke manier kom je aan voldoende eigen vermogen ter aanvulling op een bancaire financiering? Het benodigde eigen vermogen is circa 30% tot 45% van de totale investering.

5. De gemeenschappelijkheid

Kernvraag: is er sprake van gemeenschappelijk bezit na oplevering van de woningen?

Op het moment dat het collectief alleen individuele woningen gaat realiseren, dan kan de financiering hiervan geregeld worden door middel van een individuele hypotheek. In deze gevallen houdt de vereniging meestal op te bestaan na de oplevering van de woningen. Wanneer er wensen zijn voor het realiseren van een gezamenlijke ruimte, dan zal dit consequenties hebben voor (de complexiteit van) de financiering en zal de CPO-vereniging vaak omgezet worden naar een VvE voor deze gezamenlijke ruimte.

- Is het collectief zich hiervan bewust en houden ze rekening met de praktische en financiële gevolgen van deze wens

voor een gezamenlijke ruimte? Denk aan de financiering van de bouwkosten, de jaarlijkse exploitatielasten en de tijdsinvestering door de bewoners.

- Is het wel of niet kunnen financieren van deze ruimte een go/no go voor het project voor initiatiefnemer en/of collectief?

1.3 Conclusies trekken en adviseren

Het collectief hoeft bij de aanvraag van een startgesprek niet alles al tot in de puntjes op orde te hebben. Het is belangrijk om als overheid de particulieren die zich (willen gaan) verenigen niet te overvragen of te snel te grote stappen te laten zetten. Aan de andere kant heeft de overheid een zorgtaak en moet je als gemeente voorkomen dat de particulier te lang blijft dromen, terwijl het misschien voor de gemeente al duidelijk is dat de droom nooit werkelijkheid kan worden.

De conclusie en het advies na het startgesprek moeten daarom gebaseerd zijn op een professionele afweging: hoe verhouden de kwaliteit en de ingediende documenten en informatie zich tot de onderdelen die nog ontbreken in het plan? Hoe stevig staat het collectief er al voor? Welke onderdelen ontbreken er nog? Is het realistisch dat het collectief de puzzel volledig kan leggen? Deze afweging helpt om voor zowel het collectief als de gemeente duidelijk in beeld te krijgen hoe kansrijk het initiatief is.

Tip!

Probeer waar mogelijk het collectief te koppelen met betrouwbare partijen die kunnen helpen de ontbrekende informatie aan te vullen. Dergelijke partijen zijn te vinden binnen het eigen netwerk van de gemeente, maar kunnen bijvoorbeeld ook gevonden worden op websites van landelijke collectief bouwen platforms als Crowdbuilding.nl, of bij eventuele regionale platforms zoals Collectievehuisvesters.nl in Gelderland.

Na de kwaliteitsanalyse kan de gemeente de afweging maken om medewerking te verlenen aan de plannen van het collectief, of om – indien van toepassing – het collectief wel of niet op te nemen in de kaartenbak. Maak je als gemeente de keuze om verder te gaan met het collectief in kwestie, dan zal je in ieder geval twee voorwaarden moeten stellen ter bescherming van beide partijen:

1. De eerste voorwaarde is het oprichten van een vereniging, voor zover dat niet al gedaan is, aan de hand van de statuten zoals die zijn gepresenteerd voorafgaand aan het startgesprek (zie hoofdstuk 2 voor meer informatie).
2. De tweede voorwaarde is het inhuren van een professionele, onafhankelijke procesbegeleider (zie hoofdstuk 3 voor meer informatie).

Het stellen van deze twee voorwaarden is vanzelfsprekend wanneer de beoogde locatie in bezit is van de gemeente. Ook wanneer het om grond van derden gaat kan de gemeente deze voorwaarde stellen, door alleen in die situatie medewerking te verlenen.



