COÖPERATIEF WONEN IN VLAANDEREN

2020

Cera, dat is 'Samen investeren in welvaart en welzijn'. Vanuit haar coöperatieve identiteit bundelt Cera, samen met haar 400.000 vennoten, de krachten om zowel een economische als een maatschappelijke meerwaarde te creëren. Dat is haar missie.

Cera vertaalt de coöperatieve waarden - samenwerking, solidariteit en respect voor iedereen - naar een maatschappelijk engagement, het vooruitzicht op een jaarlijks dividend en een pak leuke voordelen.
Onze maatschappelijke werking situeert zich in diverse domeinen, waaronder 'coöperatief ondernemen'. Coöperatief ondernemen draagt bij tot maatschappelijke en economische duurzaamheid en kan een (deel van de) oplossing zijn voor maatschappelijke problemen en uitdagingen. Cera inspireert en adviseert mensen om coöperatief te ondernemen en wil (h)erkenning voor het belang van coöperatief ondernemen.

Deze publicatie is een eerste resultaat van een traject waar de toepassingsmogelijkheden, de haalbaarheid en de meerwaarde van het coöperatieve ondernemingsmodel binnen de sector wonen onderzocht wordt. In opdracht van Cera werd dit gecoördineerd door Endeavour en Miss Miyagi, Kwaliteitsvol en betaalbaar wonen is een maatschappelijke uitdaging waarin Cera nieuwe toepassingsmogelijkheden ziet voor coöperatief ondernemen. De nood aan volgehouden kwaliteitsvol en betaalbaar wonen is hoog en Cera heeft reeds een breed scala aan coöperatieve 'vastgoedprojecten' begeleid: Château Cortils, CentruM, Cohousing De Okelaar, Collectief Goed, Inclusie Invest, Cement, Studio Globo, GEC, Connect, De Landgenoten, CLT Gent, wooncoop, …
Cera speelt een voortrekkersrol in de transitie naar een meer duurzame en coöperatieve samenleving. Hierbij zijn samenwerking, solidariteit en respect voor iedereen sterk richtinggevend.

Kan Cera iets voor jou betekenen? Contacteer ons via infocoop@cera.coop of op 016 27 96 88.

Kan jij iets voor Cera betekenen? Check www.cera.coop.

cera
samen investeren in welvaart en welzijn

Cover Kalkbreite, foto van Architectuurwijzer. Meer dan 50 schepenen, beleidsmakers en professionals bezochten in 2019 verschillende wooncoöperaties in Zürich samen met Cera, onder begeleiding van Architectuurwijzer.

COÖPERATIEF WONEN IN VLAANDEREN

Cera cv
Muntstraat 1
3000 Leuven
Tel +32 0800 62 340
infocoop@cera.coop
www.cera.coop

Lieve Jacobs

Ndvr cv
Rijnkaai 37, 7e verdieping
2000 Antwerpen
info@endeavours.eu
www.endeavours.eu

Jan Denoo & Tim Devos

Miss Miyagi
Sluisstraat 79/3
3000 Leuven
info@missmiyagi.eu
www.missmiyagi.eu

Michiel Van Balen

Architectuurwijzer vzw
Postbus 80,
3500 Hasselt
info@architectuurwijzer.be
www.architectuurwijzer.be

Peggy Totté

INLEIDING

Artikel 25 van de Universele Verklaring van de Rechten van de Mens, Artikel 30 en 31 van het Europees Sociaal Handvest, Artikel 23 van de Belgische Grondwet en Artikel 3 van de Vlaamse wooncode stellen dat iedereen recht heeft op behoorlijk en menswaardig wonen.

Het realiseren van dit recht is ook in Vlaanderen geen evidentie. Een op vijf huishoudens betaalt meer dan een derde van zijn inkomen aan wonen. Op de sociale woonmarkt staan 150.000 personen op de wachtlijst, net zoveel als het aantal effectief verhuurde sociale woningen. Onder de huurders woont de helft in een ontoereikende woning en betaalt de helft meer dan 30% van zijn inkomen aan huur – een stijging van 13% sinds 2005. Maar liefst 70% van de burgemeesters en OCMW-voorzitters vindt dat het voor huurders niet makkelijk is om in zijn of haar gemeente een betaalbare en kwaliteitsvolle woning te vinden. Op de koopmarkt wordt de kloof tussen de dominante eigendomsdroom en de mogelijkheid om te kopen voor velen steeds groter en bezitten 83.000 eigenaars onvoldoende middelen om hun woning aan de minimumeisen te laten voldoen. Naast de uitdagingen van gezinsverdunning en veranderende levenspaden zijn 84% van de woningen onaangepast aan de verminderde mobiliteit van een verouderende bevolking. Kortom, de mismatch tussen het huidige aanbod en de aangestipte maatschappelijke evoluties en uitdagingen vraagt om innovatie.

De voorbije eeuw heeft de wooncoöperatie zich internationaal bewezen als een hefboom voor het faciliteren van betaalbaar, kwaliteitsvol en duurzaam wonen op lange termijn. Het model combineert de voordelen van kopen en huren, onttrekt grond en woning aan speculatie en stroomlijnt de synergie tussen burgers en overheden in het samen realiseren van het recht op wonen. Tijdens de globale financiële crisis van 2007 - 2008 bewees de wooncoöperatie haar weerbaarheid, waarna heel wat landen het aandeel van het model op hun totale woonmarkt opschaalden tot wel 4% in Zwitserland, 10% in Duitsland, 15% Noorwegen, 19% in Polen, 22% in Zweden, 43% in Egypte (Cooperative Housing International, 2019).

In België, waar de wooncoöperatie centraal stond in de wederopbouw na WOI, werd het model ondergesneeuwd door een wooneigendomspolitiek. Recent merken we echter dat burgers, middenveldorganisaties en overheden de wooncoöperatie herontdekken en het model zijn weg terug vindt naar het woonlandschap.

Deze publicatie heeft twee doelstellingen. Ten eerste wil het burgers, middenveld en overheden een helder inzicht geven in de principes, uitdagingen en opportuniteiten van coöperatief wonen in Vlaanderen. Ten tweede wil het deze actoren praktische adviezen aanbieden en de slaagkansen vergoten om wooncoöperaties op te starten, uit te breiden en in te bedden in het woonlandschap.

We bouwen dit op aan de hand van vier hoofdstukken. Hoofdstuk '1. Wat is een wooncoöperatie?' beschrijft na een introductie van de coöperatie de essentiële bouwstenen van de wooncoöperatie. Hoofdstuk 2. 'Status van de wooncoöperatie' traceert haar globale aanwezigheid en positie in de Belgische woongeschiedenis. Hoofdstuk '3. Waarom een wooncoöperatie?' beschrijft de belangrijkste overwegingen voor burgers, lokale overheden en andere betrokken stakeholders om al dan niet voor coöperatief wonen te kiezen in Vlaanderen. Het vierde en laatste hoofdstuk '4. Kritische (vastgoed)succesfactoren' voorziet inzichten en pragmatische handvaten vanuit vastgoedperspectief om coöperatieve woonprojecten op te zetten, op te schalen en hun impact te maximaliseren. Elk hoofdstuk start met een korte samenvatting en bevat verdiepende kaders met voorbeelden, rekenmodellen en zijnoten. Achteraan voorzien we een leeslijst met de belangrijkste literatuur over coöperatief wonen.

Deze publicatie werd opgezet binnen het 'COOP Piloot traject' van Cera waarin zij met behulp van kennisontwikkeling en -deling alsook dienstverlening, de verdere ontwikkeling van wooncoöperaties in België wil ondersteunen. Dit werk werd uitgevoerd door de bureaus Endeavour en Miss Miyagi. Het onderzoek werd enerzijds sterk gevoed door een literatuurstudie van het bestaande nationale en internationale werk over woon-coöperaties. Anderzijds werd deze kennis aangevuld door een bezoek aan meer dan 15 wooncoöperaties in Zürich, onder begeleiding van Architectuurwijzer en samen met meer dan 50 schepenen, beleidsmakers en professionals. Ten slotte werden ook verschillende workshops en interviews uitgevoerd met academici en praktijkexperts.

Deze publicatie werd uitgevoerd in nauwe samenwerking met een kernteam bestaande uit An Rekkers (Directeur Vlaamse Vereniging voor Ruimte en Planning - VRP), Anne Malliet (Team Vlaams Bouwmeester), David Van Vooren en Tom Vandromme (Teamhoofd team huur & koop Agentschap Wonen Vlaanderen), Françoise

Vermeersch (Departement Omgeving), Joris Deleenheer (Stafmedewerker Wonen Vereniging van Vlaamse Steden en Gemeenten - VVSG) en Peggy Totté (Projectleider Collectief Bouwen en Dichter Wonen Architectuurwijzer). Doorheen het onderzoekstraject kon er bovendien sterk gesteund worden op de vrijgevige praktijkinzichten en adviezen van Wooncoop, de sterkst groeiende wooncoöperatie van België. De publicatie werd uiteindelijk voorzien van deskundige feedback van academici en praktijkexperts Karel Lootens (mede-oprichter wooncoop), Filip Lagiewka (Wooninnovator De Ideale Woning) Dieter Somers (Stad Gent) en Bjorn Mallants (Directeur Vereniging van Vlaamse Huisvestingsmaatschappijen - VVH).

Webinar
Voor een video-toelichting van onderdelen van deze publicatie door enkele van de auteurs; bekijk de webinar 'Wooncoöperatie: een model tussen huren en kopen' georganiseerd door de Provincie Limburg, Confederatie Bouw Limburg en Cera op www.limburg.be/wooncooperatie.

Next Steps
Deze studie vormt het fundament voor grotere ambities. Ten eerste zet Cera de komende jaren extra in op verdere kennisontwikkeling in samenwerking met praktijkpartners. Hier gaat ze verder in op de praktische inbedding van het model in het Vlaamse woonlandschap. Ten tweede, parallel aan dit onderzoek, zet Cera verder in op kennisdeling. Zo zal deze publicatie als een levend document nieuwe updates krijgen op basis de dialoog die het wil stimuleren en het verder onderzoek dat wordt gevoerd. Ook zet Cera zich achter het organiseren van lezingen en inspiratidagen over coöperatief wonen. Ten derde gaf dit onderzoek de aanzet voor het opzetten van een 'Call Coöperatief Wonen' waarbij burgers steun krijgen in het opzetten van een wooncoöperatie en overheden in het slim inzetten van hun grond, instrumenten en kennis om een maximale impact te realiseren. Waar deze call wordt ontwikkeld door Departement Omgeving van de Vlaamse Overheid en Agentschap Wonen Vlaanderen wil deze publicatie de projecten in deze call inspireren en ondersteunen.

Voor updates van deze levende publicatie, blog-berichten, evenementen, tools en dienstverlening, zie: **www.cera.coop/cooperatiefwonen**

INHOUD

1. Wat is een wooncoöperatie?
2. Status van de wooncoöperatie
3. Waarom een wooncoöperatie?
4. Kritische (vastgoed)succesfactoren voor Vlaanderen
5. Bronnen

1 WAT IS EEN WOONCOÖPERATIE?

De coöperatie is terug van nooit weggeweest. Wat ooit een centrale plek innam in de Belgische samenleving steekt na een sluimerende aanwezigheid terug de kop op in talrijke discussies over de sociale, economische en ecologische reorganisatie van de samenleving. Naast sectoren als agricultuur en voeding, energie en (deel) mobiliteit vormt het coöperatieve ondernemingsmodel ook, opnieuw, een vehikel voor het herdenken van een van de meest persoonlijke en gewortelde systemen die ons leven organiseert: huisvesting.

Maar wat is nu precies een coöperatie? Eerder dan een containerbegrip voor allerhande nieuwe samenwerkingsvormen dekt het een duidelijke structuur. Meer dan een juridische structuur omvat het welbepaalde principes en waarden.

Dit hoofdstuk geeft inzicht in de conceptuele fundamenten van de coöperatie. Deze fundamenten vormen een essentiële basis voor een introductie tot de wooncoöperatie.

1.1 WAT IS EEN COÖPERATIE?
1.2 WAT IS WOONCOÖPERATIE?

1.1 WAT IS EEN COÖPERATIE?

De International Cooperative Alliance (ICA), de grootste koepelorganisatie van coöperaties wereldwijd, schrijft op basis van internationaal overleg een duidelijke definitie van een coöperatie voor:

'Een coöperatie is een autonome organisatie van personen die zich vrijwillig verenigen om hun gemeenschappelijke economische, sociale en culturele behoeften en ambities te behartigen door middel van een onderneming waarvan ze samen eigenaar zijn en die ze democratisch controleren.' (ICA, 2016)

Coöperaties kennen een rijke geschiedenis. Het model is ondertussen wijdverspreid in diverse regio's, en onder verschillende lagen van de economie en samenleving. Zo maakt meer dan 12% van de wereldbevolking deel uit van een of meerdere van de 3 miljoen coöperaties wereldwijd[1]. Bovendien werkt maar liefst 10% van de tewerkgestelde wereldbevolking in een coöperatie. Met een activabasis van 20 biljoen USD en een jaaromzet van 3 biljoen USD werd het aandeel van de coöperatieve economie geschat op 4,3% van het globale bruto binnenlands product.

Deze cijfers zijn het resultaat van doordachte schattingen, het is immers niet evident om het aantal coöperaties accuraat te tellen, ook in België niet. De enige referentie die je toelaat om coöperaties te tellen is de vennootschapsvorm. Zo blijkt uit de Belgian Cooperative Monitor (Dufays & Mertens, 2017) dat er eind 2015 25.400 Belgische coöperatieve vennootschappen waren, waarvan er circa 700 erkend zijn door de Nationale Raad voor de Coöperatie. Niet elke organisatie met een coöperatieve rechtsvorm is een coöperatie, wat de inschatting nog moeilijker maakt. België is daarin geen uitzondering. Ook in Nederland kent men een gelijkaardig probleem en in Denemarken is er zelfs geen specifieke rechtsvorm gekoppeld aan de coöperatie.

