

Cooplink de koers 2022 – 2027 en het actieprogramma 2022

Toekomstvisie

In 2020 schreef Cooplink een (aanzet tot) een toekomstvisie voor de wooncoöperatie als derde weg in de volkshuisvesting en voor Cooplink. Uit dat document:

Doel: Wooncoöperaties als derde weg in de Volkshuisvesting

Cooplink is van mening dat de wooncoöperatie als derde weg geen niche meer mag zijn. De wooncoöperatie verdient dan ook een plaats in het volkshuisvestingsbeleid... Cooplink ... stelt zichzelf als doel dat in 2030 5% en in 2045 10% van de woningen in Nederland in beheer zijn bij een wooncoöperatie.

Met dit als uitgangspunt gingen de Raad van Advies en de Stuurgroep van Cooplink op 2 februari 2022 aan het werk om de Koers van Cooplink voor de komende 5 jaar en de prioriteiten voor 2022 te bepalen. Dit document is een vertaling van de uitkomsten van deze 'koerssessie'.

Cooplink - februari 2022

Cooplink bestaat al langer maar vanaf maart 2020 beschikt Cooplink over een subsidie van Ministerie BZK waardoor een professionaliseringsslag is gemaakt dat haar weerslag heeft in de groei van het aantal activiteiten en het versterken van de wooncoöperatiebeweging.

	2019 Einde jaar	2020 Einde jaar	2021 Einde jaar
Aantal nieuwsberichten	6	51	91
Aantal nieuwsabonnees	-	250	709
In de media	-	-	217
Kennisdeelsessies	-	1	15
Aantal deelnemers/sessie	-	52	16-120
Aangesloten initiatieven	-	83	132
Aantal leden	3	9	47
ALV	1	1	2
E-mails	?	?	3.705
Website bezoekers	5.599	8.759	24.398

Uit de analyse van de sterke en zwakke aspecten van Cooplink als organisatie concluderen we dat Cooplink een landelijke uitstraling heeft, naam heeft gemaakt en redelijk bekend is als netwerkorganisatie van en voor wooncoöperaties. In het landelijk debat vertegenwoordigt Cooplink de leden. Leden van bestuur, Stuurgroep, Raad van Advies en het projectbureau leveren veel inzet vanuit betrokkenheid en passie waarbij het niet ontbreekt aan ideeën en deskundigheid. Cooplink deelt kennis met partijen zoals financiers, beleidsmakers en politieke partijen. De kennisdeelsessies die samen met leden worden georganiseerd worden erg gewaardeerd door de deelnemers.

Maar we concluderen ook dat Cooplink er nog lang niet is waar ze wil zijn. De ontwikkelopgave spitst zich toe op het verwerven van een strategische positie waardoor de lobby naar politiek en naar de woningcorporaties op landelijk en lokaal niveau wordt versterkt.

Ondanks de subsidie en de (vrijwillige) inzet van de betrokkenen bij Cooplink is er onvoldoende capaciteit om slagvaardig op alle fronten te opereren. Er is onvoldoende ruimte om collectieven (i.o.) direct te helpen. De continuïteit is kwetsbaar door de afhankelijkheid van subsidie en er zal gewerkt moeten worden aan een bekostigingsmodel om minder afhankelijk te worden van overheids gelden.

Door dat er meerdere verschijningsvormen zijn van wooncoöperaties is er een gebrek aan eenheid en duidelijkheid. Er zal gewerkt moeten worden aan het creëren van meer duidelijkheid en het onderbouwen van modellen. Dit is belangrijk voor de leden, Cooplinc zelf en voor de lobby. Tenslotte is de band met de leden relatief zwak, de vraag zou moeten zijn: 'wat kan Cooplinc betekenen voor de leden en wat kunnen de leden doen voor Cooplinc?'

Koers voor de komende vijf jaar

Cooplinc zet zich de komende vijf jaar in voor een sterke groei van het aantal wooncoöperaties in Nederland. Net zoals bij de toekomstvisie uit 2020 is dat zowel in de vorm van de wooncoöperatie als eigenaar van de woningen als voor de wooncoöperatie als beheerder van woningen van een eigenaar, bijvoorbeeld een woningcorporatie. Wij willen zoveel mogelijk de betaalbaarheid, ook op termijn, waarborgen bij de verschillende vormen van wooncoöperaties.