2 Kwaliteit van statuten: CPO en wooncoöperatie als vereniging

Wanneer het collectief daadwerkelijk aan de slag gaat met ontwikkelen van het woningbouwproject, dan kan dat – zoals eerder aangegeven in de thematische verdieping ‘Woonvormen & definities’ op verschillende manieren vormgegeven worden. Een ontwikkeling als CPO-vereniging of wooncoöperatie zijn het meest voorkomend. De rest van dit hoofdstuk heeft daarom betrekking op deze twee varianten.

In het geval van een ontwikkeling in CPO of van een wooncoöperatie is er altijd sprake van een vereniging. Deze rechtsvorm is democratisch en doet het meeste recht aan een proces waar men gezamenlijk, zonder winstoogmerk, de plannen ontwikkelt en laat realiseren. Het is belangrijk dat de besluitvorming goed wordt vastgelegd in de statuten van de vereniging, evenals de voorwaarden voor lidmaatschap, de stemverhoudingen en het mandaat van het bestuur.

2.1 De vereniging als partij

De vereniging zal in de meeste gevallen pas formeel opgericht worden – bij notariële akte – als er (enige) zekerheid is over een ontwikkelpositie. Het is bijvoorbeeld zonde om in een lotingsfase al meerdere groepen kosten te laten maken bij een notaris, als vooraf duidelijk is dat maar één groep gaat ontwikkelen. Ook is het niet nodig om al bij registratie voor een ‘kaartenbak’ een vereniging opgericht te hebben. Daarvoor kan worden volstaan met concept statuten die onaangepast worden gepasseerd bij de notaris bij toekenning van een kavel. Op die manier maken collectieven niet onnodig kosten,

terwijl de statuten al wel kunnen worden gecontroleerd en goedgekeurd.

Opdrachtgeverschap en individuele contracten

De vereniging zal als formele opdrachtgever voor de planontwikkeling optreden en is de partij die overeenkomsten aangaat met de eigenaar van de beoogde locatie. Daarnaast is ze de opdrachtgever voor de architect en andere adviseurs die nodig zijn gedurende de ontwikkeling.

Er zullen wel altijd onafhankelijke contracten met de individuele leden worden afgesloten, om financiële verplichtingen met betrekking tot het individuele eigendom gescheiden te houden van andere leden (zoals voor architect, constructeur of afname van de eigen kavel). Daarnaast voorkomen deze individuele contracten ook dat de vereniging door de Belastingdienst als ‘ontwikkelaar’ wordt aangemerkt (zie de thematische verdieping ‘Selectie en verkoop’ voor meer informatie). Lidmaatschap van de vereniging is een voorwaarde voor het kunnen aangaan van deze individuele contracten. Dat garandeert dat alleen leden van de vereniging deel kunnen nemen aan het project.

De vereniging bepaalt de bouwer

In de statuten moet helder zijn vastgelegd dat de vereniging de rol van opdrachtgever zelfstandig en onafhankelijk kan vervullen. De vereniging moet het recht op de grondpositie hebben en een reserverings- of ontwikkelovereenkomst staat op haar naam. De zeggenschap over en verantwoordelijkheid voor het ontwikkelen en laten bouwen ligt bij de verenigde particulieren.

De vereniging is vrij haar partners te kiezen om het plan te ontwikkelen. Zij vraagt op haar naam de vergunning aan en zij zorgt voor de afzet van de woningen.

Er is geen sprake van verplichte samenwerking met één partij, zoals wanneer een groep grond koopt van een ontwikkelaar die verplicht stelt dat hij het project ook zal bouwen. Het is wel mogelijk dat de ontwikkelaar betrokken wil worden in de selectie van bouwpartijen of de aanbesteding. Maar uiteindelijk bepaalt de vereniging zelf met welke bouwer ze in zee gaat.