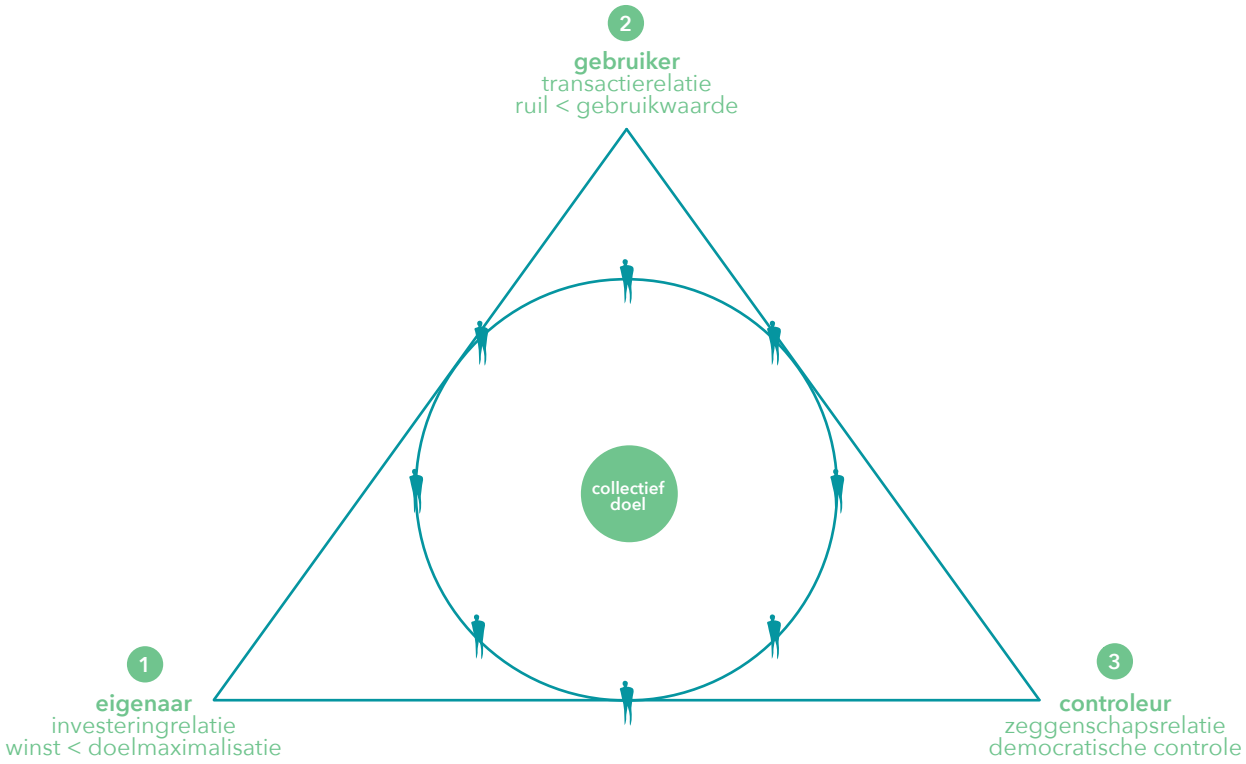
Op basis van de definitie van coöperatief ondernemen zijn er minstens drie types relaties tussen de vennoten en de coöperatie:

1. **Investeringsrelatie**
   De vennoten zijn samen de **eigenaars** van de coöperatie. Ze investeren samen risicokapitaal zodat de onderneming de gewenste dienstverlening kan opzetten. Niet het rendement op hun kapitaal, in de vorm van maximale vergoeding van dat kapitaal door dividend of meerwaarde bij uittreding, staat daarbij centraal. Wel het creëren van meerwaarde onder de vorm van een goede dienstverlening voor de vennoten. De grootte van de investering van de vennoten kan daarbij variëren afhankelijk van de aard en grootteorde van hun transactierelatie.

2. **Transactierelatie**
   De vennoten zijn de **gebruikers** van de coöperatie. Ze kunnen een beroep doen op de goederen of dienstverlening die de coöperatie aanbiedt. De aangeboden goederen en diensten zijn gekoppeld aan een gemeenschappelijke behoefte, in lijn met het doel en de missie van de coöperatie. De transactierelatie is de bestaansreden van de coöperatie en de reden waarom iemand toe- en uittreedt als vennoot. Deze relatie kan direct of indirect zijn; de ene vennoot ontvangt rechtstreeks zijn goederen en diensten, de andere vennoot investeert enkel om bij te dragen aan het hogere doel van de coöperatie waarbij impact eerder dan goederen en diensten zijn of haar behoefte vervult.

3. **Zeggenschapsrelatie**
   De vennoten zijn de **controleurs** van de coöperatie en (be-)sturen haar in functie van de gedeelde missie, de gemeenschappelijke behoefte.

Het samenspel tussen deze relaties resulteert in '**doelmaximalisatie**' eerder dan winstmaximalisatie, wat verklaart waarom vele coöperaties winst laten terugvloeien naar een bepaalde bedrijfskost van de coöperatie. Bovendien impliceert het een focus op **gebruikswaarde** eerder dan ruilwaarde van goederen en diensten alsook een **democratische controle** die het vervullen van de gemeenschappelijke behoefte van de vennoten op een duurzame manier bewaakt.



De implicaties worden samengebracht in de **zeven internationaal erkende ICA-principes**. Eerder dan een checklist vormen deze ICA-principes een kompas om te navigeren en een open dialoog te voeren in de dynamische en steeds evoluerende wereld van de coöperaties.

1. Vrijwillig en open lidmaatschap
2. Democratische controle door de leden
3. Economische participatie door de leden
4. Autonomie en onafhankelijkheid
5. Onderwijs, vorming en informatieverstrekking
6. Samenwerking tussen coöpeaties
7. Aandacht voor de gemeenschap

Coöperaties kunnen zich laten **erkennen** door de in 1955 opgerichte Nationale Raad voor de Coöperatie, het Sociaal Ondernemerschap en de Landbouwonderneming onder de FOD-economie, wanneer zij voldoen aan voorwaarden geïnspireerd door de ICA-principes. Dit omvat bijvoorbeeld een maximaal dividend van 6% op aandelen en 1 stem per hoofd in de Algemene Vergadering. Deze erkenning resulteert in fiscale voordelen en een kwaliteitslabel die publieke, private of civiele samenwerking bevorderen.

Naargelang de gezamenlijke behoefte of ambitie, het ondernemingsmodel en de betrokken stakeholders onderscheiden we **vier types** van coöperaties:

Werkerscoöperaties
Een werkerscoöperatie is een onderneming waarvan 'de werkers' de eigenaars zijn. Dit zijn mensen die samen werken en ondernemen binnen hun gemeenschappelijke onderneming. De werkers zijn de aandeelhouders en besturen samen. Arbeidsrechtelijk kunnen de vennoten zowel werknemers als zelfstandigen zijn. Vandaar dat we spreken over 'werkers'. De redenen kunnen divers zijn, denk b.v. aan zelfstandigen die inzien dat ze om verschillende redenen beter samenwerken in één onderneming of denk aan de kracht van mede-eigenaarschap door de (mede)werkers.

Ondernemingscoöperaties
Hierbij verenigen ondernemingen een of meerdere activiteiten. Door samen goederen en diensten aan te kopen, machines of software te delen of samen aan communicatie te doen, behouden zij hun zelfstandige identiteit en geraken samen verder. Een onderdeel hiervan zijn de producentencoöperaties die sterk vertegenwoordigd zijn in de landbouwsector.

Consumenten (2.0)- en burgercoöperaties
Deze vormt wellicht het oudste type coöperatie waarbij burgers, via collectieve aankoop, de prijs van een product of dienst verlagen en/of de kwaliteit ervan verhogen. Niet zelden worden vennoten ook producenten. Naast energiecoöperaties bevat dit type ook de dorps- en buurtcoöperaties die bijvoorbeeld via lokale energievoorziening, een ontmoetingsruimte, een winkel of zorg inspelen op lokale behoeften.

Multistakeholdercoöperaties
Hier verenigen minstens twee verschillende groepen van belanghebbenden met potentieel conflicterende belangen zich in één onderneming: werkers, leveranciers, klanten of burgers. Marktconflicten zoals prijsvorming tussen leverancier en consument worden op een duurzame en voordelige manier beslecht in de onderneming.

1.2 WAT IS EEN WOONCOÖPERATIE?

Gebaseerd op de ICA-definitie van een coöperatie kunnen we een wooncoöperatie definiëren als een autonome organisatie van personen die zich vrijwillig verenigen om hun woonbehoefte te behartigen, door middel van een onderneming waarvan ze samen eigenaar zijn en die ze democratisch controleren.

In een wooncoöperatie worden de vennoten mede-eigenaar door de aankoop van een bepaald aantal aandelen wat hen het recht geeft om een woning te huren van de coöperatie. Met andere woorden: bewoners huren bij zichzelf. Daarmee verwerft de vennoot een recht op wonen binnen het aanbod van de coöperatie, maar geen eigendomsrecht over één specifieke woning. Bij eventuele uitstap krijgen bewoners de waarde van hun aandelen, al dan niet met een beperkt rendement, terug. Kortom, het model situeert zich ergens tussen kopen en huren.

Internationaal bestaan er diverse vormen van coöperatief wonen, met heel wat nuanceverschillen. Wel is het mogelijk een aantal essentiële bouwstenen te benoemen:

1 Organisatie

Bewoner is vennoot

Het wonen is een dienst van de wooncoöperatie die exclusief is voorbehouden voor haar vennoten. Het zijn bijgevolg enkel vennoten van de wooncoöperatie die kunnen wonen in de eigendommen van de coöperatie. Niet elke vennoot is daarom ook per definitie een bewoner. Zo kunnen vennoten ook aandelen kopen met het doel te genieten van de mogelijke publieke diensten die de coöperatie aanbiedt, als een investering aan een gelimiteerd rendement (dat wel nog steeds hoger ligt dan dat van een spaarboekje) of vanuit de optiek om in de toekomst wel bewoner te worden.

Inspraak

Naast hun woonrecht hebben de bewoners een volwaardige en bij voorkeur evenwaardige stem in de organisatie van hun coöperatie. Zij vormen samen de Algemene Vergadering van de coöperatie. Coöperaties zijn echter geen 'gemeenschappen' of 'communes' die wekelijks of zelfs dagelijks hoeven te verzamelen. De participatie van de Algemene Vergadering in het bestuur van coöperaties wordt op erg diverse manieren ingevuld. Het is deze inspraak die de zeggenschapsrelatie tussen de vennoot en het coöperatieve woonproject beschrijft. De aard (van algemene vergaderingen tot projectmatig overleg) en het ritme (van wekelijks tot jaarlijks) verschillen sterk. Daarnaast beschermen regels en quota de cruciale waarden van de wooncoöperatie. Bijvoorbeeld aangaande de koop of verhuur van gronden of panden.

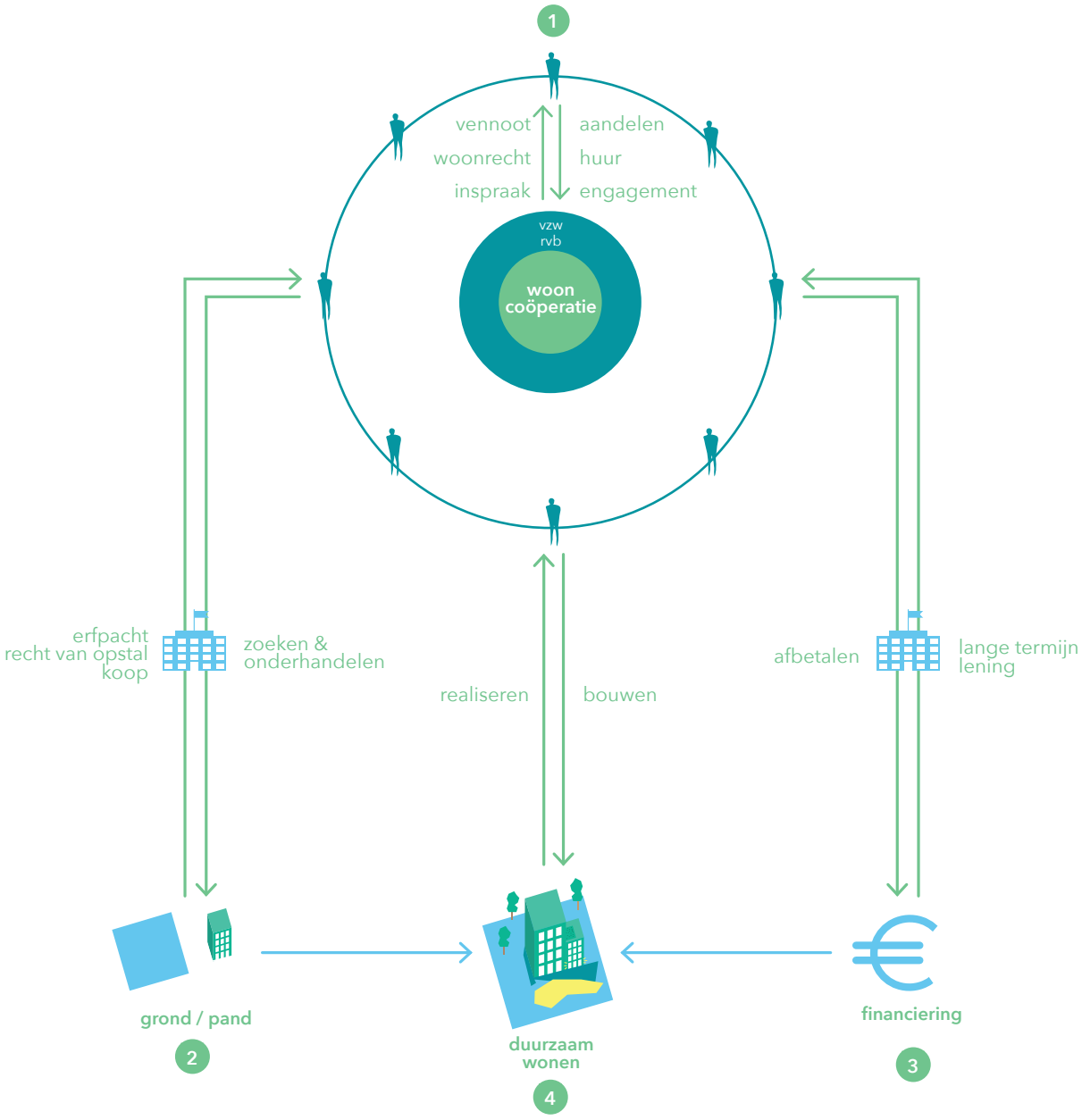
De Algemene Vergadering verkiest het bestuur van de coöperatie, die het overkoepelende beheer van de coöperatie coördineren. Daarbij hebben ze de taak om steeds het belang van de coöperatie voorop te stellen. Afhankelijk van de schaal wordt de wooncoöperatie gerund door bewoners, vrijwilligers of een professioneel management.

Geen bedrijfswinstmaximalisatie

Een coöperatie streeft geen bedrijfswinstmaximalisatie na op niveau van de coöperatie. Eerder streeft de coöperatie naar het maximaal vervullen van de gemeenschappelijke behoefte van de vennoten. Het rendement in een wooncoöperatie komt niet via een maximaal dividend of een meerwaarde bij uitstap, maar vertaalt zich in 'doelmaximalisatie', namelijk duurzaam, kwaliteitsvol en eventueel betaalbaarder wonen. De doelmaximalisatie aan de grond van de coöperatie en de concrete realisatie hiervan wordt verankerd in haar statuten. Dit beschermt woningen van hun marktappreciatie en vermijdt speculatie. Eerder dan een doel vormt winst steeds een middel om dit verankerde doel van de wooncoöperatie na te streven, wat het individuele belang van de bewoners overstijgt.

