



Werkplan 2026

Vereniging Cooplinc
info@cooplinc.nl
085 0134 880

Arnhem, KvK 771 78184258
IBAN NL23TRIO0320002721

Inhoudsopgave

Inleiding	3
De strategische pijlers van Coopl ink	5
1. <i>Gemeenschap: een Bloeiende Wooncoöperatie-beweging</i>	5
2. <i>Kennis: Ontwikkelen, Bundelen en Delen van Informatie</i>	5
3. <i>Randvoorwaarden: Beleids- en Financiële Kaders</i>	6
4. <i>Netwerk</i>	7
5. <i>Ontwikkeling</i>	8
Organisatieontwikkeling	9
Financieel	10

Inleiding

Onze missie

Wooncoöperaties realiseren blijvend betaalbare woningen én een fijne leefomgeving waar men omkijkt naar elkaar, naar de buurt en naar de natuur. Wooncoöperaties hebben geen winstoogmerk, woningen worden niet verkocht op de vrije markt (dat is statutair vastgelegd): de bewoners betalen een huur tegen kostprijs aan de vereniging. Zo blijven deze woningen gevrijwaard van alsmaar stijgende huur- en huizenprijzen. Cooplinc is dé motor achter deze groeiende beweging door op brede schaal kennis te delen en daarnaast actief te lobbyen voor een wereld waarin coöperatief wonen heel gewoon is.

Onze visie is een toekomst waarin iedereen toegang heeft tot betaalbaar en duurzaam coöperatief wonen.

Cooplinc zorgt ervoor dat de wooncoöperatie floreert als derde sector naast individuele huur en koop in Nederland, aldus onze missie.

Het afgelopen jaar heeft Cooplinc nieuwe producten ontwikkeld en opgeleverd en een aantal mijlpalen mogen vieren, zoals de lancering van Coopkeur, hét keurmerk voor wooncoöperaties, en van de Toolbox voor beheercoöperaties. De implementatie daarvan krijgt in 2026 speciale aandacht.

Koers voor 2026

Ten opzichte van 2025 zijn er wat zaken die mede onze koers voor 2026 bepalen:

- *Lobby voor coöperatief wonen*
Er is, mede door maatschappelijke ontwikkelingen (roep om betaalbaar wonen, zorg, leefbaarheid, actief burgerschap) en door actieve Cooplinc-lobby, een momentum ontstaan waarin de aandacht voor en het enthousiasme rond coöperatief wonen als één van de collectieve woonvormen groot is. Cooplinc zet zich in om het enthousiasme voor en de vraag naar coöperatief wonen te stimuleren en zichtbaar te maken voor partijen aan aanbodzijde. Dat doen we in blijvende samenwerking met andere netwerkpartijen.
- *Het werken aan randvoorwaarden*
Nu een basale infrastructuur voor wooncoöperaties aan het ontstaan is, is het in 2026 zaak om vraag en aanbod als puzzelstukjes 'goed op elkaar te laten klikken', zodat wooncoöperaties ook daadwerkelijk van de grond komen. Dat betekent:
 - professionalisering van de coöperaties (Coopkeur-implementatie),
 - inbreng van onze meedenk-kracht bij de uitrol van financiële middelen (leenfonds, subsidies, financiering),
 - ondersteuning van realisatie van de wetgeving en
 - inzet voor standaardisatie van processen van partijen met grond/vastgoed.
- *Uitgaven en inkomsten in balans*
Het aantal wooncoöperaties zal naar verwachting groeien in de komende jaren, maar niet direct met grote sprongen. Dat vraagt in 2026 om balanceren tussen investeren en zorgvuldig omgaan met beschikbare middelen. En het vraagt om meer focus op een verdienmodel.