De vereniging kan kiezen om zich vergaand te laten ontzorgen. Bijvoorbeeld door met een conceptbouwer te werken die uitgewerkte woningen levert waarin maar beperkte ontwerpkeuzes te maken zijn. Een reden daarvoor kan zijn dat de groep snel zekerheid wil hebben over ontwerp, kosten en bouwsnelheid. Het kan ook een voordeel opleveren: soms zitten ontwerp- en advieskosten verwerkt in de aanneemsom, wat de voor te financieren kosten aanzienlijk beperkt. De keuze voor die conceptbouwer, met de voordelen en beperkingen, ligt echter altijd bij de vereniging.

Voor de gemeente is het belangrijk om bij de aanmelding – of in ieder geval vóórdat er afspraken worden gemaakt met een vereniging – de statuten te ontvangen en te toetsen op een aantal belangrijke punten:

- De vereniging is een vereniging met volledige rechtsbevoegdheid. Rechtsbevoegdheid wil zeggen dat de vereniging zelfstandig drager van rechten en verplichtingen is. De vereniging met volledige rechtsbevoegdheid kan dezelfde rechten hebben en verplichtingen aangaan als iedere (volwassen) burger. Zo'n vereniging kan daarmee ook overeenkomsten aangaan. Voor het ontvangen van subsidies is volledige rechtsbevoegdheid vaak een eis. De vereniging is aansprakelijk, de bestuurders zelf niet, behalve in het geval van wanbestuur.
- De vereniging heeft geen winstoogmerk.
- Het is een vereniging en geen onderneming, let daar ook op bij de verkoop van de gronden. De vereniging is niet btw-plichtig en moet ook niet onbedoeld in die situatie komen, bijvoorbeeld bij bestemmingswijziging na verkoop. Probeer A-B-C-leveringen daarom te vermijden. Lever bij voorkeur direct aan de leden van de vereniging (zie ook de thematische verdieping 'Selectie & verkoop').
- De vereniging heeft als doel het ontwikkelen van een project voor de eigen leden.
- De vereniging mag alleen natuurlijke personen als lid hebben, geen bedrijven, organisaties of andere rechtspersonen. Per te realiseren woning is er één huishouden

lid, waarvan het lidmaatschap wel kan worden uitgeoefend door partners.

- De statuten moeten laten zien dat alle leden gelijke zeggenschap hebben. Dat is meestal met een stemregeling waarbij ieder lid (huishouden) één stem heeft.
- De wijze van besluitvorming moet vastliggen. Hieruit moet blijken dat alle stemgerechtigde leden in de algemene ledenvergadering de besluiten nemen. Het bestuur is meestal maar tot een beperkt bedrag gemandateerd om zelfstandig besluiten te nemen.
- Om machtsconcentratie te voorkomen is het goed om te toetsen of maximaal één persoon per huishouden de functie van bestuurslid mag vervullen. Tenzij er duidelijke en redelijke overwegingen zijn hiervan af te wijken.

2.2 Afzet en achtervang

In een collectieve ontwikkeling ligt het afzetrisico bij de opdrachtgever. De vereniging, of haar leden, gaat de koop-overeenkomst aan en zal moeten zorgen voor de afzet van de kavels. De meeste verenigingen beheersen dat risico door voldoende leden aan te houden en indien mogelijk ook een reservelijst op te stellen.

Achtervangpartij

Het is gebruikelijk, en vaak door gemeenten (en sommige hypotheekbanken) vereist, om afspraken te maken met een achtervangpartij. Dat is een partij die een deel van het afzetrisico afdekt ingeval één of meer leden in een laat stadium moeten afhaken. Bijvoorbeeld die de financiering toch niet rondkrijgen. Er is dan geen tijd meer om nieuwe of reserveleden te werven want de notaris en de bouwer staan al klaar.

Vaak is de geselecteerde bouwer de achtervangpartij, zodat het proces niet stagneert voor alle leden. De afspraken met deze partij worden vastgelegd in een achtervangovereenkomst of als artikel binnen een bouwteamovereenkomst. De achtervangpartij neemt op verzoek van de vereniging een bepaald

aantal kavels af en realiseert daarop voor eigen rekening en risico de woningen, uiteraard volgens het door de vereniging ontwikkelde en vergund gekregen bouwplan. Denk hierbij aan 10-15% van de kavels, afhankelijk van de omvang van het project. Het gaat dus zeker niet om een meerderheid van de kavels. Dat zou de vereniging kunnen verleiden om te weinig verantwoordelijkheid te nemen en de achtervangpartij in de positie stellen om veel invloed op het plan te eisen.