2 Grond en pand

Coöperaties moeten vaak gronden of panden op de private markt zoeken, in concurrentie met vele projectontwikkelaars of investeerders. In landen zoals Zwitserland krijgen wooncoöperaties niet zelden het voorrecht om stedelijke gronden of patrimonium te verwerven aan een prijs die vaak lager ligt dan de marktwaarde. Ook geven naties, regio's of gemeenten hun grond in erfpacht. Hierbij mag de wooncoöperatie de grond of patrimonium voor een bepaalde periode (van 27 tot 99 jaar) gebruiken aan een jaarlijkse (voordelige) vergoeding die over de jaren wordt betaald met de huurinkomsten. Voor beide vormen van publieke steun moeten wooncoöperaties voldoen aan voorwaarden, in lijn met beleidsdoelstellingen.


1
vennoot
woonrecht
inspraak
aandelen
huur
engagement
vzw
rvb
woon
coöperatie
erfpacht
recht van opstal
koop
zoeken &
onderhandelen
realiseren
bouwen
afbetalen
lange termijn
lening
grond / pand
2
duurzaam
wonen
4
financiering
3

3 Financiering

Naast het vinden van een grond of pand, dient een wooncoöperatie geld op te halen om haar project te realiseren. Dit doet ze via het uitgeven van aandelen. In wooncoöperaties vinden we verschillende profielen van vennoten terug. We sommen de drie belangrijkste op:

- **Oprichters**: Dit zijn de initiatiefnemers, de oprichters van de wooncoöperatie.
- **Huurders of bewoners**: Dit zijn aandelen die gekocht worden door de bewoners. In Zürich brengen bewoners op die manier gemiddeld tussen 6% en 10% van de totale opstartkost in.
- **Netwerk, sociale investeerders, …** : Daarnaast kunnen veel coöperaties rekenen op financiële steun van personen en organisaties die geen directe gebruikers zijn van het woonproject. Zij kopen aandelen om het hogere doel van het project, al dan niet in hun wijk, te ondersteunen. In ruil krijgen ze mogelijks een rendement, dat wel steeds beperkt is.
- **Lening**: Ten slotte wordt het grootste aandeel van de bouwkost van wooncoöperaties vaak gedekt door een lening die door een bank of een publieke instelling wordt verstrekt.

In verschillende landen worden wooncoöperaties vaak ondersteund door nationale, regionale of lokale publieke overheden die zich borg stellen voor een private lening of zelf een lening verstrekken aan een voordelig tarief. Deze leningen 'kopen tijd' voor wooncoöperaties om de hoge opstartkost uit te vlakken over een langere periode om via stabiele huurinkomsten de lening gespreid terug te betalen.

Na de afbetaling van de lening genereren wooncoöperaties gestaag een beperkte winst die opnieuw wordt ingezet om de gemeenschappelijke doelstellingen te helpen realiseren. Dat kan bijvoorbeeld door een bestaand woonproject uit te breiden met extra functies of door nieuwe woonprojecten te realiseren.

4 Duurzaam wonen

Residentiële mobiliteit

Statisch wooneigendom staat vaak in contrast met steeds dynamischere woonnoden. Een verandering van inkomen, gezinssituatie of zorgnood vraagt vaak om een aangepaste woningen. Wooncoöperaties zorgen ervoor dat bewoners steeds zonder kosten binnen de coöperatie kunnen verhuizen in functie van hun noden. Wooncoöperaties stimuleren of verplichten (al naar gelang de regels van de coöperatie) hun bewoners met meer dan één extra slaapkamer dan het aantal gezinsleden, om te kiezen tussen of te wisselen met enkele alternatieve appartementen indien deze beschikbaar zijn.

Gemeenschappelijk beheer

De wooncoöperatie staat als eigenaar garant voor het beheer van het woonproject. Zo heb je als bewoner, net als in het huurmodel, geen bekommernissen over het beheer. Als het dak lekt of de ramen moeten vervangen worden, zorgt de coöperatie voor de reparatie door aangestelde bewoners of een professioneel team. Dagelijkse en onverwachte kosten worden gedekt door een renovatie- en beheerfonds waar iedereen via de huur aan bijdraagt. Zo heeft iedereen belang om bij te dragen aan goed onderhoud van de wooncoöperatie. Ook het mede-eigenaarschap en langetermijnwoonrecht vormt een stimulus voor duurzaam onderhoud door bewoners.

Schaalvoordeel

In het buitenland variëren deze projecten tussen enkele en duizenden wooneenheden. Het schaalvoordeel of de kritische massa van wooncoöperaties maakt verschillende kwaliteitsvolle en duurzame diensten mogelijk die vaak onmogelijk zijn voor een individueel huishouden zoals duurzame vormen van energie-, warmte- en watervoorziening. Een gedeelde was- of vriesruimte, tuin, fietsenberging en bibliotheek voor de bewoners en diverse publieke of commerciële diensten vormen in grotere projecten ook geen uitzondering.

Betaalbaarheid

Het coöperatieve woonmodel beoogt steeds om betaalbaarheid te garanderen, op lange termijn. Ten eerste huren de bewoners aan quasi-kostprijs, die eens de kosten afbetaald zijn vaak lager ligt dan het gemiddelde op de huurmarkt. Daarnaast hebben bewoners bij uitstap niet de mogelijkheid om een speculatieve waarde van een woning van de coöperatie op te eisen. Ze krijgen enkel de waarde van hun initiële inbreng terug, met eventueel indexatie of beperkte meerwaarde. Zo wordt wonen ook niet duurder voor de toekomstige bewoner.

Meer dan wonen

De coöperatieve structuur van het model laat toe om ambities te behartigen die verder gaan dan de woonbehoefte. Zo kunnen coöperaties zorgverlening, deelsystemen, en heel wat andere diensten voor bewoners en de buurt integreren in het project.

Diversiteit in wooncoöperaties

De ene coöperatie is de andere niet. In de eerste plaats gaat het in een wooncoöperatie om een organisatievorm en niet over een specifieke woonvorm. Samen wordt beslist wat de meest geschikte woonvorm is, conform de woonwensen. Daarnaast laten wooncoöperaties zich niet uniform samenvatten onder het juridische statuut van een coöperatieve vennootschap.

2 STATUS VAN DE WOONCOÖPERATIE

Na een globale schets/definiëring van de coöperatie en de wooncoöperatie traceren we in dit hoofdstuk het woonmodel in de woongeschiedenis van België. Daarbij situeren we de wooncoöperatie binnen vier woongolven die een antwoord moesten bieden op evenveel maatschappelijke evoluties doorheen de geschiedenis. Zo toont dit hoofdstuk het belangrijke aandeel van de wooncoöperatie in de wereld.

2.1 GLOBAAL
2.2 ZÜRICH
2.3 BELGIË - EEN WOONGESCHIEDENIS
DE BAKSTEEN IN DE MAAG: EEN MYTHE ONTKRACHT
2.4 CASES IN VLAANDEREN

2.1 GLOBAAL

Bouwend op een lange geschiedenis is de coöperatie wereldwijd een gevestigde ondernemingsvorm. Minstens 12% van de wereldbevolking is aangesloten bij een van de 2,5 miljoen coöperaties die bovendien 10% van de wereldbevolking tewerkstellen. Samen bezitten zij 19,6 biljoen USD aan vermogen en draaien een omzet van 3 biljoen USD[4].

Wooncoöperaties vormen met 0,07% een fractie van het BBP van de globale coöperatieve economie waarin verzekeringen (41%) en agricultuur en voedselindustrie (11%) domineren. Slechts 1 van de 300 grootste coöperaties in termen van omzet is een wooncoöperatie[5]. De 15.247 wooncoöperaties wereldwijd hebben meer dan 16 miljoen leden, 100.000 voltijds equivalenten in dienst, een vermogen van 52 miljard USD en een omzet van 20 miljard USD[4]. Samen huisvesten wooncoöperaties in Europa ongeveer 10% van de populatie van het continent6.

De aanwezigheid van wooncoöperaties is wereldwijd bovendien erg geografisch verspreid. Op internationaal niveau zie je een erg diverse aanwezigheid over diverse continenten. Daarnaast is er ook een opmerkelijke diversiteit op nationaal niveau op vlak van verstedelijking van de wooncoöperaties.

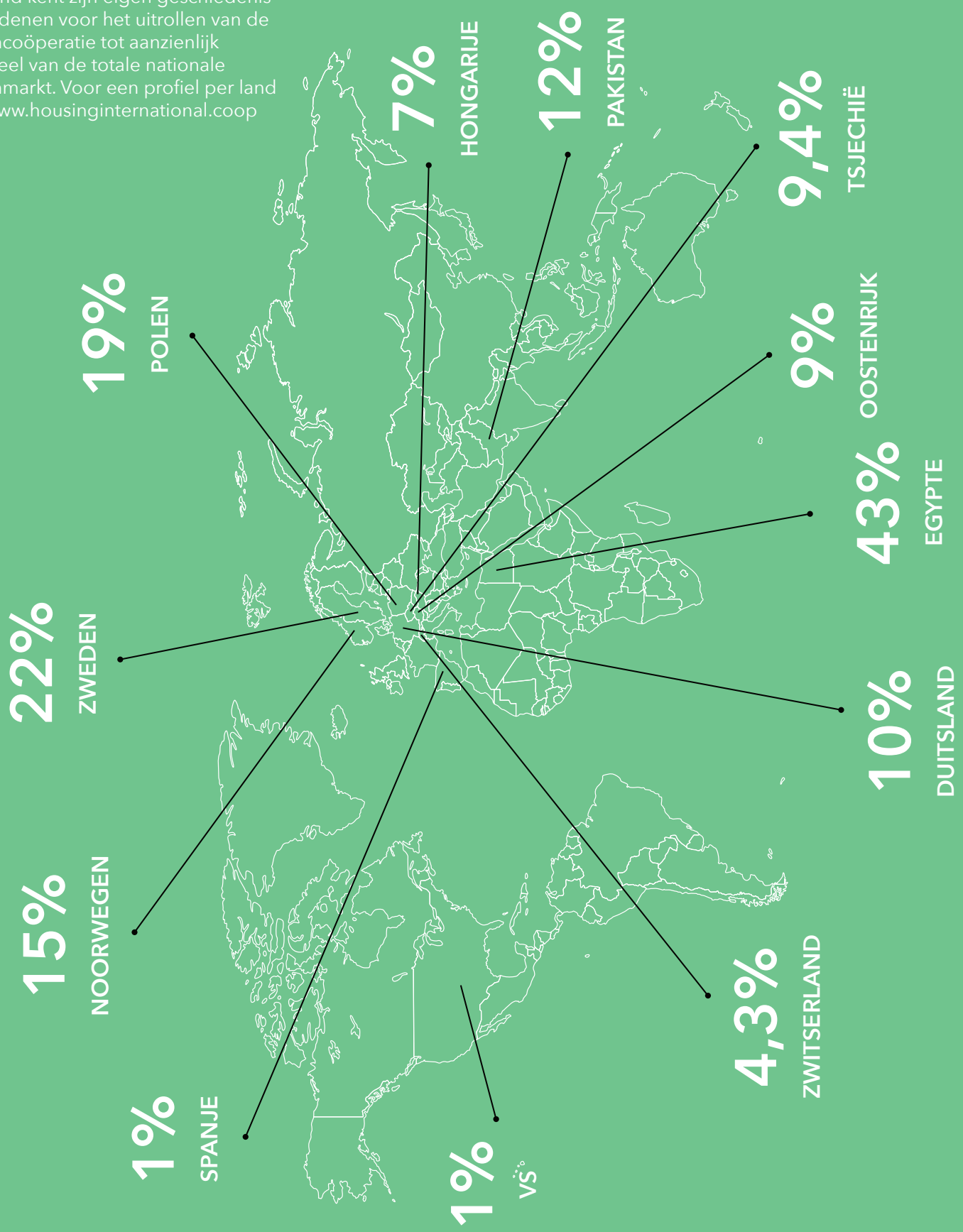
Coöperatief wonen kent dan ook een lange en geografisch diverse geschiedenis[7]. Babylonische documenten en een akte op papyrus uit 434 v.Chr. vormen het bewijs dat de bouwstenen voor coöperatief wonen verre van recent zijn. De eerste case die deze bouwstenen combineert op de manier waarop we vandaag wooncoöperaties beschrijven, situeerde zich in Rennes in 1720. Als reactie op een enorme brand met een groot huisvestingstekort als gevolg werd een eerste wooncoöperatie opgericht.

Toch vonden de belangrijkste juridische en organisatorische vooruitgang en consolidatie van het woonmodel plaats in de laatste twee eeuwen. Het model werd opgepikt en verspreidde zich in het midden van de 19e eeuw als antwoord op het woningentekort voor arbeiders en hun gezinnen die naar steden getrokken werden tijdens de industrialisering. Als alternatief voor een te dure koopmarkt en precaire woonsituaties voor huurders kwamen de eerste wooncoöperaties tot stand op basis van samenwerking, zelfhulp en de belofte van schaalvoordelen en stabiliteit in turbulente tijden. De ontwikkeling van het model kan gevolgd worden in het Verenigd Koninkrijk tijdens het midden van de 19e eeuw waarna Zwitserland volgde. Samen met het coöperatieve ondernemingsmodel vond het coöperatieve woonmodel uiteindelijk haar weg over de oceaan tot in de Verenigde Staten in 1876. In 1880 volgde Zweden. Deze cases kunnen beschouwd worden als een weinig significante eerste golf van wooncoöperaties in de wereld voor Wereldoorlog I.

Net zoals in het verleden vormt opnieuw een prangende crisis de aanzet voor een nieuwe generatie aan wooncoöperaties. De vernieling, het huisvestingstekort en de terugkerende soldaten na WOI vormde zo een eerste uitdaging die werd beantwoord met wooncoöperaties voor individuen en gezinnen met een laag of middeninkomen. Deze situatie multipliceerde zich na WOII. Overheden hadden niet de middelen of capaciteiten om het ritme van deze wederhuisvesting te volgen. Daarom werd, naast het oprichten van wooncoöperaties door publieke overheden, vooral ondersteuning geboden aan burgers om deze maatschappelijke uitdaging samen aan te pakken.

Het Scandinavische model van wooncoöperaties vormde de standaard voor een groot deel van de verdere ontwikkeling van wooncoöperaties in Europa; ‘moedercoöperaties’ verzorgen de fondsenwerving, constructie en efficiënt management van coöperatieve woonprojecten of dochtercoöperaties. Bewoners kopen zich vervolgens in met aandelen waarvoor zij als vennoot een woonrecht en een grote onafhankelijkheid in ruil krijgen. Een groot aandeel van deze wooncoöperaties lieten toe dat, na het terugbetalen van de constructiekost van de woning over 10 tot 20 jaar, de bewoner ook volledig eigenaar van het appartement kon worden. In de laatste eeuw ontwikkelden diverse variaties van het model zich over de hele wereld.

