

## Cooplink | Kennisdeelsessie Hoe schrijf je een businessplan 31 maart 2021 @ 19.30-21.00 uur

60 aanmeldingen, 46 deelnemers

### Introductie sprekers

Trevor James, bestuursvoorzitter van Cooplink, introduceert de sprekers van de avond:

- Gerben Kamphorst van Genoeg Ruimte is de expert. Als adviseur gebiedsontwikkeling heeft hij heel wat ervaring met wooninitiatieven. Hij is ook nog eens een begenadigd gastdocent.
- Woongemeenschap Overhoop schreef een succesvol businessplan voor de renovatie van hun bestaande bouw in Utrecht. Frank Mulder vertelt er meer over.
- Jacob-Jan Koopmans van Wooncoöperatie De Warren vertelt over het businessplan voor hun nieuwbouwproject in Amsterdam.
- Albert van der Most van Vereniging Boschgaard gaat in op het businessplan voor hun beheercoöperatie in Den Bosch.

### Inventarisatie onder de deelnemers

Via AhaSlides peilt Cooplink hoe de deelnemers tegen het businessplan aankijken.

Om mee te doen, ga naar: [ahaslides.com/CL006](https://ahaslides.com/CL006)

**Voor wie is het businessplan bedoeld, denk je?**

gemeenten  
nieuwe bewoners  
financier  
financiers  
jezelf  
gemeentes regio  
onszelf  
voor de woongroep zelf  
omgeving/omwonenden  
de bank  
investeerdere  
mezelf  
bestuur/initiatiefnemer  
stakeholders  
deelnemers aan de wongroe  
faciliteerders  
buurtbewoners  
investeerdere  
jezelf /woongroep  
financiers  
instancies  
haalbaarheid  
het initiatief zelf  
de bank  
overheid  
achterban  
financierder  
nieuwe bewoners  
gemeenten  
de wijk  
vastgoedbeheerder  
financierders  
andere  
andere

cooplink  
Kennisnetwerk wooncoöperaties

58

Om mee te doen, ga naar: [ahaslides.com/CL006](https://ahaslides.com/CL006) 

## Wat is volgens jou de kracht van een goed plan?



doelstelling haalbaar  
zichtbaarheid financieel onderbouwd kansen/gevaren  
kort en bondig duidelijke verwoording haalbaarheid  
doelmatig doel leesbaarheid  
financieel haalbaar illustratief overtuigend compleet  
drijfveer om door te zett helderheid kort en krachtig  
mogelijkheden te zien doel haalbaar kernwaarden drijfveer  
overzicht kort visualiseren visie vertrouwen focus  
wat waar hoe concreet inclusief haalbaarheid  
concreet nieuw koers biedt zekerheid  
conensus draagvlak bereikbaarheid onderbouwing  
verbonden met de omgeving  
visie uiteen zetten compleetheit houvast  
relevant geld binnenhalen  
afstemming kernwaarden helder  
kritiek pareren bondigheid  
duidelijkheid  
haalbaarheid

**cooplink**  
Kennisnetwerk wooncoöperaties

 57

Om mee te doen, ga naar: [ahaslides.com/CL006](https://ahaslides.com/CL006) 

## Wat vind jij lastig aan het businessplan?



krachtig verwoorden onderbouwing of gokken  
balans tussen doelgroepen balans concreet inspirere  
haalbaarheid inschatten haalbaar inschatten  
goed te ervaren hoe investeerders meekrijgen  
verschillende doelgroepen  
hoe concreet  
missie groeit  
alle meters  
wat wel en niet  
concreet worden  
financieringskosten  
financiële stuk  
concrete meerwaarde  
toekomstige kosten  
dat wat er toe doet  
welke posten  
financiering  
kort en bondig  
zoveel jaren  
alles  
financieel plan open beschi  
cijfers invullen  
verloop in de tijd  
haalbaarheid  
ordening  
welke posten  
financiering  
kort en bondig  
zoveel jaren  
alles  
financiële stuk  
concrete meerwaarde  
toekomstige kosten  
concreet worden

**cooplink**  
Kennisnetwerk wooncoöperaties

 39

### Presentatie Gerben Kamphorst, Genoeg Ruimte

[Link naar de presentatie van Gerben.](#)

De naam businessplan of 'bedrijfsplan' strookt gevoelsmatig niet met het begrip wooncoöperatie, maar toch is het handig en zelfs belangrijk. Gerben legt in zijn presentatie het 'waarom' uit ('maak het concreet, anders gebeurt er geen reet'). Het is noodzakelijk dat je ongemakkelijke gesprekken voert over de keuzes die je gaat maken. Het moet wat buikpijn geven. Zorg dat je professionele ondersteuning krijgt (denk aan CPO-begeleiders, Clemens Mol of Jasper Klapwijk). Meehelpen kan bijvoorbeeld op praktisch vlak (schilderen) of financieel (crowdfunding). Gerben definieert in zijn

presentatie 7 belangrijke onderdelen voor het bedrijfsplan. Deze onderdelen licht hij verder toe. Een paar tips uitgelicht:

- Ad 3: Denk goed na over eigendom, exploitatie en toegankelijkheid van de gemeenschappelijke ruimte. Werk dat verder uit. Je borgt daarmee het gebruik en er zijn fondsen aan te schrijven voor gebruik ervan.
- Ad 4: Denk ook na over besluitvorming, is een meerderheid voldoende of ga je voor consensus.
- Ad 6: Zet de cijfers goed op een rijtje en laat je adviseren. Denk ook na wat je met opgebouwd vermogen over 20 jaar doet en leg dat vast in je statuten.
- Ad 7 bedenk scenario's voor het geval zich risico's voordoen, daarmee laat je andere partijen zien dat je echt serieus bent.