Ook van belang is dat de vereniging het verzoek doet om als achtervang in actie te komen, niet de achtervangpartij zelf.



Neem als gemeente in het kader van afzet en achtervang de volgende stappen:

- Sluit een grondreserveringsovereenkomst af met de vereniging zelf. Zij heeft hiermee het recht om op de locatie, onder alle voorwaarden die gelden, een plan te ontwikkelen. De vereniging, of haar leden, sluit(en) vervolgens de koopovereenkomst(en) af voor de grond.
- Vraag bij het afsluiten van een grondreservering inzicht in de statuten van de vereniging en in afgesloten samenwerkingsovereenkomsten met partijen.
- Verkoop uitsluitend aan (leden van) de vereniging, aan te vullen met eventuele verkoop aan de achtervangpartij (zie volgende paragraaf) die vrij moet zijn om aan derden te verkopen. Het heeft de voorkeur om de grond met individuele leveringsaktes aan de leden van de vereniging te verkopen. Een voorwaarde voor verkoop is dan ook nadrukkelijk dat men lid moet zijn van de vereniging om af te kunnen nemen. Zo kunnen rechten en plichten voor wat betreft de levering en eventuele privaatrechtelijke afspraken door de verenigingsleden onderling geregeld worden. Door de vereniging als rechtspersoon buiten de verkoop te houden voorkom je onduidelijkheid richting bijvoorbeeld de Belastingdienst. Op eenzelfde manier zullen de leden ook individuele overeenkomsten met bijvoorbeeld de architect en aannemer sluiten.
- Stel als vereiste op dat de vereniging op een later moment een achtervangpartij moet regelen en met deze partij alle relevante informatie en afspraken kan delen. Dat hoeft nog niet bij start van het project maar (in de regel) bij het sluiten van een aanneemovereenkomst met de bouwer (of vergelijkbare overeenkomst). Het laatste moment hiervoor is bij de aanvraag of de verlening van de vergunning.
- Een vuistregel voor de omvang van de achtervang is maximaal 10-15% van het aantal te ontwikkelen woningen. Op die manier blijft de CPO verantwoordelijk voor de ontwikkeling.
- Stel als eis (en toets dit later) dat eventuele bepalingen over betaalbaarheid, doelgroep, zelfbewoning et cetera

doorgelegd worden naar de uiteindelijke koper die van de achtervangpartij koopt.

2.3 Minimale bepalingen in statuten CPO vereniging en wooncoöperatie

Het is als vereniging verplicht statuten te hebben. Voor CPO is online een aantal voorbeeldstatuten voor de ontwikkelvereniging te vinden, zoals bij de *gemeente Den Haag* of de bijlage bij de *Handreiking Toewijzing Koopwoningen* van Katalys. Procesbegeleiders werken met (verschillende) modelstatuten die in de basis gelijk zijn maar statuten vereisen altijd maatwerk – of op zijn minst een toelichting per artikel. Voor de niet-professionele leden is het belangrijk om de geest en de letter uitgelegd te krijgen en begrijpen op welke manier de statuten afgestemd zijn op hun specifieke situatie. Dat gaat verloren als de statuten worden samengesteld met knip- en plakwerk. In deze thematische verdieping zijn we daarom terughoudend met het aanbieden van kant-en-klare statuten: we gaan al snel op de stoel van de procesbegeleiding of de initiatiefnemers zitten.