Elk land kent zijn eigen geschiedenis en redenen voor het uitrollen van de wooncoöperatie tot aanzienlijk aandeel van de totale nationale woonmarkt. Voor een profiel per land zie www.housinginternational.coop



Co-op city in The Bronx, New York, is met een 35.000 bewoners (2010) de grootste wooncoöperatie ter wereld. Geïnitieerd vanuit een samenwerking tussen vakbonden uit de textielindustrie en met hulp van een lening door de staat New York werd het complex van 35 torens en 7 wooncluster inclusief scholen, shoppingcenters, een energiecentrale en 80% groene oppervlakte in 1972 gerealiseerd. Tot op vandaag bewijst Co-op City haar langetermijn-betaalbaarheid in een van de duurste steden ter wereld. Voor meer info, zie Citylab's documentaire 'City in a City (2019)'.
Beeld: Co-op City (2009). David L. Roush, Wikimedia Commons.

Beeld: Co-op City, Alex Drainville, onder CC BY-NC 2.0 licentie.

2.2 ZÜRICH

Wooncoöperaties zijn geen Zwitserse uitvinding. Met 4,3% coöperatieve huisvesting op de totale nationale woonmarkt is ze slechts een van de kleine spelers op de wereldmarkt (zie hoofdstuk 2.1 Globaal). Toch vormen de Zwitserse wooncoöperaties een van de meest populaire referenties op het domein. Het hoge aandeel van het model in de hoofdstad Zürich (20%, 40.000 wooneenheden), de accumulatie aan onderzoek naar Zwitserse cases en de acceleratie van de oprichting van nieuwe en diverse projecten en modellen in Zürich, verklaart deze fixatie.

Ons bezoek aan de stad met een delegatie van een 50-tal schepenen, politici, professionals en burgers in september 2019 vormt een extra reden waarom we ook in deze publicatie geregeld refereren aan de wooncoöperaties in Zürich. Deze referenties vragen dan ook de nodige achtergrond. Doorheen de tekst onderlijnen we de belangrijkste beslissingen en steunmaatregelen van de stad Zürich die aan de basis liggen van de opstart en groei van wooncoöperaties in de hoofdstad. Dit hoofdstuk is gebaseerd op informatie uit het boek 'New Housing in Zürich: Typologies for a Changing Society' (2017)[25].

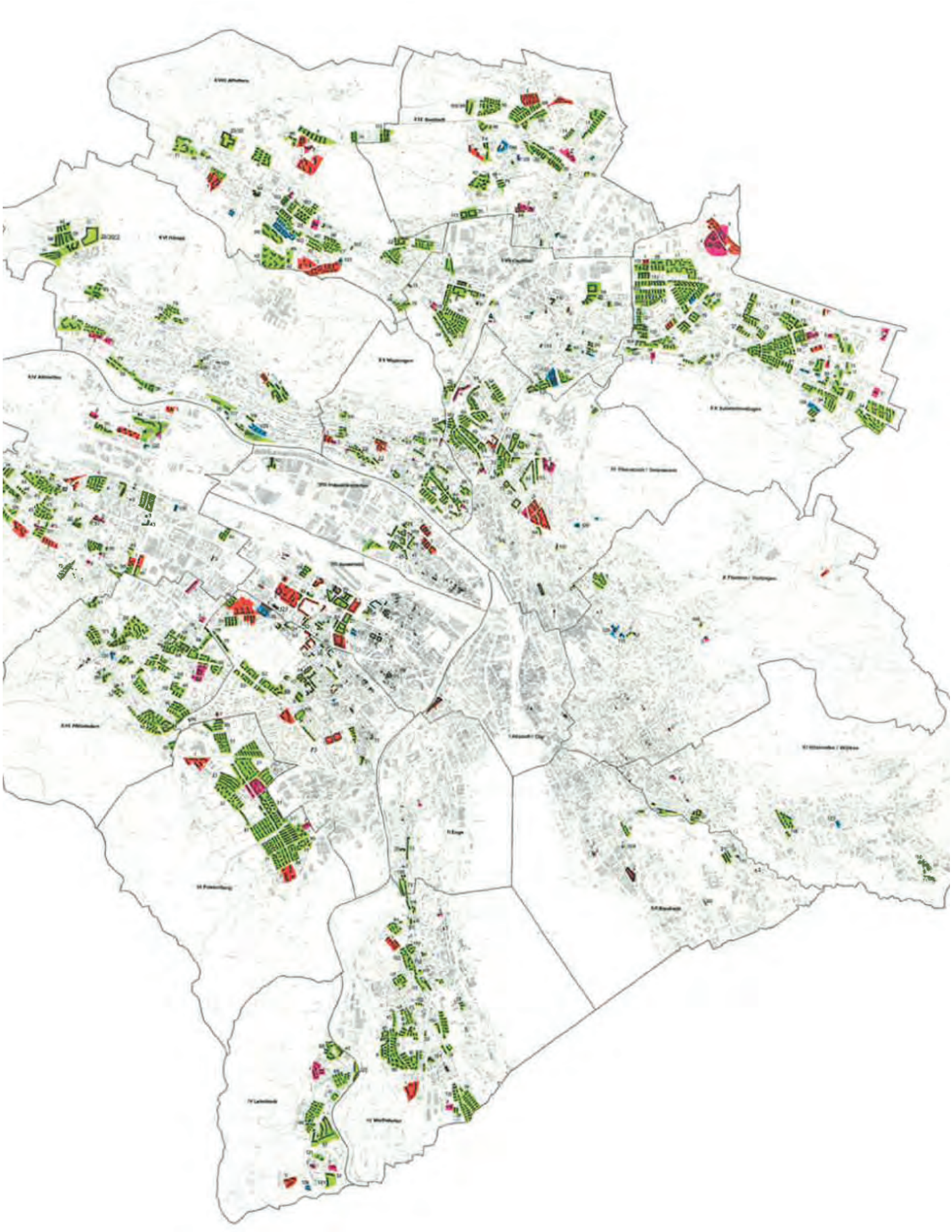
Opstart

De geschiedenis van de wooncoöperaties in Zwitserland kan worden gestart tijdens de industrialisering en urbanisering die in Europa accelereerde in het midden van de 19e eeuw. De grote trek naar de stad en haar fabrieken vroegen om accommodatie. Geplaagd door een tekort aan huisvesting en een groeiend aantal epidemieën, waaronder de tyfusepidemie in 1884, als gevolg van onder andere precaire huisvesting, werd op zoek gegaan naar nieuwe vormen en modellen van wonen.

Net zoals in vele andere regio's, waaronder Vlaanderen, werd het Engelse tuinwijkmodel naar voren geschoven als een beloftevolle piste voor de bouw van woningen in steden op een rationele en hygiënische manier. Hans Bernoulli, sleutelfiguur van de sociale huisvesting in Zwitserland, sloot sinds 1911 aan bij de Deutsche Gartenstadtgesellschaft waarmee hij de voorbeeldprojecten van tuinwijkpionier Unwin in Letchworth en Hampstead bezocht in Engeland. Dit tuinstadmodel met geordende wijken, beperkte bouwlagen en gedeeld groen in de rand van de stad, sloot aan bij de ethos van de heersende klasse. Gekoppeld aan dit principe voor stedelijke planning bood dit de ideale voedingsbodem voor wooncoöperaties. Dit sloot dan ook aan bij de opkomende coöperaties van vakbonden die stabiliteit moesten brengen in het voorzien van basisbehoeften in turbulente tijden. Gedeelde eigendom van de grote dingen boven individuele eigendom van de kleine dingen, vormde hierbij een centraal principe. Hoewel in 1897 door de Zürcher Mietverrein (huurdersvereniging) de eerste wooncoöperatie werd gerealiseerd, hadden de meeste wooncoöperaties moeite om aan leningen te geraken en gingen verschillende van hen failliet tijdens de economische crisis rond 1900. Het waren de politieke beslissingen, geïnspireerd op de Engelse tuinwijken, die het model accelereerden.

De gemeentelijke code van 1907 stipuleerde dat de stad verantwoordelijk is voor het promoten van gezonde en betaalbare huisvesting. Deze datum wordt aangenomen als het startschot van de coöperatieve beweging. Daarna werd de ambitie om coöperatieve huisvesting uit te breiden in 1910 geëxpliciteerd in de gemeentelijke 'principes van de promotie van publieke huisvestingscoöperatieven'. In deze principes liet de stad Zürich weten dat zij zich engageerde om goedkope leningen te verschaffen, aandelen in wooncoöperaties te kopen om hen later terug uit te laten kopen en goedkoop gronden (die zij eerder goedkoop had aangekocht tijdens de recessie) te pachten of te verkopen aan deze wooncoöperaties.

Met behulp van deze steunmaatregelen dienden wooncoöperaties bij de start van een woonproject slechts 10% eigen vermogen te verzamelen via minimaal 1% aandelen van particulieren en 9% van andere financiers. De resterende 90% van het opstartkapitaal werd op lange termijn geleend en afbetaald door de stad, in een tijd waar banken slechts tot 60% van het bedrag leenden. Onder druk van de sociale onrust na Wereldoorlog I die culmineerde in de nationale staking in 1918, werden deze steunmaatregelen uitgebreid waardoor slechts 5,6% eigen vermogen verzameld diende te worden. Eerder dan overheidssubsidiëring vormden deze maatregelen een hefboom voor de dure opstartfase die op termijn via de huur van de bewoners wordt terugbetaald. In ruil



Een overzicht van de wooncoöperaties in Zürich, Zwitserland (2017). De meer dan 40.000 woningen omvatten samen meer dan 10% van de bebouwde oppervlakte en bijna 20% van de woonmarkt van Zürich. 30% van de woningen is gebouwd op publieke grond, 70% van de gronden is in bezit van de coöperaties. De woningen zijn gemiddeld 23% goedkoper dan op de private huurmarkt. Hun aandeel van de totale woningmarkt, in combinatie met hun verspreiding over centrum en de periferie van de stad maakt dat zij op een significante manier de toon zetten voor de bredere private huur- en koopmarkt op vlak van betaalbaarheid, architecturale kwaliteit, buurtgerichte functies installeren, enzovoort. Bron: Boudet (2017)[25].

realiseren de wooncoöperaties publieke doelstellingen, zoals in dit geval het snel bouwen van kwaliteitsvolle woningen voor een groeiende stedelijke bevolking. Deze alliantie tussen een faciliterende overheid en een uitvoerend middenveld vormde de motor de opstart en uitrol van het coöperatieve woonmodel, eerder dan een coöperatieve aanleg of ideologie.

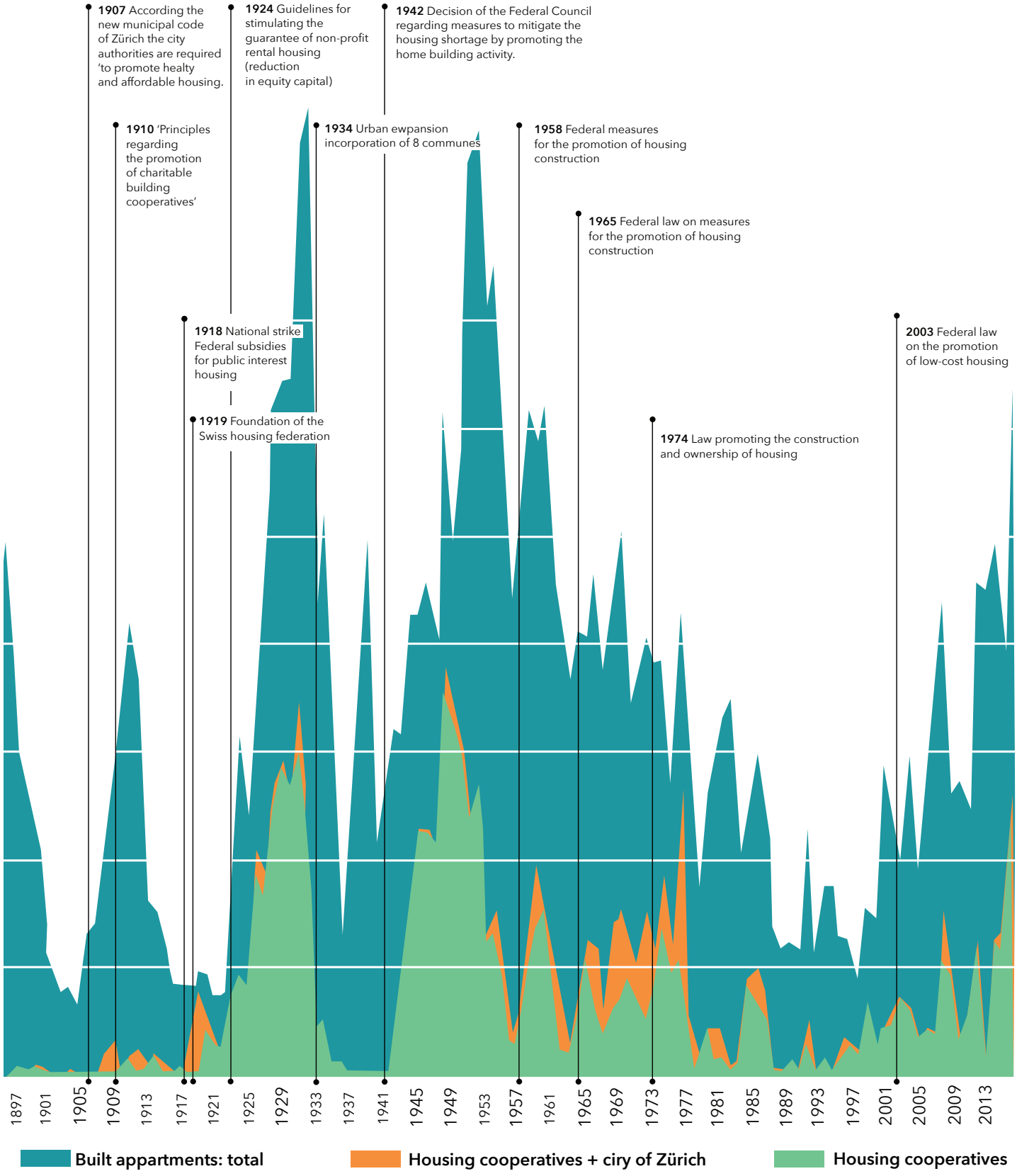
Tussen 1910 en 1945 werden maar liefst 15.000 coöperatieve wooneenheden gerealiseerd in diverse wooncoöperaties. Opvallend is hoe ook deze eerste wooncoöperaties zich niet zozeer richtten tot de meest precaire bevolkingsgroepen, maar aangezien ze ontstonden vanuit burgerverenigingen en vakbonden, richtten ze zich tot bewoners in het middensegment. Zo werd in 1910 de Baugenossenschaft des eidegenössischen Personals opgericht door de arbeiders van de Gotthard treinconnectie. Ook de Allgemeine Baugenossenschaft Zürich (ABZ) werd in 1916 opgericht. Beide zijn vandaag nog steeds twee van de grootste wooncoöperaties. Het merendeel van de bewoners van deze wooncoöperaties zijn arbeiders, technici, handenarbeiders, leerkrachten, artiesten, architecten en professoren. Het bestuur van de wooncoöperaties werd sterk gedomineerd door mannen en de woningen waren vooral gericht op gezinnen met kinderen. Deze boom aan wooncoöperaties liep door tot de depressie van de jaren '30.