- *Kennis verrijken en verspreiden*
Kennis is Cooplinks grootste kracht dankzij de verrijkte ervaringen van onze leden en ons netwerk. In 2026 zal Cooplink meer accent leggen op die kennis en op het vermarkten daarvan. Met kennisontwikkeling en kennisproducten brengen we (samen met onze leden) onze meerwaarde in het speelveld. In dit licht willen we ook experts, begeleiders en adviseurs actief aan Cooplink binden, door kennis af te stemmen, up to date te houden en te ontwikkelen.
- *Inspelen op groeiende kennisbehoefte bij professionals*
Gemeenten en provincies primair, en ook corporaties en huurdersorganisaties, staan aan de vooravond van het opdoen van ervaring met coöperaties en zullen deze kennis nodig hebben. Nadat Cooplink Coopkeur lanceerde, zal zij 5 januari 2026 ook de Toolbox lanceren en vervolgens uitrollen. Een belangrijke focus in 2026 is om juist deze professionals van kennis te voorzien en om hun kennisontwikkeling af te stemmen, zodat niet iedere organisatie het wiel hoeft uit te vinden en niet iedere coöperatie met andere voorwaarden te maken krijgt.
- *Fiscale obstakels aanpakken*
De lobby van de afgelopen jaren heeft mooie resultaten opgeleverd, maar we zijn zeker nog niet klaar. De paradigma's rond wonen resulteren nog steeds in diverse ongelijkheden ten opzichte van (sociale) huur en koop. In 2026 gaat door met haar lobby om met name fiscale obstakels uit de weg te ruimen ten behoeve van coöperatief wonen.

De pijlers

De Meerjarenstrategie benoemt vijf pijlers in de aanpak van Cooplink:

1. **Gemeenschap:** Een bloeiende wooncoöperatie-beweging.
2. **Kennis:** Ontwikkelen, bundelen en delen van kennis.
3. **Randvoorwaarden:** Beleids- en financiële kaders zijn ingevoerd.
4. **Netwerk:** Cooplink als spin-in-het-web.
5. **Ontwikkeling:** De ontwikkeling van projecten komt op stoom.

De volgende hoofdstukken volgen deze pijlers. Hierin vertalen we onze ambities naar de nodige acties voor 2026. Daarbij stellen we ons de vraag 'Versterkt dit onze uniciteit?' en 'Welke toegevoegde waarde geeft Cooplink aan de keten?'

Ook in 2026 gaan we met goede moed en enthousiasme voorwaarts!

De strategische pijlers van Cooplinc

1. Gemeenschap: een Bloeiende Wooncoöperatie-beweging

Ontmoeting, verbinding en inspiratie zijn belangrijke elementen voor het opbouwen en onderhouden van een actieve gemeenschap.

Cooplinc is een ledenorganisatie en bestaat dankzij en voor de wooncoöperaties in Nederland. In 2026 zal Cooplinc actiever contact onderhouden met alle wooncoöperaties en met bottom-up ontstane regionale en lokale initiatieven. In al onze activiteiten stellen we ons de vraag: hoe kunnen we de leden hierbij betrekken. Cooplinc faciliteert onderlinge zichtbaarheid en connectie en nodigt leden uit om kennis en ervaring in de community te delen. Zo worden zij meer betrokken bij de landelijke groei.

- De landelijke wooncoöperatiedag is een succesvol voorbeeld van de meerwaarde die deze bijeenkomst heeft voor zowel initiatieven als professionals. Ook in 2026 is een editie voorzien.
- Ook volgend jaar organiseren we inspirerende excursies naar gerealiseerde initiatieven in samenwerking met Zorgsaamwonen.
- Leden worden actief uitgenodigd om deel te nemen aan projecten van de verschillende werkgroepen en daar hun ervaring en kennis in te brengen en te delen in het netwerk. Dat zijn:
 - Werkgroep scholing
 - Werkgroep financiering
 - Werkgroep overheden/lobby
 - Werkgroep ledenbinding en ledenwerving
 - Werkgroep partnerorganisaties
- Om meer direct contact te houden met bestaande leden zal Cooplinc -naast 2 online ALV's – in 2026 ook regionale bijeenkomsten faciliteren in afstemming met lokale initiatieven.
- Leden (die actief zijn in werkgroepen) worden uitgenodigd om deel te nemen aan de jaarlijkse heidag waar Cooplinc haar strategie evalueert en piketten slaat voor het komende jaar.
- Deskundige leden worden gevraagd om deel te nemen aan het expertteam.
- We versterken de binding met lokale netwerken (Rococo, PWA, PWU en Centrum groepswonen Groningen).
- Nieuw in 2026 zijn de 'introductiecalls'. Leden kunnen op deze manier kennismaken met nieuwe leden (al dan niet online). Dit draagt bij aan de profilering van Cooplinc. Cooplinc hoort wat leeft en vertelt wat wij hen kunnen bieden.