In de volgende paragraaf lichten we toe wat minimaal de inhoud moet zijn van CPO-statuten, afgeleid van het model van Den Haag. Daarna volgt een korte toelichting op enkele onderdelen van (geschikte) statuten. De verwijzingen tussen vierkante haken hebben betrekking op de artikelnummers van deze statuten. Statuten van een CPO-vereniging verschillen op diverse punten van de statuten van een vastgoedwooncoöperatie. Na de toelichting over de CPO volgen enkele aandachtspunten voor statuten van een wooncoöperatie.

Toelichting belangrijkste bepalingen CPO ontwikkelvereniging

De statuten gaan over de fase van ontwikkeling van de CPO. Als er ook sprake is van collectief wonen is het advies om in de statuten ook op te nemen op welke manier de vereniging in stand blijft en functioneert ná oplevering van de woningen.

De opbouw van de statuten is (vaak) als volgt:

- a. De eerste artikelen gaan over basisafspraken; de naam, de gemeente waarin de vereniging gevestigd is (hoewel ze ook buiten die gemeente haar doel kan bereiken), het doel, het lidmaatschap en de geldmiddelen;
- b. Een volgend deel gaat over het bestuur; bevoegdheden, taken, functies, vergaderingen;
- c. Artikelen over de algemene ledenvergadering, wijze van oproepen, besluitvorming;
- d. Een laatste set gaat over reglementen en statutenwijziging, ontbinding en vereffening.



Deel A: Doel van de vereniging

Het doel is doorgaans:

- Voor de leden van de vereniging woningen en overige voorzieningen te ontwikkelen, te laten bouwen en te beheren, meestal daarna te noemen 'het project' (voor KvK code SWI 94997 – overige belangen);
- Als opdrachtgever op te treden bij de ontwikkeling van het project;
- De belangen van de leden te behartigen bij de verwerving van grond en/of gebouwen, de ontwikkeling en bouw, de aanleg van de (gemeenschappelijke) voorzieningen en te bevorderen dat alle leden een medebeslissingsrecht hebben en kunnen uitoefenen bij die ontwikkeling, realisatie, toewijzing en mogelijk onderhoud van deze woningen, op welk gebied dan ook.

Omschrijf het doel niet te specifiek. Omschrijf wel het ontwikkelen van woningen, maar niet het aantal of type. Omschrijf de zaken die echt wezenlijk zijn voor de betreffende groep, zoals het realiseren van gemeenschappelijke voorzieningen, maar leg niet een uitputtende lijst vast. Een betaalbaarheidsdoel opnemen, zoals woningen (gemiddeld) onder de NHG-grens, is in de praktijk werkbaarder dan een hard bedrag.

Is er een kans dat de ontwikkelvereniging na oplevering blijft functioneren als beheervereniging van mandelig eigendom? In dat geval kun je als doel ook het beheer van de mandelige grond benoemen. Daarmee kan de VVO doorgezet worden als beheervereniging en dat is wel zo makkelijk.

Lidmaatschap

Er wordt beschreven hoe het lidmaatschap kan eindigen.

Vrijwel iedere vereniging heeft te maken met leden die tijdens de planontwikkeling afhaken. De redenen liggen meestal in de persoonlijke sfeer zoals ander werk of het einde van een relatie.

Leg de basis voor een verrekening van financiële verplichtingen na het uitstappen statutair vast. De specifieke uitwerking kan in de deelnameovereenkomst uitgebreider opgenomen worden.

Een andere manier van eindigen van het lidmaatschap is het opzeggen namens vereniging. Dat kan gebeuren als een lid tegenwerkt, niet meewerkt, niet betaalt, verzaakt en dergelijke. Ontzetting uit lidmaatschap gebeurt bij heel ernstige en acute gevallen, bijvoorbeeld bij fraude en/of bewuste misleiding.

Let op: uitstappen of uitzetting uit de vereniging is niet hetzelfde als ontbinding van een koopcontract. Het is dus slim om in de koopovereenkomst als voorwaarde het lidmaatschap van de vereniging op te nemen.