Post WWII: nieuwe ontwikkelingen op gepachte gronden
Na Wereldoorlog II zorgden de stijging van huwelijken, kleinere gezinsgroottes, immigratie en hogere inkomens voor een nieuwe trek naar de stad, waardoor al snel het stedelijke huisvestingsaanbod tekortschoot. In 1954 stegen de 'klassieke' huurprijzen na de afschaffing van de huurcontrole met 160%. Maar tegen 1970 stegen de inkomens nog sterker in een economie geruggensteund door een exploderende woningbouwindustrie. Zo groeide het aantal werknemers in deze industrie van 110.000 in 1939 over 210.00 in 1955 tot 320.000 in 1965.

De nieuwe golf aan wooncoöperaties was nog sterker geordend door de invloedrijke stadsbouwmeester Albert H. Steiner. Hij tekende volledige woonprojecten uit die werden gerealiseerd door de wooncoöperaties. Tussen 1930 en 1950, na de depressie, werden door de stad Zürich opnieuw massaal gronden opgekocht om enerzijds natuurlijke landschappen te beschermen en anderzijds deze golf aan woonprojecten te faciliteren. Steeds meer beslist de stad om deze gronden niet te verkopen maar wel te verpachten – de wooncoöperaties mogen er op bouwen in ruil voor een jaarlijkse vergoeding (zie hoofdstuk 4). Deze erfpachten lopen 60 jaar, maar worden doorgaans verlengd. Tijdens deze periode blijft de stad eigenaar van de grond. Op het einde van dit contract of bij een verlenging, krijgt de stad in theorie ook het gebouw in handen – maar dit is tot nu toe nog nooit gebeurd. Door eigenaar te blijven van de grond houdt de stad controle over de projecten en elimineert ze speculatie zonder zelf het risico verbonden aan het bouwen op zich te moeten nemen. De jaarlijkse vergoeding voor het gebruik van deze grond is sinds 1965 vastgezet op 17 tot 18% van de totale geïnvesteerde waarde, dus de waarde van de opstallen. Waar vele Europese steden in de gouden jaren 90 hun publieke gronden en panden uitverkochten voor snel geld, speelde Zürich, net zoals Wenen, op de lange termijn. Waar in de eerste jaren sterk werd 'geïnvesteerd' door middel van het uitschrijven van leningen en het vestigen van erfpachten, zorgt de opschaling van dit model ervoor dat de stad Zürich haar investeringen terugbetaald ziet en vandaag een stabiele inkomstenbron van pacht kent om nieuwe publieke investeringen te maken.

Architectuurwedstrijden
In de jaren 80 werd een extra 'tool' toegevoegd aan de gereedschapskist van lokale overheden om kwaliteitsvolle coöperatieve woonprojecten te faciliteren: de architectuurwedstrijden. Wanneer wooncoöperaties bouwen op publiek gepachte gronden, zijn zij verplicht om een architectuurwedstrijd te organiseren. Deze wedstrijden worden doorgaans door de stad georganiseerd in naam van de coöperaties. De ervaring van de stad in het organiseren van die wedstrijden zorgt dan ook voor een belangrijke efficiëntiewinst: de coöperaties vergoeden de stad hiervoor. Ambitieuze sociale, economische en ecologische criteria alsook een diversiteit aan wooneenheden en aandacht voor de relatie tot het stedelijk weefsel, vormen de basis voor de keuze van een architect. Hoewel dit eerst als belerend werd ontvangen, installeren vele wooncoöperaties nu ook wedstrijden wanneer zij hiertoe niet verplicht zijn. Het vormt een belangrijke hefboom voor de kwaliteit van de projecten. Dat de woningen in wooncoöperaties non-profit georganiseerd zijn en dat wooncoöperaties gericht zijn op een langetermijnperspectief vormt van bij de start van de coöperatieve beweging een belangrijke succesfactor voor de architecturale kwaliteit, het niet volbouwen van sites en het behouden van groen.

Nieuwe wooncoöperaties
Terwijl de gevestigde wooncoöperaties zich vooral leken te focussen op het onderhouden van hun huidige patrimonium, staat een nieuwe jonge protestbeweging op tijdens de vastgoedcrisis van 1990. Deze protestbeweging uitte zich in een groeiend aantal gekraakte panden en anderzijds in nieuwe wooncoöperaties – waaronder kraftwerk1.
Zoals sleutelfiguur Andreas Hofer beschrijft, vormde de moedeloosheid van de ontwikkelaars in deze tijd anarchistische werk van Hans Widmer 'Bolo Bolo' (1983).



Grafiek van woningbouw tussen 1900 en 2005 in Zürich. Bron: Boudet (2017)[25].

Deze experimenten en filosofie vormden een belangrijke basis voor de recente innovatieve projecten als Kalkbreite en Hunziker Areal (zie foto's op de volgende pagina's), die vandaag worden bewonderd door een mainstream publiek.

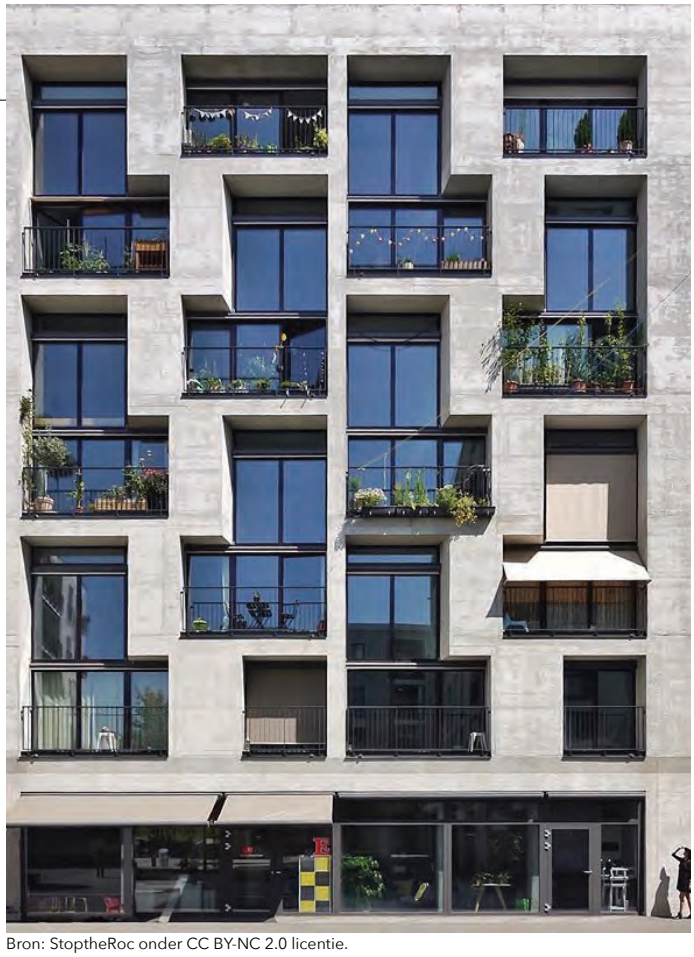
Vertrouwen
Het einde van de vastgoedcrisis werd in 1998 ingeluid met de verkiezingwinnende slogan '10.000 nieuwe flats in 10 jaar'. Deze ambitie, het bouwen van 10.000 nieuwe flats in 10 jaar, was sterk gefocust op de gezinsmarkt, waarvoor het woningaanbod de jaren ervoor sterk achteruitging. Door deze bijkomende gezinshuisvesting, overtrof het geboortecijfer snel het sterftecijfer in de stad, wat een gezondere taksbalans tot gevolg had. In 2011 werd deze ambitie versterkt nadat drie kwart van de bevolking JA stemde op het referendum om het aandeel aan non-profit woningen, waarvan wooncoöperaties het grootste aandeel uitmaken, op te trekken van 25% naar 33% tegen 2025. Dit getuigt dan ook van een sterke gedragenheid van het model door haar bevolking, wat dan weer zijn effect heeft op de acties van de politici.

2.000-Watt society en de ecologische wooncoöperatie
De nieuwe wooncoöperaties leggen de lat erg hoog op ecologisch niveau. Ten eerste willen wooncoöperaties via hun infrastructuur bijdragen aan de doelstelling van de stad Zürich om slechts 2.000 watt (2kWh per uur of 48 kWh per dag) per persoon te verbruiken tegen 2050. Daarnaast stemde de stad ermee in om parkeerplaatsen in vele projecten te limiteren tot bezoekersparkings, wat de kost van deze projecten sterk vermindert.

Vervangbouw
Vandaag is de grondenbank zo goed als uitgeput. Stadsontwikkeling in Zürich is vandaag zo goed als synoniem voor vervangbouw. Ook wordt er steeds meer gekeken naar minder evidente sites, zoals tramstelplaatsen of industriële terreinen. Tevens zijn dit dure sites, omdat het aanbod sowieso heel beperkt is en omdat het steeds minder om publieke sites gaat. In een nieuwe strategie herbestemt de stad zones waar wonen onmogelijk was, in ruil voor het akkoord om non-profit woningen, waaronder wooncoöperaties, te realiseren op een deel van deze gronden. Ook laat de stad vaak toe om hoger te bouwen om de rendabiliteit van deze vervangbouw te vergroten.
Toch zijn deze vervangbouwprojecten voor vele critici niet ambitieus genoeg. Ten eerste verstoten ze meer precaire bewoners die het vervangproject soms niet meer kunnen betalen. Ten tweede wordt er sterk vastgehouden aan oude grondplannen die geen of te weinig ruimte bieden aan commerciële of werkruimtes, wat een stedelijke mix afremt. Ten derde is er vaak slechts een beperkte groei in het aantal bewoners, hoewel de vraag naar woningen sterk stijgt. Bovendien krijgen singles en migranten het steeds moeilijker in de markt die nu sterk gedomineerd wordt door gezinswoningen. Ten vierde, wanneer een project toch uitbreidt, komt het groen rond de projecten steeds meer onder druk.

Conclusie
De 100-jarige geschiedenis van wooncoöperaties in Zürich toont hoe wooncoöperaties uitgroeiden van een antwoord op de industrialisering en urbanisering tot een antwoord op hedendaagse stedelijke uitdagingen. Eerder dan een mentaliteit vormden bewuste politieke keuzes en steunmaatregelen, zoals het aankopen en pachten van gronden, het voorzien van leningen en het organiseren van architectuurwedstrijden, de sleutels voor haar opstart en opschaling. Hoewel deze niet zomaar te kopiëren vallen, zijn deze lessen ook niet extreem case-specifiek. Ze vormen bouwstenen die perfect vertaald en ingeschoven kunnen worden in andere woonlandschappen, zoals Vlaanderen.

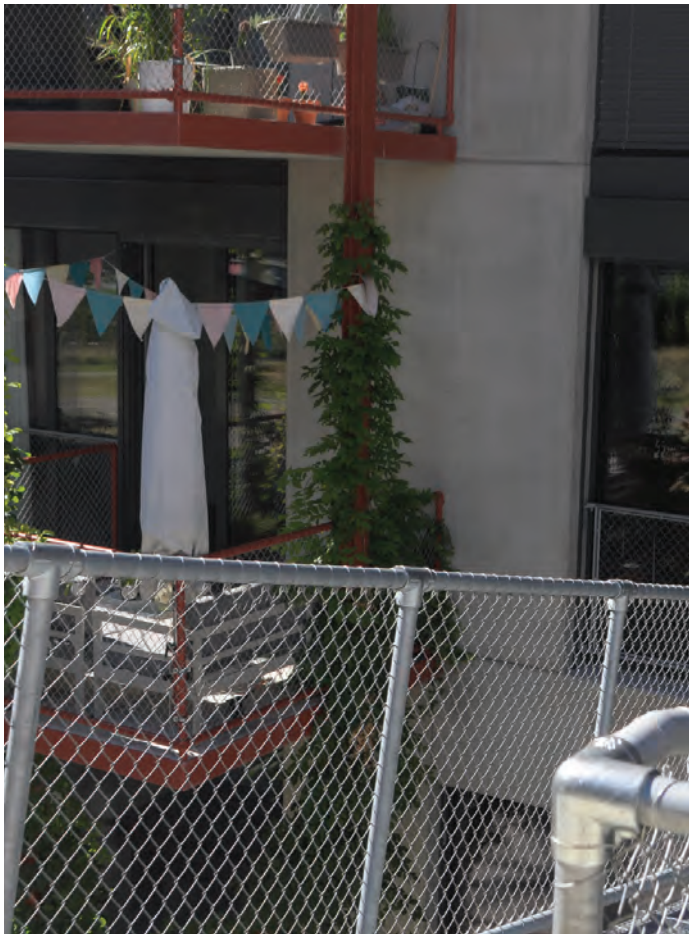
Het hoofdplein in de wooncoöperatie 'Mehr als Wohnen', gebouwd op de site van de oude betonfabriek Hunziker in het noorden van de stad. Deze tweedegraadswooncoöperatie werd door 50 verschillende wooncoöperaties in 2007 opgericht naar aanleiding van de 100ste verjaardag van coöperatief wonen in Zürich. Met 13 gebouwen, meer dan 400 wooneenheden, 1200 bewoners, 35 retail ruimtes en gedeelde infrastructuur (zoals een dagopvang, een sauna en een speelterrein) vormt het een van de meest ambitieuze coöperatieve woonprojecten van Europa. Foto: Jan Denoo.



Bron: StoptheRoc onder CC BY-NC 2.0 licentie.

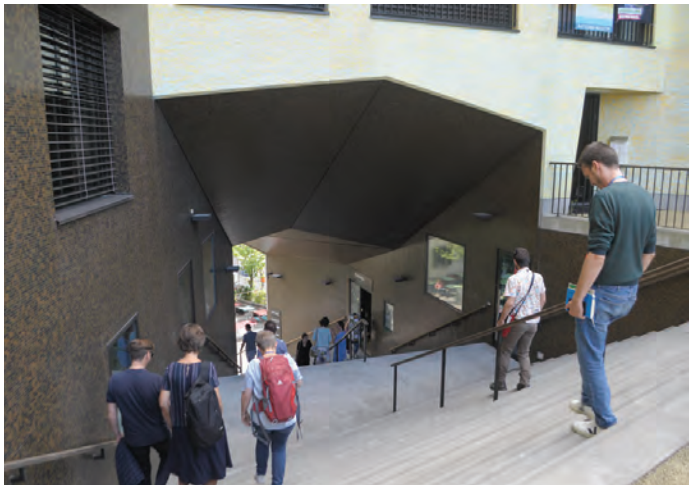
'Hoe zullen we morgen wonen?'. Op basis van deze centrale vraag werden lessen uit de geschiedenis gecombineerd met visies voor de toekomst om, eerder dan een woonproject, een nieuw stuk stad te maken. Het project clustert verschillende vormen van architectuur, woonvormen, gedeelde infrastructuur, toewijzigingscriteria en doelgroepen; een groot laboratorium dat de toekomst van coöperatief wonen in Zürich, Zwitserland en ver daarbuiten moet inspireren. De directeur Peter Schmid vatte die doelstelling als volgt samen; "We will have a rich, collaborative form of everyday life based in densely settled, mixed neighbourhoods in which we will help and support eachother in difficult phases of life – and all this within the framework of a democratic cooperative form that has been proving its worth for more than one hundred years.". Bron bovenstaande fotos: Jan Denoo.