In je bedrijfsplan kun je onderscheid maken tussen het deel dat je aan de bank laat zien en het deel dat je op de website plaatst.

Wanneer je als vereniging koopt, wordt dit gezien als zakelijke lening (tenzij je het in delen splitst, dan kun je als particuliere lening zien).

#### Vragen uit de chat:

- Vraag: Wat is *due dilligence*?  
Antwoord: Een juridisch onderzoek door (in onze situatie) een advocatenkantoor in opdracht van de bank. Om te controleren dat alles juridisch in orde is.
- Vraag: Als je zelf eigenaar bent van de corporatie, dan heb je voor de huur toch niet te maken met regels van de gemeente?  
Antwoord: Soms wel. In Amsterdam zijn de huurprijzen gereguleerd. Ook regelt de woningwet de sociale huurprijzen en die zijn bij de aankoop van een corporatie (voor de helft) verplicht.
- Vraag: Welke huureisen van de gemeente bedoelt Gerben? Maximale stijging?  
Antwoord: Vaak wordt een maximale huurstijging opgelegd door de gemeente.

### Frank Mulder Woongemeenschap Overhoop

Woongemeenschap Overhoop ligt in een wijk met sociale problematiek. Twaalf jaar geleden startten zij anti-kraak en inmiddels is het een diverse woongroep met ook tijdelijke woonruimten. Zij staan voor betrokken wonen vanuit christelijk gedachtengoed. Vijf jaar geleden begonnen zij met het proces om aan te kopen. Het businessplan werd in eerste instantie voor hun eigen omgeving geschreven, maar werd steeds belangrijker. Hoe meer je concreet kan benoemen, hoe beter.

Belangrijkste punten:

1. Visie en ervaring aantonen
2. Vertellen wie je bent, waarom je geloofwaardig bent en welke vrienden en burens om je heen staan.
3. Vertellen wat de maatschappij eraan heeft, qua duurzaamheid of inclusiviteit.
4. Obstakels en risico's uit de weg ruimen.
5. Financiële haalbaarheid aantonen (kasstroom inzichtelijk maken werkte enorm goed bij professionals).

#### Toevoegingen en vragen in de chat:

- Actuele plaatjes circulaire renovatie Overhoop vind je op: <https://www.mn-architect.nl/vervallen-antikraakpand-mitros-omgetoverd-tot-circulair-hoogstandje-in-utrecht-overvecht/>
- In blogs kan je de renovatie volgen: <http://leveninovervecht.nl/overhoop/>

- Vraag: Kunnen toekomstige bewoners het bezit verkopen? Bijvoorbeeld om er persoonlijk rijk aan te worden.  
Antwoord: Nee dat kan niet, er is geen persoonlijk gewin mogelijk.

### Presentatie Jacob-Jan Koopmans, Wooncoöperatie De Warren

Het businessplan diende voor de Warren in eerste instantie vooral om de gemeente te overtuigen dit gewenste kavel aan de Warren beschikbaar te stellen. Dit plan is in zo'n 4 weken geschreven. Ze wisten hoe de gemeente over duurzaamheid dacht en hebben dat goed uitgeschreven.

Tip: de Warren gebruikte voor de financiële onderbouwing het bouwkostenkompas (een naslagboekje met bouwkosten-kengetallen) uit 2016, geïndexeerd voor de huidige situatie. Let op: soms kom je weg met percentages i.p.v. een gedetailleerde onderbouwing.

#### Chat:

- 15% van de inkomsten wordt gereserveerd voor onderhoud en beheer

### Presentatie Albert van der Most, Vereniging Boschgaard

Albert vertelt over de Boschgaard. Zij werken als beheercoöperatie samen met een woningbouwvereniging met een optie tot koop.

De tips van Boschgaard:

- Betrek omwonenden bij je plan, dat voorkomt bezwaarprocedures en versterkt je woonomgeving: van woonproject naar wijkaanpak.
- Buurtinitiatieven spelen een belangrijke rol.
- Het initiële exploitatieoverzicht moet wel ruimte bieden. (De plannen zijn wel 3x duurder geworden en er is regelmatig over onderhandeld.)
- Fondsen betalen mee, zoals VSB, in het kader van de 'buurtschuur'.



## Inventarisatie onder de deelnemers



### Tip in de chat:

“Er kan meer dan je vaak zelf denkt. Voorbeeld: wij hadden een exploitatietegoed in de eerste paar jaren na realisatie. Toen heb ik de bank gevraagd of de eerste 8 jaar aflossingsvrij konden. Wij dachten dat zal wel niet kunnen, maar dit was uiteindelijk geen enkel probleem.”

Om mee te doen, ga naar: [ahaslides.com/CL006](https://ahaslides.com/CL006)



## Wat vond je van deze sessie?

heel nuttig  
interessant maar wel kort  
je hoort altijd wat nieuw  
heel interessant  
nuttige slides naslagwerk  
meer tijd voor sprekers  
heel leerzaam  
tips  
duidelijk  
helpend  
erg informatief  
veel  
fijn concreet meer was welkom  
helder concreet  
kennis delen  
nuttig  
ontzagwekkend  
breed  
fijn  
een berg

# cooplink

Kennisnetwerk wooncoöperaties

👏 26

Om mee te doen, ga naar: [ahaslides.com/CL006](https://ahaslides.com/CL006)



## We helpen je graag!

- Nog vragen? Stel ze op ons Forum!
- Mailen mag ook: [info@cooplink.nl](mailto:info@cooplink.nl)
- Of bel: 085 0134 880
- Lees meer op [www.cooplink.nl](http://www.cooplink.nl)
- Enne... word lid!

# cooplink

Kennisnetwerk wooncoöperaties