Geld

Leden betalen contributie bestemd voor zaalhuur, een excursie, bankkosten en alles wat het functioneren van de vereniging betreft. De meer serieuze kosten zijn de plankosten die de vereniging maakt en die de leden moeten betalen middels voorfinancieren. Het is namelijk onderdeel van de stichtingskosten van hun woning in het project. Statutair kan je een basis vastleggen voor hoe je omgaat met (individuele) financiële verplichtingen. Doe dit zeker voor het geval van beëindiging van het lidmaatschap. Detailafspraken worden doorgaans vastgelegd in een (project)deelnameovereenkomst die het lid en de vereniging afsluiten.

Deel B: Bestuur

Elk bestuur bestaat doorgaans minimaal uit drie leden.

Een zittingstermijn moet vanuit het oogpunt van continuïteit niet te kort genomen worden om te voorkomen dat je statutair mensen die goed ingewerkt zijn zou moeten vervangen.

Een ontwikkelperiode duurt al snel 1,5 tot 2,5 jaar en het is wenselijk om dat met een goed bestuur te kunnen doen.

In dit specifieke model ontbreekt in het concept de bepaling dat twee bestuursleden niet uit hetzelfde lid/huishouden mogen komen. Deze toevoeging is wel raadzaam.

Deel C: ALV en besluitvorming

Dit deel gaat o.a. over de manier waarop besluiten tot stand komen. Er zijn meerdere manieren waarop besluiten tot stand kunnen komen. Vaak wordt er (gedachteloos) gekozen voor het principe van het meerderheidsbesluit. Er zijn veel situaties denkbaar waarin dat voor de vereniging niet goed werkt. Andere methoden die gebaseerd zijn op consent zoals de sociocratische besluitvorming.

Deel D: wijziging statuten en ontbinding

Het belangrijkste aandachtspunt is hoeveel vrijheid de eerste leden de toekomstige leden wil geven in het wijzigen van de statuten inclusief de bestemming van geld van de vereniging bij opheffing. Als er geen sprake is van een winsttoogmerk dan blijkt dat ook uit deze bepalingen.



Aandachtspunten statuten wooncoöperatie

Een wooncoöperatie met huurwoningen wijkt als vereniging op diverse punten af van een CPO-vereniging. Met een wooncoöperatie met huurwoningen bedoelen we een zogenaamde vastgoedcoöperatie waarbij de huurders de leden zijn van de vereniging (de wooncoöperatie) die de woningen als vereniging in eigendom heeft. De verschillen met een CPO-vereniging ontstaan doordat er bij een wooncoöperatie regelmatig sprake is van financieringshulp vanuit de overheid en er sprake is van huurwoningen en dus van een lange termijn vraagstuk rondom bijvoorbeeld winst, planmatig onderhoud en huurprijzen.

Cooplink maakt een keurmerk voor wooncoöperaties om zo de kwaliteit en governance goed te kunnen borgen. Cooplink is een vereniging van wooncoöperaties (bestaand of nog in oprichting) met publicaties en kennis met betrekking tot wooncoöperaties. Het Stimuleringsfonds Volkshuisvesting Nederlandse gemeenten (SVn) werkt met subsidie vanuit het ministerie van VRO een financieringsregeling uit voor wooncoöperaties, met als één van de onderzoeksvragen hoe de kwaliteit en governance van wooncoöperaties geborgd moet worden. Het werk van Cooplink en de onderzoeksvraag van de SVn liggen in elkaars verlengde, waardoor het aannemelijk is dat de inhoudelijke uitwerking van Cooplink gebruikt wordt in de beoordeling van wooncoöperaties om tot financiering te komen.

Eén van de onderdelen van het toekomstige keurmerk zijn modelstatuten. Deze statuten zijn in de toekomst beschikbaar op de website van Cooplink. Statuten van een wooncoöperatie zijn specifiek en wijken soms af van de statuten van een 'standaard' CPO-vereniging. De volgende zaken zijn aanvullend of afwijkend:

- De vereniging heeft geen winstdoelstelling. Voor huurwoningen betekent dit dat in de toekomst, als de hypotheek voor de huurwoningen is afgelost, er geen winsten of anderszins directe financiële voordelen mogen vloeien naar de leden/huurders.