Facades van de wooncoöperatie Mehr als Wohnen, Zürich. Slimme ordeningen in combinatie met buitengordijnen en rolluiken voorzien kwalitatieve private buitenruimte als verlengde van de binnenruimte. Bron bovenstaande fotos: Jan Denoo.



Het woonproject Zwicky Sud is voor de helft in het bezit van de wooncoöperatie Kraftwerk1. Het project van 125 coöperatieve woningen uit 2016 ligt op moerasgebied tussen industrie, de snelweg en een spoorwegviaduct. Het project biedt een antwoord op nieuwe woonnoden door het voorzien van clusterappartementen en eenheden voor singles en eenoudergezinnen. Het gebied moet in 2030 120.000 inwoners en evenveel werkplekken voorzien. Hoewel het goed verbonden is met openbaar vervoer naar het centrum van Zürich, wil het project de ontbrekende lokale functies counteren met KMO-units en een sociaal restaurant voor personen met een handicap en zorgbehoevende adolescenten. Bron bovenstaande foto's: auteur

Het project Holunderhof van de grote wooncoöperatie Gemeinnützige Baugenossenschaft Röntgenhof Zürich (GBRZ) omvat 98 appartementen en een kinderdagverblijf. De grote houten terrassen, schuiframen en houtafwerking geven een ruim gevoel aan de compacte woningen. De iconische ovale uitsnijdingen vormen een semipublieke ruimte die verder doorloopt in een park. Bewoners delen enkel een grote buitenruimte. Foto's: Jan Denoo.

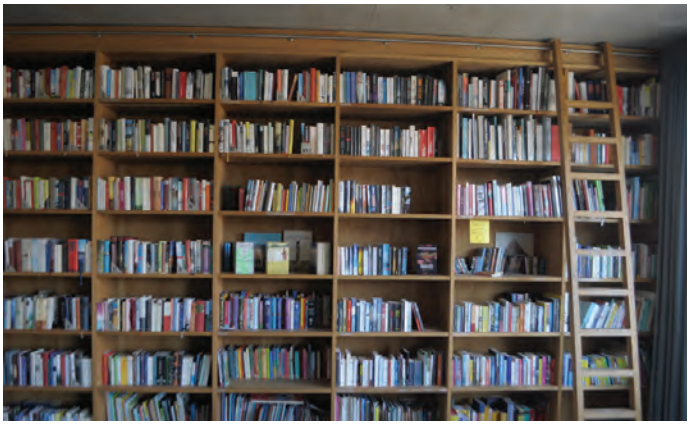


Kalkbreite is misschien wel de meest beeldbepalende van de nieuwe generatie wooncoöperaties. Het project is ontwikkeld als samenwerkingsverband tussen de Stad Zürich, het openbaar vervoersbedrijf van Zürich en de coöperatieve vennootschappen Karthago en Dreieck en telt 93 wooneenheden, gebouwd op een actieve tramstelplaats. Het project bevat clusters van 10 compacte woningen met een gemeenschappelijke keuken, badkamer, logeerkamer en werkruimte. Gezinnen met kinderen kunnen terecht in een groep van 20 woningen met een gemeenschappelijke woon- en eetruimte, inclusief professionele keuken - waarbij ook andere bewoners maaltijden kunnen afhalen. Daarnaast kunnen jongeren van 16 - 25 jaar terecht in een pension van 10 kamers. Bovendien bevat het project een daktuin van 2.500 m2, een cafetaria, een wasserette, een bibliotheek, werkruimtes, een informatiebalie, een huurbare sauna en buitenkeuken, een fietsenstalling en 2 parkeerplaatsen voor mindervaliden. Als een volwaardig stedelijk project huisvest de plint publieke functies als horeca, winkels, een kinderdagverblijf, een artsenpraktijk, kantoorruimten en een bioscoop. Foto's: Jan Denoo

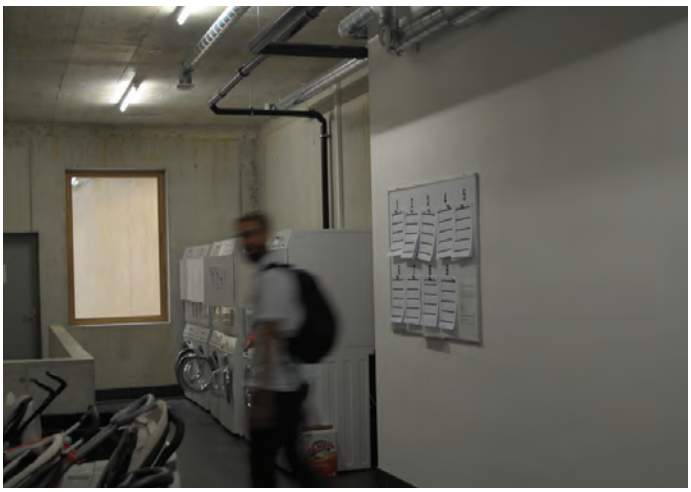
Na een eeuw coöperatief bouwen en wonen vragen steeds meer projecten om een grondige renovatie. Am Glatbogen van de wooncoöperatie ASIG is een vrucht van deze opgave. Een beperkt aantal verdiepingen en het padennet werden behouden. Naast een tuin aan de buitenkant is er tussen de gebouwen een multifunctionele binnenkant gecreëerd die de gebouwen via een uitstekende laag veranda's verenigt met het open terrein. Foto's: Jan Denoo.

Coöperatief wonen staat niet gelijk aan collectief of gestapeld wonen. Het is een vehikel met basiswaarden, principes en mechanismes die een antwoord kunnen bieden op een scala aan woonbehoeften. Familienheim-Genossenschaft Zürich biedt een compact rijhuismodel, gebaseerd op haar originele bebouwing uit 1920. Ondanks lage en luchtige bebouwing verdubbelde dit project van 155 woningen voor 480 bewoners de densiteit van de originele bebouwing. Ingepast in de helling heeft de eerste verdieping van het ene gebouw zicht op de gelijkvloerse verdieping van de volgende rij. Zo kiezen bewoners voor een privétuin of een terras met zicht op de stad. Tussen de privétuinen loopt een gedeelde buitenruimte - een speelterrein voor de vele kinderen in dit project. Foto's: Jan Denoo.

De gang kent onder de nieuwe wooncoöperaties in Zürich een status die haar simpele functionaliteit overstijgt. Hoewel de afwerkingen vaak ruwer blijven, gaan de lichtkoepels en de loyale dimensies van deze ruimtes haaks in tegen de besparingslogica op gangen die in andere vastgoedprojecten leeft. De steeds bredere trappen onderaan de traphal vormen de drager voor kleine en ongedwongen ontmoetingen die de solidariteit tussen de bewoners versterkt. Foto's: Jan Denoo.



Delen van ruimten kan heel divers zijn. Het gaat van het gebruiken van de brede gang voor kinderfietsjes en het delen van een dakterras, over een gedeelde tuin of moestuin, een fietsenstalling met deelbare fietstrolleys tot een bibliotheek, een logeerkamer, feestzaal en een sauna. In Kalkbreite tonen bewoners op een magneetbord welke materialen of zelfs vaardigheden of kennis zij kunnen delen met hun medebewoners. Fabian van 4.5 wil gerust zijn ijsmachine delen.



Gedeelde ruimten blijven binnen wooncoöperaties vaak beperkt en pragmatisch. Waskamers vormen hiervan het beste voorbeeld. Niet enkel zorgen zij voor een significante ruimtewinst in de individuele appartementen, de gedeelde infrastructuur is duurzamer en van hogere kwaliteit. Ten slotte, net zoals de gang, zijn deze alledaagse ruimten een setting voor een basiscontact met medebewoners. Foto's: Jan Denoo.

2.3 BELGIË EEN WOONGESCHIEDENIS

Artikel 23 van de Belgische Grondwet en Artikel 3 van de Vlaamse wooncode stelt dat iedereen het recht heeft op behoorlijk en menswaardig wonen. Dat vertaalt zich naar beschikbaarheid, betaalbaarheid, woonzekerheid en woonkwaliteit. Maatschappelijke ontwikkelingen op sociaal, demografisch, economisch en ecologisch vlak creëren steeds nieuwe woonnoden, die niet altijd ingevuld worden op de woonmarkt. Daardoor bestaat er een hele geschiedenis van wooninitiatieven, geïnitieerd door verschillende maatschappelijke actoren, die reageren op deze noden.

In dit deel situeren we de wooncoöperatie in deze geschiedenis van 'golven' van nieuwe wooninitiatieven. Deze 'deinen mee' op verschillende evoluties in de samenleving[8]. Steunend op het grondige onderzoek van Van Herck, Vandeweghe en Verhelst[9], Aernouts en Ryckewaert[10] en Brusselmans et. al.11 tonen we in dit hoofdstuk een korte geschiedenis van wooninitiatieven waarbij we ons toespitsen op de rol van coöperatieve initiatieven.

EERSTE GOLF 1850 - 1914

Maatschappelijke evoluties
We starten deze geschiedenis in de tweede helft van de 19e eeuw. Precaire omstandigheden in industrialiserende steden in België vormden een cruciale woonuitdaging voor een groeiend aantal arbeiders. Ondanks de filantropie van industriëlen, burgerlijke godshuizen en burelen van Weldadigheid bleven deze prangende woonnoden structureel onbeantwoord. Het groeiende aantal bevoegdheden op lokaal niveau, zoals de onteigeningswetten van 1 juli 1858 en 15 november 1867, werd aangewend om binnensteden te saneren. Als gevolg werden arbeiders naar de rand van de stad geduwd, waardoor ze in vaak nog meer precaire omstandigheden terechtkwamen.

Woongolf
Deze situatie leidde tot de arbeidersonlusten van 1886, waarna heel wat nieuwe wooninitiatieven ontstonden. Zo werd er, naast verschillende nationale wetten op vlak van arbeid, kinderbescherming en pensioenen, een wet afgekondigd die een juridisch en financieel kader voorzag voor de beter betaalde industriearbeiders om een beroep te doen op premies en goedkope leningen, die verschaft werden door lokale woningbouwmaatschappijen en kredietmaatschappijen uit het middenveld. Als gevolg hiervan werden tussen 1889 en in het midden van de 20e eeuw 300.000 woningen gebouwd. Deze nieuwe woningen waren vooral rijwoningen op het platteland, een geschiedenis die vandaag nog steeds doorklinkt in de dominante woonideologie. Ondanks de premies en goedkope leningen bleef wooneigendom voor een groeiende lagere arbeidersklasse buiten bereik.

Wooncoöperaties
In deze fase is er nog geen sprake van wooncoöperaties, omdat eigendom het ideaal was en de logische vervolgstap was huren.

TWEEDE GOLF 1918 - 1940

Maatschappelijke evoluties
De brokstukken van Wereldoorlog I zorgden voor een hoge nood aan fysieke en sociale wederopbouw. De woningmarkt werd gekenmerkt door een groot tekort aan woningen voor de terugkerende en groeiende populatie. Een stijgend aandeel van de bevolking woonde in onhygiënische omstandigheden in dichtbevolkte stedelijke wijken, terwijl de overheid volop bezig was met haar eigen herstel.

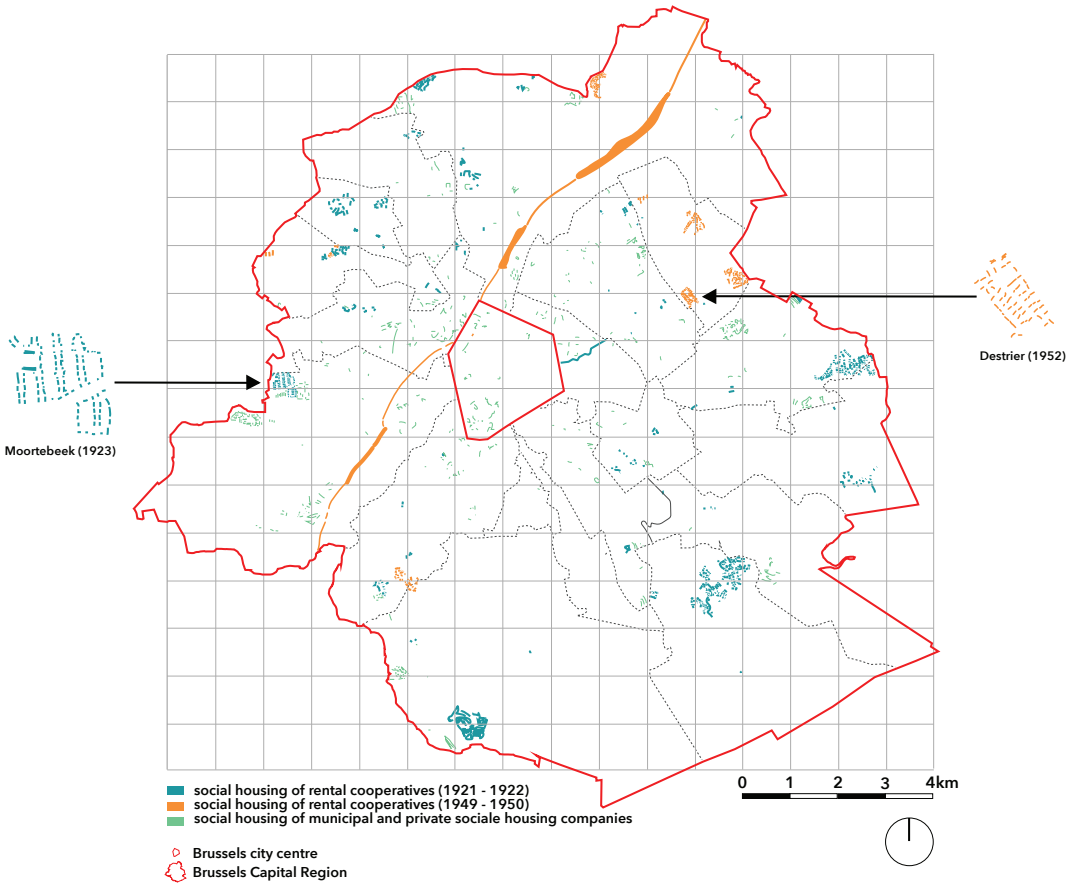
Woongolf
De sociale en politieke keerpunten na de wapenstilstand zorgden voor een nieuw momentum voor de Belgische Socialistische Partij en hun programma dat gericht was op de arbeidersklasse. Onder minister van arbeid Joseph Wauters werd in 1919 een wet goedgekeurd die leidde tot de oprichting van de Nationale Maatschappij voor Goedkope Woningen en Woonvertrekken (NMGWW). Het doel van dit initiatief was om bestaande wooninitiatieven van burgers te koppelen, nieuwe wooninitiatieven te stimuleren en hun bouwacties te coördineren en te ondersteunen.