2. Kennis: Ontwikkelen, Bundelen en Delen van Informatie

Cooplinc is hét platform van en voor wooncoöperaties waar kennis en ervaringen gedeeld worden. Kennis makelen en werken aan gemeenschapsvorming gaan hand in hand. In 2026 ondernemen we verschillende activiteiten:

- Ervaringsverhalen en best practices verzamelen en verrijken tot kennisproducten en delen d.m.v. interviews of videoblogs.
- Actieve inzet voor handboek cooperaties.

- De cursus 'aan de slag met je wooncoöperatie' aanbieden voor startende initiatieven
- Een deelsessie organiseren over het coöperatieve gedachtegoed.
- Coopkeur introductietrainingen verzorgen.
- Initiatieven begeleiden bij de aanvraag van het Coopkeur Ontwikkelingsfase door Cooplink-experts
- Initiatieven begeleiden bij de aanvraag van het Coopkeur beheerfase door Cooplink-experts.
- Het ontwikkelen van trainingen voor overheden en corporaties en huurdersorganisaties (zie ook pijler 3).
- Cooplink motiveert lokale groepen en initiatieven om samen een kant-en-klaar aanbod te ontwikkelen van contact, input en ondersteuning (lokale steunpunten).
- Initiatieven helpen als er specifieke vragen zijn m.b.t. de Toolbox.

En Cooplink verzorgt de bekende kennis-activiteiten zoals:

- Maandelijkse online kennisdeelsessies organiseren.
- Podcasts over de wooncoöperatie uitbrengen.
- Relevant nieuws en publicaties rondom wooncoöperaties verzamelen.
- Het brengen en schrijven van nieuws via verschillende kanalen, denk aan nieuwsbrieven en social media.
- De website en kennisbank up-to-date houden en optimaliseren. In interactie met leden zullen we deze komend jaar verder aanvullen en verrijken en de vindbaarheid van artikelen in Kennisbank verbeteren.

3. Randvoorwaarden: Beleids- en Financiële Kaders

Cooplink werkt aan het wegnemen van de wettelijke en fiscale belemmeringen. Het doel is immers dat wooncoöperaties een serieuze optie wordt naast kopen en huren. We hebben de wind in de rug. Landelijk is er een roep naar meer betaalbare woningen, meer omzien naar elkaar en meer leefbaarheid. Cooplink voert doorlopend een actieve lobby voor de wooncoöperatie bij beleidsmakers, politici en andere relevante professionals. Onze ambities voor 2026:

Kaders

- Cooplink, kennispartner van de landelijke overheid, schrijft aan een initiatiefnota over het opheffen van fiscale obstakels, het realiseren van (nieuwe) financieringsstructuren (het solidariteitsfonds het belang van Coopkeur en het belang van expertteams en steunpunten. In deze initiatiefnota zullen we o.a. de nationale prestatieafspraken en rol van Cooplink benoemen. De conceptnota zal eerste kwartaal 2026 worden opgeleverd.
- Cooplink werkt verder aan het kant-en-klaar aanbod voor gemeenten die beleid maken voor coöperatief wonen, zoals trainingssessies, excursies, beleidsteksten.
- Cooplink lobbyt actief richting gemeenten om hun wooncoöperatie-beleid van de grond te krijgen. We gaan in gesprek met de VNG. Dat resulteert bij voorkeur in concrete afspraken met taakstellende cijfers, bv m.b.t. beschikbaar stellen van grond en vastgoed in gebiedsontwikkeling; op welke momenten worden Cooplink-experts ingezet voor wooncoöperaties en tegen welke tarieven.