Om dit te realiseren zal Cooplinc moeten koersen op:

- Het versterken van haar strategische positie ten einde beleid en publieke opinie te beïnvloeden;
- Het versterken van de eigen organisatie en het aangaan van coalities met partijen in het netwerk van collectief woonvormen;
- Een bekostigingsmodel ontwikkelen die tot (gedeeltelijke) financiële onafhankelijkheid leidt;
- Het versterken van de banden met leden en het uitbreiden van het aantal leden.

Actieprogramma 2022

Hoewel in de Koerssessie er geen duidelijke prioriteit is uitgesproken omdat alles met elkaar samenhangt is er vanuit praktische overweging en planning wel degelijk een zekere prioritering aan te brengen.

Versterken van de Strategische positie en lobby

Een nieuw kabinet met hoge ambities op het gebied van de woningmarkt, een belofte om coöperatief wonen te bevorderen en onvoldoende kennis en ideeën om beleid daartoe te ontwikkelen biedt een kans. Die kans moeten wij, eventueel in samenspraak met andere partijen, met beide handen grijpen. De Minister helpen met een kant en klaar set van beleidsmaatregelen is een manier om onze strategische positie te versterken en de lobby effectief te maken.

Ook de gemeenteraadsverkiezingen bieden kansen om gemeentelijk beleid te beïnvloeden ten gunste van de wooncoöperatie. Een voorbeeld actieprogramma wooncoöperaties voor gemeenten zou veel gemeenten kunnen helpen.

En op het gebied van de beheercoöperatie zouden we, mede aan de hand van de uitkomsten van ons onderzoek bij woningcorporaties, een lobby kunnen opzetten voor meer beheercoöperaties.

Concreet: instellen een werkgroep bestaan uit leden Stuurgroep en partners(?) die een kant en klaar set beleidsmaatregelen kan overhandigen aan de minister. Maatregelenpakket uiterlijk in april gereed. De werkgroep buigt zich ook over een voorbeeld actieprogramma voor gemeenten, uiterlijk in mei gereed waarna aanbieding per gemeente in samenspraak met lokale initiatieven en leden.

Wat de woningcorporaties betreft kunnen we de presentatie/publicatie van ons onderzoek gebruiken om samen met Platform31 en Aedes (?) een dialoog aan gaan met woningcorporaties over hun mogelijke rol bij het mogelijk maken van nieuwe beheercoöperaties in bestaand en nieuw bezit.

Bekostigingsmodel

Cooplinc wordt voor 90% gefinancierd door BZK. De toezegging van BZK is voor 2022. Er zal van de minister een toezegging moeten komen voor financiering voor deze kabinetsperiode.

Om financieel onafhankelijk(er) te worden is een bekostigingsmodel nodig. Het model zal nauw samenhangen met de relatie met de leden. Er kan worden gedacht aan contributie, betaalde dienstverlening, bemiddelen bij financiering, etc. De vraag is wat haalbaar is en wat past in de

verhoudingen van de Nederlandse Volkshuisvesting. Valt er te denken aan een model vergelijkbaar met de Woonbond? Of Aedes? Of ...?

Concreet: een werkgroep onderzoekt de mogelijkheden door in ieder geval:

1. Onderzoek naar hoe vergelijkbare organisaties voor wooncoöperaties in andere landen worden gefinancierd, vooral landen waar de wooncoöperatie relatief nieuw is zoals Spanje en Frankrijk (Darinka zal hierbij helpen).
2. Een aanvraag te doen voor subsidie van het Stimuleringsfonds Creatieve Industrie om een Nederlandse WooncoopNL te ontwikkelen dat als 'zijtak' van Cooplinc diensten aan leden en eventueel ook financiers, gemeenten, provincies en het Rijk kan bieden.

Als de subsidieaanvraag niet succesvol is dan zal dit onderzoek toch moeten gebeuren. We zetten alles op alles om de subsidie binnen te halen. Mocht het niet baten vormt Cooplinc een werkgroep samen met een aantal leden en eventuele partners om het onderzoek toch uit te voeren.

Het bekostigingsmodel is een groei-model waarbij de inzet is om geleidelijk het aandeel subsidie in de totale financiering van Cooplinc af te bouwen. Wel is het van belang dat we van de Minister een toezegging krijgen dat het ministerie Cooplinc voor de huidige kabinetsperiode blijft subsidiëren. Dit is een speerpunt bij de hierboven genoemde lobby en strategie richting de minister.