Wooncoöperaties
Heel wat Belgische architecten lieten zich inspireren door de Engelse stedenbouw, en met de oprichting van de Belgium Town Planning Committee, onder leiding van ingenieur en stedenbouwkundige Raymond Unwin, werden nieuwe woonprojecten sterk geïnspireerd door het Britse 'garden cities model' of het 'tuinwijk model'. Een bepalend moment hierbij was het wederopbouwcongres dat in april 1920 georganiseerd werd door de Union des Villes (Vereniging van Belgische Steden en Gemeenten), opgericht in 1913 door Emile Vinck, die ook voorzitter was van de NMGWW. Een verzameling van vooraanstaande architecten en stedenbouwkundigen, zoals Raphaël Verwilghen, Louis Van der Swaelmen en Huib Hoste, bekritiseerde de nefaste gevolgen van het Belgische model dat sterk gericht was op individuele wooneigendom en op de speculatieve bouw in steden, en ze onderlijnden het belang om 'op een maximale manier aan te sturen op het herbekomen van land voor de gemeenschap'[10]. Ze promootten het tuinwijkmodel gekoppeld aan de wooncoöperatie, als hefboom voor het hervormen van de samenleving, met aandacht voor economie, hygiëne en esthetiek. Het suburbane model werd bovendien gesteund vanuit haar associatie met de betere klasse, een strategie voor de ontvoogding van de arbeidersklasse (Van Herck, Vandeweghe & Verhelst. 2016).
Aernouts en Ryckewaert[10] onderscheiden twee vormen van publieke ondersteuning die deze coöperatieve tuinwijken hebben gestimuleerd:

1. Voornamelijk lokale overheden speelden vaak een belangrijke rol bij de oprichting van wooncoöperaties. Naast individuen, vakbonden, middenveldorganisaties, religieuze groepen, filantropische instellingen of private organisaties kochten ook lokale overheden in sommige wooncoöperaties een deel van de aandelen om de hoge financiële kost bij de start van een wooncoöperatie op te vangen. Daarnaast voorzagen lokale overheden vaak de grond door middel van een goedkope koop- of pachtovereenkomst. Ook werd technische knowhow vooral op vlak van bouwmaterialen en bouwtechnieken - gebundeld in de coöperatie 'Comptoir National des Matériaux' en een publieke Technische Dienst. Die laatste stimuleerde de aanstelling van geschikte architecten en stedenbouwkundigen door het organiseren van wedstrijden.

2. In ruil voor het realiseren van betaalbare woonunits en het volgen van de door gerenommeerde architecten voorgeschreven principes van het NMGWW voor tuinwijken, werden wooncoöperaties ondersteund door publieke overheden door middel van subsidies, belastingvoordelen en goedkope en door de overheid gegarandeerde leningen.

   Zo werden de toenmalige wooncoöperaties in België van bij hun ontstaan gekenmerkt door een nauwe samenwerking met de overheid. Gesteund door de beschreven maatregelen, verspreidde het model zich over het land, met een duidelijke concentratie in de hoofdstad. Een mengeling van ambtenaren, werknemers en vakbondsleden verenigden zich in coöperaties in hun zoektocht naar stabiele en kwaliteitsvolle huisvesting.



Locatie van sociale huisvesting, inclusief sociale huurderscoöperaties in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest. Bron: Aernouts & Ryckewaert (2019) op basis van data van SLRB, 2007[10]

Bouwvakkers en toekomstige bewoners tijdens de bouw van de tuinwijk Kapelleveld in Sint-Lambrechts-Woluwe (1923). Dit woonproject van meer dan 400 woningen werd gerealiseerd door de wooncoöperatie *La Cité Jardin du Kapelleveld* naar het plan van Louis Van der Swaelmen. Het project bevat bovendien een school, kerk, feestzaal, bibliotheek, sportterreinen, speelpleinen, winkels en een treinstation. Bron: Collectie Jos Kumps.

Tuinwijk Le Logis-Floréal in Watermaal-Bosvoorde, Brussel. Bron: Ben, onder CC BY-NC 2.0 licentie.

Tussen 1921 en 1922 werden, naast verschillende ontwikkelingen in Vlaanderen, zes wooncoöperaties opgericht in de rand van Brussel. Hier bouwden zij op goedkope gronden die zij met financiële steun van bewoners, niet-bewonende leden, lokale, provinciale en nationale overheden aankochten. Hoewel de ontwerpen van deze wijk sterk geïnspireerd waren door de visie van de architecten en stedenbouwkundige planners, kwamen ze regelmatig samen met de bewoners om deze ontwerpen aan te passen[12]. In deze cités werden vaak collectieve voorzieningen voorzien: zoals scholen, gezondheidscentra en coöperatieve winkels, maar ook vrijetijdsinfrastructuur zoals sportcentra, conferentiezalen en bibliotheken. Daarnaast werden grote achtertuinen met moestuinen voor groenten en fruit aangelegd. Deze voorzieningen zorgden voor een vangnet voor hun bewoners en voor de nodige middelen om deels zelfvoorzienend te zijn.

Deze eerste golf wooncoöperaties werd uiteindelijk snel afgeremd door twee ontwikkelingen. Ten eerste waren de tuinwijken op korte termijn financieel veeleisende projecten. Vooral omdat de vaak suburbane locaties stevige investeringen in mobiliteits- en voorzieningeninfrastructuur vereisten. De onderbreking van herstelbetalingen door Duitsland, waarvan een deel werd gealloceerd aan de ontwikkelingen van deze tuinwijken, zorgde dan ook voor een stop op de opstartfinanciering en uitrol van de wooncoöperaties.

Ten tweede zorgden politieke verschuivingen voor het promoten van individuele wooneigendom, ten nadele van het coöperatieve model. Zo werden door de katholieke minister Romain Moyersoen de financiële voorrechten van wooncoöperaties opgeschort. Daarnaast werd het premiestelstel aangepast ten voordele van privaat woningbezit. Diverse financiële maatregelen spoorden huisvestingsmaatschappijen en wooncoöperaties aan om hun huurwoningen te verkopen. De in 1927 opgerichte private coöperatieve vennootschap 'Woningfonds van de Bond der Kroostrijke Gezinnen van België' (WBKGB) moest goedkope leningen verschaffen om het eigendomsideaal te realiseren. De 'Nationale Maatschappij voor Kleine Landeigendom' (NMKL) realiseerde uitsluitend rurale woningen voor onmiddellijke verkoop om de werkloosheid in de industrie op te vangen. In steden werd grootschalige krotopruiming geflankeerd door vervangingshuisvesting – met onder andere appartementsgebouwen.

Dit leidde in het interbellum tot de bouw van 8.416 vervangingswoningen en 60.000 sociale huurwoningen waarvan meer dan een derde was verkocht tegen 1945. Het samenspel van deze maatregelen cultiveerde een grotendeels buitenstedelijk eigendomsideaal. De baksteen in de Belgische maag werd een feit.

DERDE GOLF 1945 - 1985

Maatschappelijke evoluties
De brokstukken van de tweede wereldoorlog, en de bevolkingsgroei en immigratie ten gevolge van de dekolonisatie zorgden voor nieuwe woonvraagstukken in Europa. Woningtekorten, sociale vraagstukken en een gedeukte economie dwongen België, net zoals een grote meerderheid van Europa, tot het herdenken van de positie van de staat.

Woongolf
Deze post-WWII-uitdagingen resulteerden in de uitbouw van welvaartsstaten in Europa (Esping Andersen). In België consolideerden drie wetten de trend die in de tweede helft van het interbellum werd ingezet op vlak van het woonaanbod. Een eerste wet, de 'katholieke' (landelijke) Wet De Taeye (1948), zorgde voor significante overheidspremies voor eerste eigendomsverwerving en het verlenen van voordelige kredieten door het Algemene Spaar- en Lijfrentekas (ASLK) en het Woningfonds. De realisatie werd daarbij overgelaten aan het middenveld en particulieren. Dit leidde tot de realisatie van 100.000 gesubsidieerde nieuwbouwwoningen op 6 jaar en 337.000 in 1970 – vaak in de vorm van individuele plattelandse rijwoningen. Deze wet bleef tot 1975 in voege. Een tweede wet, de Wet Brunfaut (1949) stimuleerde de bouw van huurwoningen. Een derde wet, de Wet op Krotopruiming, stimuleerde ten slotte de stadssanering in combinatie met de vaak niet ingeloste belofte van herhuisvesting. Daarnaast werden er tussen 1945 en 1969 300.000 sociale woningen gebouwd.

Wooncoöperaties
Ondanks de antwoorden die de welvaartsstaat formuleerde op diverse uitdagingen, waaronder de woonnood, bleven de maatschappelijke noden die de basis vormen voor wooncoöperaties nog steeds relevant. In deze periode zien we een tweede, maar minder intense golf aan wooncoöperaties ontstaan, waaronder 5 in de rand van Brussel. Hoewel socialistische, liberale en Christelijke vakbonden aan de basis lagen van vele van deze wooncoöperaties, diende deze huisvesting vooral de lage middenklasse eerder dan de arbeidersklasse. Deze initiatieven stelden zich nog steeds tot doel om betaalbare en geschikte huisvesting te voorzien met moderne faciliteiten.

De vervanging van de NMGWW door de Nationale Maatschappij voor de Huisvesting (NMH) ging echter gepaard met een hercategorisering van gemeentelijke, coöperatieve en sociale huisvesting. Dit had twee belangrijke gevolgen, die de verdere uitbouw van wooncoöperaties sterk heeft afgeremd. Ten eerste verkoos de NMH de betere kostenefficiëntie van hoogbouw voor sociale woningen boven de hoge kosten van de infrastructuur en publieke voorzieningen van de coöperatieve en laagbouwtuinwijken. Ten tweede werd sociale huisvesting meer stuurbaar bevonden door lokale politici, ten opzichte van de progressieve en relatief onafhankelijke wooncoöperaties.

VIERDE GOLF 1985 - 2015

Maatschappelijke evoluties
Deze periode wordt getekend door de impact van de oliecrisis van de jaren 70. Daarnaast zorgde een trage en complexe decentralisering van bevoegdheden van het nationale naar het regionale niveau voor heel wat effecten. Beide factoren zorgden voor een terugval van publieke inspanningen in het geregionaliseerde woonlandschap, met een 'wooncrisis' tot gevolg. De kloof tussen de stijgende prijzen op de huur- en koopmarkt en stagnerende inkomens wordt steeds groter. Daarnaast zorgt een toenemend tekort aan sociale huisvesting ervoor dat velen in te dure huurwoningen terechtkomen. Ten slotte zorgt een de-institutionalisering van de gezondheidszorg en het welzijnswerk ervoor dat psychiatrische patiënten, personen met een beperking en zieken gedwongen zijn om langer te verblijven in hun vaak onaangepaste woonsituatie.

Woongolf
Als antwoord op de terugtrekkende rol van de overheid merken we een steeds groter engagement bij middenveldorganisaties. Een van de belangrijkste gevolgen was het ontstaan van de sociale verhuurkantoren, die woningen huren op de private markt om ze vervolgens te verhuren aan kwetsbare groepen. Ook ontstaan in deze tijd verschillende huurderscomités en wetswinkels die de belangen van (kwetsbare) huurders verdedigden tegen huisjesmelkerij, discriminatie, te hoge huurprijzen en een tekort aan kwaliteit op een precaire private markt. Deze initiatieven leidden tot de opmaak van de Vlaamse Wooncode en het opnemen van het recht op wonen in de federale grondwet. Gevolgen die we tot vandaag de dag merken.

Wooncoöperaties
Gezien het model van wooncoöperaties zoals we het tot nu toe kenden erg afhankelijk was van publieke financiering voor de opstart, zorgde de terugtrekkende overheid voor een significante daling van het aantal nieuwe wooncoöperaties. Bovendien zorgde de moeizame regionalisering van het woonbeleid ervoor dat de overheid een te onstabiele publieke partner was voor wooncoöperaties om duurzame samenwerkingen mee uit te bouwen. We zien zes categorieën van initiatieven ontstaan in België, de ene met al meer impact op de bestaande wooncoöperaties dan de andere[6]:

1. Een eerste categorie zijn de coöperatieve woonprojecten die werden gecoöpteerd door de sociale huisvestingsmaatschappijen. Zo werd onder de zesde staatshervorming een rationalisering van de sociale huisvesting in Brussel voorgesteld, waarbij sociale 'huisvestingsbedrijven' (waaronder wooncoöperaties) met minder dan 2500 wooneenheden werden gedwongen om zich samen te voegen. De coöperatieve woonprojecten in Brussel hadden vaak niet meer dan 800 wooneenheden en zagen hun administraties dus versmelten, verkleinen en verhuizen. Dit leidde tot het vervagen van de directe band tussen het beleid en de operationele werking van een wooncoöperatie en haar bewoners. Er kwamen geen nieuwe vennoten meer bij, met als gevolg dat de bewoners langzaam maar zeker niet langer de vennoten van de coöperatie waren. Op die manier verloren de (nieuwe) bewoners hun stemrecht in het bestuur van de wooncoöperatie. Publieke overheden werden de grootste aandeelhouders en kregen het grootste gewicht in het bestuur van deze woonprojecten.

2. Een tweede categorie vormde een soort compromis tussen de wooncoöperaties die hun autonomie wilden bewaren en de trend van coöptatie die hierboven werd beschreven. Door de druk op sociale huisvesting en de stijging van koop- en huurprijzen dwongen publieke overheden meer voorwaarden af om bestaande wooncoöperaties zo te sturen richting een publieke eerder dan een civiele dienstverlening. Hierdoor zouden ze eerder de laagste klasse dienen dan de lage middenklasse. Zo kregen familieleden van huidige bewoners niet langer voorrang op een woning binnen de wooncoöperatie. In Brussel kreeg iedereen die voldeed aan de toelatingsvoorwaarden van een sociale woning, en bovenaan de wachtlijst stond, het recht om te kiezen voor een vrije plek binnen een wooncoöperatie. Daarbij hoefden ze zich niet noodzakelijk in te schrijven in het participatieve karakter van het woongebeuren, of het verschil te begrijpen met een klassieke sociale huisvestingsmaatschappij (Aernouts & Ryckewaert, 2018). Hoewel de onafhankelijkheid van wooncoöperaties werd ingeperkt, werd er nog veel waarde gehecht aan bewonersparticipatie. Deze evolutie van wooncoöperaties naar sociale

huisvesting vinden we minder terug bij de wooncoöperaties in Oostenrijk, Zweden of Nederland, waar een groot aantal woon-coöperaties zijn getransformeerd naar private huisvestingsprojecten.