Financieringskansen

- Cooplink ontwikkelt een nieuwe visie en strategie voor het volledige spectrum aan financieringsconstructies voor initiatieven.
- Cooplink adviseert SVn voor de implementatie van het Landelijke Leenfonds.
- Cooplink ontwikkelt, samen met Vrijkoop, PWA en anderen, het Solidariteitsfonds.

Dienstverlening

- Cooplinc speelt een sleutelrol bij de implementatie van Coopkeur o.a. door verdiepende trainingen te bieden niet alleen aan initiatieven, maar ook aan ambtenaren en corporaties, huurdersorganisaties en financiers.
- Cooplinc gaat in gesprek met Aedes, Woonbond en individuele woningcorporaties en huurdersorganisaties m.b.t. de implementatie en het uitrollen van de Toolbox voor beheercoöperaties.
- Cooplinc adviseert gemeenten en provincies hoe zij woon- en beheercoöperaties kunnen stimuleren en faciliteren o.a. door grond en vastgoed beschikbaar te stellen.
- Cooplinc stimuleert dat gemeenten-beleid maken gericht op coöperaties. Daartoe zal Cooplinc bijeenkomsten voor ambtenaren opzetten en geven.
- Cooplinc overweegt nieuwe producten denk aan een Keurmerk gemeenten (is er duidelijk beleid), een keurmerk voor ontwikkelaars (faciliteren zij de wooncoöperatie) en een verkiezing Wooncoöperatiestad van het jaar.

4. Netwerk

Cooplinc werkt aan een grotere bekendheid en zichtbaarheid als dé kennispartner op gebied van wooncoöperaties. Cooplinc wil Nederlanders interesseren voor andere woonvormen en de maatschappelijke meerwaarde van de wooncoöperatie onder de aandacht brengen van een breed veld aan professionals: overheden, financiers, hypotheekers, corporaties, huurdersorganisaties, verzekeraars, adviseurs, bouwers, ontwikkelaars. Meer partijen richten zich op collectief wonen en ook de verschillende juridische vormen dragen eraan bij dat het grote publiek de meerwaarde van de wooncoöperatie nu nog niet scherp heeft.

Om het netwerk te versterken in 2026 ondernemen we de volgende activiteiten:

- Cooplinc schrijft en gebruikt een krachtige pitch om de positie van coöperatief binnen collectief en de positie van Cooplinc als dé organisatie voor coöperatief systematisch te communiceren.
- Cooplinc rolt een campagne uit gericht op grotere bekendheid van de wooncoöperatie, onderlinge uitwisseling tussen coöperatieven en reputatieversterking van Cooplinc. De campagne wordt uitgerold op basis van het marketingplan dat in 2025 is opgesteld. We geven daarmee bekendheid aan onze nieuwe producten en werven Vrienden. Video-content van bestaande initiatieven zullen daar bijv. onderdeel van zijn.
- Cooplinc organiseert excursies voor lokale en regionale overheden en de VNG.
- Cooplinc organiseert in 2026 wederom samen met de verenigingen VGW, LVGO 50+ en GEN-NL de Gemeenschappelijk Wonen dag (derde zaterdag in mei). Zo kunnen we gemeenschappelijk wonen meer bekendheid geven en een boost geven.
- Cooplinc trekt het overleg Krachten Bundelen.
- Cooplinc neemt het voortouw in de strategische samenwerking tussen verschillende netwerkpartners die zich bezighouden met financiering, scholing en gemeentelijk beleid.
- Cooplinc maakt concrete afspraken voor samenwerking met Crowdbuilding (die een platform biedt waar groepen zich kunnen vormen en waar kavels te vinden zijn) en eveneens met de Derde Bouwstroom en Woon!
- Cooplinc blijft aangesloten als ondersteunend partner in de We doen het samen coalitie en zal dit netwerk inzetten om de wooncoöperatie vooruit te brengen al dan niet in

samenwerking met sommige netwerkpartners die zich ook inzetten voor de coöperatieve beweging.