- De betaalbaarheid van de huur, bij aanvang en in de toekomst, is een belangrijke kernwaarde. Andersom geldt ook: verlagen van de huur, als dat op basis van de kasstroom kan, is niet de bedoeling. Dat is een vorm van winstafroming. Het kernpunt is dat huren betaalbaar en redelijk zijn waardoor er op lange termijn wel altijd een verschil zal zijn ten opzichte van dezelfde huurwoningen in eigendom van een belegger.
- Eisen aan het vormen van een minimale onderhoudsreserve, vergelijkbaar met de verplichtingen van een VvE. Er moet gespaard worden voor planmatig onderhoud.
- Een maatschappelijke/volkshuisvestelijke bestemming voor een batig saldo in de toekomst (na 25 tot 35 jaar) als de financieringslasten afnemen en de kasstroom positiever wordt.
- Toewijzingscriteria voor nieuwe bewoners.
- Lidmaatschap is verbonden aan huren. Oud huurders mogen bijvoorbeeld geen lid meer zijn om de zeggenschap van de zittende huurders en de bijbehorende verantwoordelijkheden te borgen.
- Het niet kunnen wijzigen van wezenlijke bepalingen in de statuten, zoals over het niet direct of indirect kunnen uitnemen van winst.
- Governance-eisen zoals besluitvorming, bestuurstermijnen en jaarrekeningen die voortvloeien uit de verantwoordelijkheid van een toekomstbestendige exploitatie van huurwoningen.

Wil je meer weten over wooncoöperaties en specifieke criteria? Laat je dan als gemeente adviseren door een expert. Enkele relevante publicaties zijn:

- Handboek Wooncoöperaties Amsterdam van stichting Woon!, te downloaden via: <https://www.wooninfo.nl/vraagbaak/wooncooperatie/handboekwooncooperaties/>
- Actieplan Wooncoöperaties Amsterdam inclusief rapport Financiering Amsterdamse Wooncoöperaties: <https://openresearch.amsterdam/nl/page/60235/aan-de-slag-met-wooncooperaties>
- Diverse publicaties zijn te vinden op de website van Cooplink: <https://www.cooplink.nl/kennisbank>



3 Onafhankelijke procesbegeleiding

3.1 Procesbegeleiding

Professionele begeleiding blijkt een belangrijke succesfactor voor een collectief bouwen project. In veel gevallen wordt dit dan ook verplicht gesteld om in aanmerking te komen voor subsidies en wordt er omgekeerd ook juist subsidie verstrekt om deze procesbegeleider in te kunnen huren. Begeleiding heeft voordelen voor de diverse betrokken partijen. Omdat de begeleider een professionele partij is, zorgt dat voor duidelijkheid en vertrouwen bij de professionele partijen waar het collectief mee te maken krijgt. Tegelijk is de begeleider in staat om vakjargon, techniek en processen begrijpelijk uit te leggen aan het collectief, zodat zij in staat zijn beslissingen te overzien en te nemen.

Sommige particulieren vinden het spannend om in een collectief bouwen project te stappen. Ze zien het als een ingewikkeld en langdurig proces om met anderen samen tot een gedragen plan te komen. Een ervaren procesbegeleider zorgt ervoor dat een dergelijk proces in goede harmonie doorlopen wordt, dat het collectief weet waar ze aan toe is en wat ze te wachten staat. Bovendien zorgt een begeleider er daardoor ook voor dat leden zich niet zomaar terugtrekken, maar bij het proces betrokken zijn en blijven (veranderingen in persoonlijke situaties daargelaten). Tot slot zorgt een begeleider dat er op een gestructureerde en tijdige manier besluiten worden genomen.