Ledenbinding

Cooplinc is een vereniging/netwerkorganisatie van en voor wooncoöperaties (i.o.). Cooplinc verzorgt Kennisdeelsessies en brengt desgevraagd initiatieven in contact met andere initiatieven en adviseurs. Daarnaast hebben we een databank (Wiki) die steeds beter wordt gevuld met voorbeelddocumenten, basisinformatie, etc. De nieuwsbrief brengt leden op de hoogte van ontwikkelingen en media-aandacht.

Maar de relatie met de leden is vooral een waarbij de leden/de initiatieven consumeren. Leden delen wel kennis in de kennisdeelsessies maar het initiatief daartoe ligt bij Cooplinc. Voor de wooncoöperatiebeweging en de lobby is het van belang dat Cooplinc veel leden heeft. Voor individuele initiatieven is de vraag: 'wat is mijn belang bij lidmaatschap van Cooplinc?'

De definitie kwestie speelt hierbij een rol, wat is een wooncoöperatie? Ben jij een project gemeenschappelijk wonen? Een senioren woongroep? Een vereniging die woningen van een corporatie beheert? Een eco-dorp? Een wooncoöperatie? Ze kunnen allemaal onder de noemer wooncoöperatie vallen. Maar waarom zouden ze lid worden van Cooplinc? Misschien zijn ze al lid van VGW, LVGO of een ander verband.

Wil Cooplinc de verbinding met de leden versterken dan moeten we in dialoog gaan met initiatieven die zich bij Cooplinc aanmelden. Waarom melden zij zich aan bij Cooplinc? Welke verwachtingen hebben zij van Cooplinc? Welke belangen zien zij bij het bestaan van Cooplinc? Welke diensten willen zij dat Cooplinc aanbiedt?

En de vraag is ook wat mag Cooplinc vragen van initiatieven? Contributie en zo ja hoeveel? Meewerken aan activiteiten van Cooplinc? Vrijwillige inzet? De wederkerigheid is van belang voor het voortbestaan van Cooplinc.

Concreet: tijdens de ALV in maart 2022 wordt dit aan de orde gesteld en worden leden/initiatieven gevraagd om deel te nemen aan een werkgroep die een onderzoek onder de leden en partnerorganisaties als VGW en LVGO uitvoert. De werkgroep doet op de najaar-ledenvergadering aanbevelingen over hoe de verbinding met de leden versterkt kan worden. Hun bevindingen worden ook meegenomen bij de ontwikkeling van een bekostigingsmodel.

De winkel draaiend houden

Naast deze activiteiten is het van belang dat Cooplinc in 2022 op het niveau van 2021 (of meer) activiteiten blijft ontplooiën die de positie van de wooncoöperatie in het volkshuisvestingsbeleid versterken. Dus kennisdeelsessies (10 in 2022), samenwerking met Provincies, aandacht opeisen in de media, bekendheid geven aan media-aandacht en andere ontwikkelingen rond de wooncoöperatie. Het beantwoorden van vragen van de leden, financiers, overheden, etc.

Zoals bleek tijdens de Koerssessie is onduidelijkheid over welke modellen tot de 'wooncoöperatie' gerekend kunnen een zwakte zowel voor de leden als de buitenwacht. Cooplink moet de (interne) discussie hierover afronden en komen tot een beperkt aantal modellen die goed onderbouwd zijn en duidelijk herkenbaar zijn. Hierbij gaat het om modellen die voor leden maar ook voor de politiek interessant zijn. Dit is primair de taak van de Stuurgroep.

Tot slot

De uitvoering van het Actieprogramma 2022 vergt weer veel van de inzet van Projectbureau, bestuur en stuurgroep. Een belangrijk resultaat van het actieprogramma moet zijn het vergroten van de capaciteit en het ontlasten van Stuurgroep en bestuur. Het is nu een kwestie van gasgeven, de momentum pakken en zorgen dat in het eerste halfjaar we de Minister en de gemeente dusdanig 'helpen' dat landelijk en lokaal beleid 'bouwrijp' is gemaakt voor de wooncoöperatie.

Trevor James
7 februari 2022