- Cooplinc onderzoekt (evt i.s.m. Krachten Bundelen) de mogelijkheid voor het aanvragen van Europese gelden om kennisuitwisseling en kennisontwikkeling te faciliteren en anderzijds om een voorstel te doen voor een Europees wooncoöperatiefonds bij de EIB (European Investment Bank).

5. Ontwikkeling

Cooplinc draagt bij aan de ontwikkeling van nieuwe projecten door ondersteuning te bieden bij de opstart en realisatie van wooncoöperaties.

Groepen kunnen professionaliseren dankzij Coopkeur en dankzij de Toolbox voor beheercoöperaties. Deze tools bieden institutionele partijen een herkenbare standaard.

Initiatieven én ook steeds meer provincies, gemeenten, corporaties, huurdersorganisaties en projectontwikkelaars hebben behoefte aan expertise, kennis en advies. Cooplinc speelt een cruciale rol in deze kennisoverdracht.

Cooplinc biedt in 2026 ondersteuning door:

- Trainingen voor procesbegeleiders organiseren. Uit projecten die vervolgens gerealiseerd worden, kunnen bewoners die veel ervaring hebben opgedaan zich ook specialiseren in een rol als procesbegeleider.
- Een expertteam organiseren waar initiatieven hun vragen kunnen stellen. In het eerste kwartaal werkt Cooplinc een plan uit hoe we bestaande en nieuwe experts aan ons binden en hun expertise up-to-date kunnen houden. We zullen hiervoor actief gaan werven onder onze leden.
- Lokale steunpunten opzetten als er een concrete vraag is van gemeenten en provincies.
- Verschillende doelgroepen informeren over het bestaan en de mogelijkheden van Coopkeur en de standaarden die daarbij horen.
- Een actieve benadering van corporaties en hun huurdersorganisaties om kennis te brengen over de beheercoöperatie. De Toolbox voor beheercoöperaties implementeren en uitrollen. We gaan in gesprek met de Aedes en dat resulteert bij voorkeur in concrete afspraken m.b.t. beheercoöperaties en de Toolbox.

Bovenstaande activiteiten dragen bij aan de zichtbaarheid van de wooncoöperatie en creëren mogelijke inkomsten voor Cooplinc om zo de subsidieafhankelijkheid te verminderen.

Organisatieontwikkeling

De koers van Cooplinc is inhoudelijk sterk. De wooncoöperatie heeft meer bekendheid nodig. Onze strategische basis wordt versterkt als de maatschappelijke meerwaarde meer bekendheid krijgt, denk aan gemeenschap, zorg, duurzaamheid, leefbaarheid, omgangsvormen.

Kennis en belangenbehartiging

In de organisatie staan kennis en belangenbehartiging centraal: Cooplinc is dé plek waar kennis over coöperatief wonen samenkomt, gedeeld wordt en omgezet wordt in invloed op beleid en praktijk. Cooplinc wil dé belangenbehartiger voor wooncoöperaties blijven. Zo kunnen we samen met onze partners blijven bouwen aan een sterke, veerkrachtige derde woonsector waarin coöperatief wonen vanzelfsprekend wordt.

Strategische samenwerkingen aangaan

Cooplinc moet zich blijven door ontwikkelen als organisatie om haar rol binnen het groeiende veld van collectief wonen te kunnen versterken. De uitdagingen en kansen in deze sector vragen om intensievere samenwerking met andere partijen van bewonersinitiatieven tot overheden en maatschappelijke organisaties. Alleen door samen te werken kunnen we de beweging naar meer coöperatieve woonvormen duurzaam vormgeven. Hoe die samenwerkingen eruit komen te zien, wordt in 2026 en verder vormgegeven. Strategische samenwerkingen aangaan kosten veel tijd.