De begeleider hoeft niet alle werkzaamheden zelf uit te voeren. Belangrijk is dat het collectief mag verwachten dat alle genoemde werkzaamheden aan bod komen. Vervolgens worden die ofwel door de begeleider verzorgd, of wordt hiervoor een derde ingehuurd, of worden – in voorkomende gevallen – deze werkzaamheden door de deelnemers zelf verzorgd.

“Een groep heeft meer begeleiding nodig dan een projectontwikkelaar die precies weet wat die moet doen. Maar het levert fijne buurten op en dat is heel veel waard.” Uit: [Hulp aan dorps- en wijkraden zorgt voor passende woningen](#)

Gemeente Wijchen

3.2 Criteria en competenties

Een procesbegeleider moet beschikken over een aantal vaktechnische competenties. Bij de kwalificatie van procesbegeleiders worden de volgende eisen gehanteerd:

Onafhankelijkheid

De procesbegeleider adviseert de vereniging in al haar keuzes zonder enig belang bij een ontwerpende of uitvoerende partij en werkt tegen een vergoeding die onafhankelijk is van de investeringskosten.

Deskundig

De procesbegeleider beschikt over brede deskundigheid op het gebied van projectontwikkeling. Hiermee is de begeleider in staat om in technische, financiële en juridische zin de vereniging te adviseren en waar nodig specialisten om advies te vragen.

De andere deskundigheid van een procesbegeleider betreft het omgaan met (de dynamiek van) groepen en met besluitvormingsprocessen. De begeleider zorgt dat de particulieren samen in staat zijn om de opdrachtgeversrol uit te oefenen en tijdige, breed gedragen en adequaat vastgelegde afspraken te maken, zowel intern als extern. De begeleider geeft duidelijke

informatie over de planning per fase, diens rol en tijdsbesteding en de verantwoordelijkheid van het collectief en haar leden. De begeleider offreert de daarmee samenhangende kosten per fase en onafhankelijk van de investeringskosten.

Ervaren

De procesbegeleider beschikt bij voorkeur over aantoonbare ervaring waaruit blijkt dat de begeleider in staat is de ontwikkeling en realisatie van een collectief bouwen project succesvol te begeleiden.

Deze criteria kunnen meegegeven worden aan het collectief nog voordat zij een procesbegeleider inhuren, zodat deze begeleider voldoet aan de eisen die gemeente stelt. Deze eisen komen overeen met de eisen die vaak gesteld worden door subsidieverstrekters.

Geschikte procesbegeleiders kunnen online onder andere gevonden worden op:

www.crowdbuilding.com

zelfbouwinnederland.nl

www.collectievehuisvesters.nl



Bijdragen

Deze handreiking is geschreven door het Expertteam Woningbouw van RVO in samenwerking met De Derde Bouwstroom (Brabant).

Op initiatief van de Rabobank Oost-Brabant in samenwerking met De Derde Bouwstroom.

Geschreven met medewerking van de provincie Gelderland en het Ministerie van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening.

Auteurs Verdieping: Anne van der Wiel en Hans Vos

Deze publicatie is een uitgave van het Expertteam Woningbouw van Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) in samenwerking met De Derde Bouwstroom.

Het is tot stand gekomen in opdracht van het ministerie van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening en De Derde Bouwstroom.

Rijksdienst voor Ondernemend Nederland
Prinses Beatrixlaan 2 | 2595 AL Den Haag
Postbus 93144 | 2509 AC Den Haag
T +31 (0) 88 042 42 42
E woningbouw@rvo.nl

www.rvo.nl/expertteamwoningbouw

© Rijksdienst voor Ondernemend Nederland | oktober 2025

Publicatienummer: RVO-156-2025/BR-DUZA

De Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) stimuleert duurzaam, agrarisch, innovatief en internationaal ondernemen. Met subsidies, het vinden van zakenpartners, kennis en het voldoen aan wet- en regelgeving. RVO werkt in opdracht van ministeries en de Europese Unie.

RVO is een onderdeel van het ministerie van Economische Zaken.



Rijksdienst voor Ondernemend
Nederland