Verdienmodellen ontwikkelen

Daarnaast is verdere ontwikkeling nodig om onze ambities op lange termijn te realiseren. Dat betekent dat we nieuwe, toekomstbestendige verdienmodellen moeten ontwikkelen die onze onafhankelijkheid en slagkracht vergroten. Met het ontwikkelen van kennisproducten en trainingen hebben we die kans.

Kernfuncties

Een medewerker zal zich richten op de ontwikkeling van deze kennisproducten. Bij uitvoering worden trainers en procesbegeleiders ingeschakeld.

De directeur is verantwoordelijk voor de organisatie en is actief in lobbywerk, werkgroepensturing, netwerken. Samen met een medewerker zal hij gemeenten, provincies, financiële instellingen, corporaties en coöperaties in oprichting actief benaderen met de kennisproducten.

Een medewerker verzorgt marketingcampagnes en marketingmateriaal die dit ondersteunen. En uiteraard zijn communicatie, secretariaat en financiën stevig belegd in de organisatie.

Intrinsieke motivatie, evaluatie en verantwoording

Cooplinc is een bevlogen organisatie met veel intrinsieke motivatie en dat willen we zo houden. Elk jaar houden we een heidag om onze voortgang te evalueren. Tijdens deze bijeenkomsten analyseren we de resultaten, vergelijken we deze met de gestelde doelen en identificeren we verbeterpunten. Dit kan betekenen dat we nieuwe kansen zien, bestaande projecten aanpassen of onze aanpak veranderen om beter aan te sluiten bij ontwikkelingen en onze organisatorische behoeften.

Cooplinc overlegt met en legt verantwoording af aan de Algemene Ledenvergadering en het ministerie en vraagt advies aan de Raad van Advies.

Financieel

De planning is dat de subsidie van Cooplinc wordt afgebouwd. Aangezien het werk van Cooplinc belangrijk blijft in de komende jaren, vraagt dit focus op andere inkomstenbronnen.

In 2026 verwacht Cooplinc meer inkomsten dankzij het bieden van scholingen, advies, organiseren van informatie- en verdiepingssessies en dankzij de implementatie van Coopkeur en de Toolbox.

Cooplinc richt zich in 2026 op:

- Acquisitie bij overheden en corporaties en vis VNG en AEDES, resulterend in een kant-en-klaar aanbod van bijeenkomsten, excursies en trainingen en (bijdrage aan) steunpunten die alle vooraf geprijsd zijn.
- Het aanbieden van experts (ontwerpers, community-mensen, financiële experts, bouwers, ontwikkelaars, specialistische adviseurs).
- Ontwikkelen en verkopen van trainingen Coopkeur en opstarttraining voor coöperaties.
- Kennisproducten verkopen aan niet-leden en derde partijen door een deel van de kennis te verwerken tot specifieke producten voor derden en een deel achter een betaalwand te plaatsen voor niet-vrienden en niet-leden.
- Ook zullen we meer leden en vrienden werven. Afgelopen maanden inventariseerde Cooplinc potentieel nieuwe leden. De meest kansrijke leden van deze lijst zal Cooplinc actief benaderen.
- In 2026 lanceren we een campagne voor het werven van meer Vrienden van Cooplinc, de Toolbox, herhalen we de campagne voor Coopkeur, campagne gericht op gemeenten en aanschrijven van (filantropische) fondsen.

De uitgaven zijn begroot op ca €570.000, zoals te lezen is in de begroting voor 2026.

Voor 2026 verwacht Cooplinc een subsidie ad €375.000. De overige inkomsten bestaan uit lidmaatschappen ca €26.000, inkomsten uit Coopkeur ca €42.500, uit trainingen ca €43.000, uit ledenactiviteiten ca €11.000 en uit opdrachten van overheden ca €72.500.

Ieder kwartaal evalueren we de financiële positie. We streven ernaar om eind 2026 de eigen vermogenspositie te versterken met €30.000.