3. Als derde categorie zien we heel wat kredietcoöperaties ontstaan die leningen verstrekken om sociale woningen te kopen die gebouwd worden door derde partijen.

4. Een vierde categorie omvat de opstart van coöperaties die bestaande woningen opkopen, renoveren en doorverhuren aan huurders met bescheiden inkomens. Deze ontstaan vaak door de clustering van non-profitorganisaties in een wooncoöperatie waarvan zijzelf eerder dan de bewoners de leden zijn.

5. Een vijfde categorievormen de 'koperscoöperaties'. Binnen sommige van de wooncoöperaties in Brussel is het mogelijk om als vennoot-huurder de door huurwoning te verlaten en een gebruiksrecht van 27 tot en met 99 jaar te verkrijgen van één specifieke woning. Dit vormt een relatief nieuw model waarvan de projecten variëren tussen 6 en 24 eenheden.

6. Ten slotte zijn er de huurderscoöperaties waarvan de meerderheid van de vennoten bestaat uit bewoners. Op basis van een minimaal aantal aandelen aan een vaste prijs bezitten bewoners één stem binnen de Algemene Vergadering van de wooncoöperatie, ongeacht het aantal aandelen die ze bezitten. Deze Algemene Vergadering verkiest vervolgens een bestuur verkiest.

In **Vlaanderen** werd de overgrote meerderheid van de wooncoöperaties samengevoegd en omgevormd tot sociale huisvestingsmaatschappijen. Dit maakt deel uit van een schaalvergrotingsoperatie die in de jaren '90 accelereert en wooncoöperaties licht dwingt tot het evolueren naar een sociale huisvestingsmaatschappij. Huurders dienen geen aandelen meer te kopen en verliezen zo hun mede-eigenaarschap van de wooncoöperatie, alsook hun stem in de Algemene Vergadering en de Raad van Bestuur. Zij worden vervangen door publieke actoren zoals OCMW's, gemeenten, enzovoort. Slechts twee wooncoöperaties behielden hun bewoners als aandeelhouders, inclusief de daaraan verbonden participatie. Zo fusioneerde de in 1951 opgerichte Nieuwe Antwerpse Bouwcoöperatieve Vereniging van Huurders in 1994 met de CV Huisvestingsmaatschappij van Vlaanderen uit Gent en wijzigde de naam tot ABC cvba (zie hoofdstuk cases). Via deze fusie voldeden beide aan de vraag om hun schaal te vergroten, maar behielden zij hun coöperatieve werking met 2.090 wooneenheden in 2018. Daarnaast blijft ook de wooncoöperatie De Gelukkige Haard in Oostende en Bredene, met 1.799 wooneenheden, tot op de dag van vandaag behouden.

Samen tellen ABC cvba en De Gelukkige Haard 3.889 coöperatieve wooneenheden in Vlaanderen. Tel daarbij de eenheden van de nieuwe wooncoöperaties die in Vlaanderen opkomen zoals Oaktree Projects, Wooncoop en Collectief Goed en je komt vandaag aan ongeveer **4.000 coöperatieve wooneenheden in Vlaanderen** - elk met hun eigen specificiteiten (zie 2.4 Cases in Vlaanderen).

In **Wallonië** vormen wooncoöperaties een uitzondering, gelimiteerd tot enkele kleinschalige projecten.

In **Brussel** komen wooncoöperaties voor binnen de sociale huisvestingssector. De huurderscoöperaties waar Alliance Bruxelloise Coopérative, Le Logis-Floréal, Comensia en Everecity omvatten samen **9.203** coöperatieve wooneenheden.

In **België** brengt dit het totaal aantal wooneenheden binnen wooncoöperaties waar bewoners huren en samen de meerderheid van de aandelen bezitten en participeren in hun bestuur op **13.292**.

DE BAKSTEEN IN DE MAAG EEN MYTHE ONTKRACHT

Vaak is de alom bekende 'baksteen in de maag' een olifant in de kamer wanneer we het hebben over nieuwe woonvormen. Die 'baksteen in de maag' beschrijft in de volksmond de voorkeur van de Vlaming voor private eigendom, vaak ook gekoppeld aan open bebouwing of zelfs nieuwbouw in het buitengebied. Gezien deze voorkeur zelfs als 'aangeboren' wordt gezien, vormt het vaak een struikelblok in of zelfs een dooddoener van het debat over woonvormen die van deze eigendomsvoorkeur afwijken.

Aan de ene kant zijn er verschillende redenen om te geloven dat deze 'baksteen in de maag' een aangeboren fenomeen is. Zo kent België onmiskenbaar een lange en consistente geschiedenis van particuliere wooneigendom. Zo bestond onze bevolking kort na WOII reeds voor meer dan de helft uit eigenaars. Dit is niet enkel veel sneller dan onze Nederlandse noorderburen, het is bovendien een aandeel waar Duitsland nog steeds niet aan toe is. Vandaag de dag is dan ook een consistente meerderheid van de bevolking (72% in 2018) in Vlaanderen effectief eigenaar van zijn woning (Vanderstraeten et. al., 2019). Een voorkeur die hardnekkig schijnt te blijven. Zo toonde de vijfjaarlijkse Vlaamse Woonsurvey in 2018 dat 52% van de private huurders eigenaar wil worden en dat net niet alle eigenaars, 98%, eigenaar willen blijven, om diverse redenen.

Aan de andere kant is het belangrijk om de 'baksteen in de maag' enigszins te nuanceren en te motiveren waarom het een steeds minder houdbaar model voor de toekomst vormt.

Is de baksteen aangeboren?

De voorkeur voor eigendom is niet écht aangeboren. Dit woonideaal is dan ook geen oorzaak maar een gevolg van politieke keuzes. Het eigendomsideaal valt dan ook terug te brengen tot de 19e-eeuwse katholieke en liberale elite, die werd geconfronteerd met drie grote bedreigingen voor hun macht als gevolg van een groeiende industrialisering en verstedelijking. Namelijk, het ontstaan van epidemieën, als gevolg van onhygiënische arbeidershuisvesting die ook de elite konden besmetten, een groeiende secularisering en ten slotte een groei aan opstanden en de opstart van de concurrerende socialistische partij (1885). De tegenreacties leidden vervolgens tot een ruraal en eigendomsgericht woonbeleid dat tot op vandaag haar effecten kent[13]. Zo werden rurale gronden massaal tot wonen bestemd. Door dit snel stijgende aanbod werd de prijs gedrukt, werd er op grote schaal pendelinfrastructuur voorzien, en vulden subsidies voor zelfbouw en eigendom een groeiende welvaartstaat aan. Daarnaast werd het huren gedemoraliseerd ten opzichte van eigendom, door het toekennen van een extra stem aan eigenaars bij de introductie van de algemeen meervoudige stemplicht voor mannelijke Belgische burgers in 1893[14]. Dit vormt de oorsprong van een stigma dat vandaag nog steeds over huren hangt en kopen motiveert. Deze keuzes moesten vervolgens urbanisering, industrialisering en secularisering omkeren en politieke macht stabiliseren. Kortom, eerder dan aangeboren is de 'baksteen in de maag' 'geglazuurd' en 'geserveerd' door beleid.

Is de baksteen chronisch?

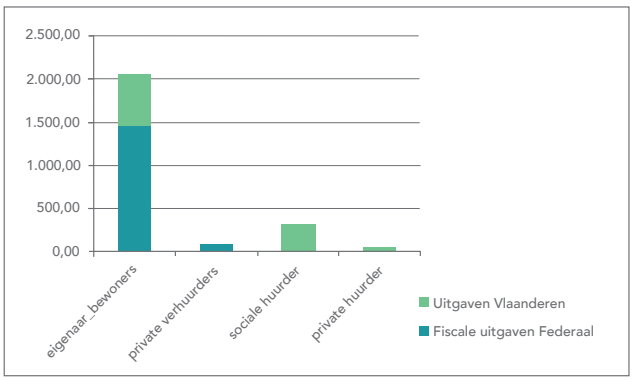
Hoewel de baksteen niet aangeboren is, zijn er een aantal factoren die het moeilijk maken om bovenstaande politieke trend en de woonvoorkeur die het ondersteunt bij te sturen. Ten eerste maakt de logge materiële aard van een woning dat je ze niet zomaar verplaatst en ze vervangen doen we slechts met gemiddeld 1% van het woningbestand per jaar. Ten tweede leggen de beslissingen uit het verleden een electorale druk op politieke partijen om deze 'politieke doos van Pandora' aangaande dit debat niet te openen. Sterker nog, de electorale druk vormt een belangrijke motor van de significante bevoordeling van eigendom in de federale en Vlaamse woonfiscaliteit[13]. Zo ging in 2013 in Vlaanderen via de Federale en Vlaamse belastings- en subsidieregulering ter waarde van 2.500 miljoen euro dan ook 2.000 miljoen euro of 82% naar eigenaar-bewoners, 319 miljoen euro (16%) naar sociale huurders en nog geen 2% naar private huurders.

Ondanks dat bovenstaande factoren een verandering in het woonsysteem bemoeilijken, toont hoofdstuk '2.3 België: een woongeschiedenis' aan dat deze invloedrijke politieke beslissingen en de woonnoden, woonvoorkeuren en woonvormen die het ondersteunt, ontstaan en uitdoven als gevolg van maatschappelijke uitdagingen en transities. Precaire woonomstandigheden, politieke crises, epidemieën, opstanden en wereldoorlogen hadden allemaal hun aandeel in het opstarten en

uitrollen van nieuwe woonvormen en wooninitiatieven die we vandaag als 'gevestigd' beschouwen zoals individuele wooneigendom, sociale huisvesting, sociale verhuurkantoren, appartementen, ….

Vandaag lijken we een weg in te slaan naar een nieuw 'kritisch kruispunt' in de woongeschiedenis. Dat is af te leiden uit de afschaffing van de Vlaamse woonbonus in 2020. De woonbonus - het significante belastingvoordeel voor mensen die een lening aangaan om een woning te kopen - vormde sinds zijn installatie in 2005 dan ook een van de hoofdpijlers van het wooneigendombeleid. Wetenschappelijke conclusies toonden hoe de subsidie enkel vermogende burgers ondersteunde, weinig tot niet voor meer kopers zorgde, prijzen opdreef en sociaal-economische ongelijkheid in de hand werkte. Op basis van deze conclusies werd dit belastingvoordeel dan ook afgeschaft, wat zorgde voor een belangrijke publieke besparing. Met de afschaffing van de woonbonus is vandaag een belangrijke stap gezet. Hoewel de woonbonus niet zorgde voor meer eigenaars maar wel voor duurdere verkoop, zorgt haar afschaffing op niveau van de burger voor een gemiddeld subsidieverlies van 17.000 euro voor alleenstaande kopers en 37.000 euro voor een koppel. Op een beleidsniveau zorgt deze afschaffing voor een belangrijke stap richting een meer neutrale woonfiscaliteit. Op die manier is wooneigendom steeds minder interessant en komen alternatieven op wooneigendom steeds meer in het vizier van burgers en beleidsmakers.

Subsidies in verband met wonen voor verschillende actoren (aanslagjaar 2012) voor fiscale uitgave/2013 voor niet-fiscale uitgaven).

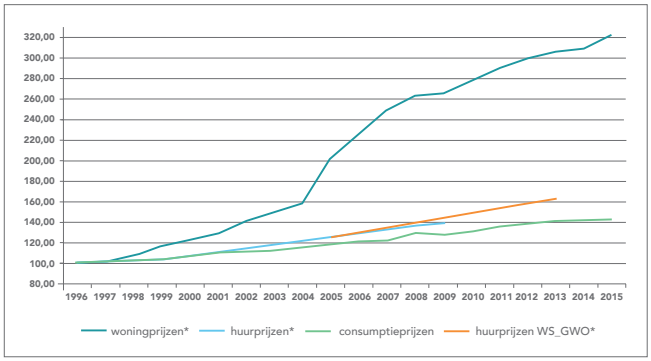


Bron: Goeyvaerts G., Haffner M., Heylen K., Van den Broeck K., Vastmans F. en Winters S. (2014)[16]

Is de baksteen financieel houdbaar?

Een woonvoorkeur is nog geen woning. Waar vandaag nog vele Vlamingen een eigendomsdroom koesteren, wordt het voor velen steeds minder financieel haalbaar. Dat kunnen we aantonen aan de hand van drie fenomenen. Ten eerste moeten ouders en familie steeds vaker de betaalbaarheidskloof tussen de eigendomsdroom en eerste eigendom van jongvolwassenen dichten door middel van substantiële financiële steun. Waar in 2000 slechts 2 op 10 van de jongvolwassenen hierop rekenden, is dat de laatste vijfjaar gemiddeld 6 op 10. Deze financiële steun bestaat uit schenkingen van gronden of woningen (22%), leningen (23%), en schenkingen van sommen geld (68%) die voor 1 op 3 jongvolwassenen oploopt tot 20% van het totale aankoopbedrag (InSites Consulting, 2019.

Evolutie woningprijzen, huurprijzen en consumptieprijzen, Vlaams Gewest, 1996 = 100



* niet gecorrigeerd voor kwaliteit ** gecorrigeerd voor kwaliteit
Bron: FOD Economie – ADS, Vastmans & de Vries (2012)

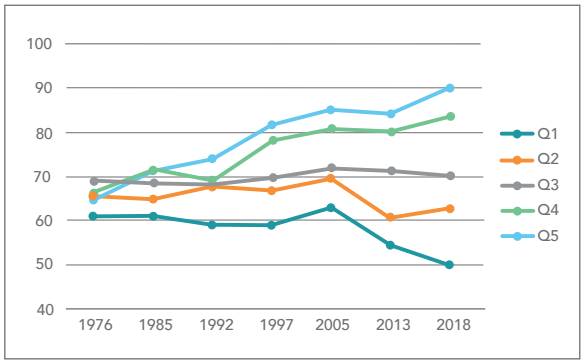
Ten tweede, zien we steeds vaker symptomen opduiken die duiden op een toenemend aantal 'noodkopers'. Zo waren in 2013 83.000 eigenaars, ofwel 4% van de eigenaarsmarkt, financieel niet in staat om nodige kwaliteitsverbeteringen door te voeren om te voldoen aan de minimale kwaliteitseisen van de Vlaamse Overheid. Deze groep bestaat overwegend uit werklozen en mensen die arbeidsongeschikt zijn, alleenstaanden en eenoudergezinnen en mensen met een inkomen uit het laagste inkomensquintiel. Ze kampen vervolgens met een impact op de levenskwaliteit en kritische risico's waaronder een kans op CO-vergiftiging die in 2013 met 39% vier keer zo hoog lag in vergelijking met de totale woningmarkt.

Tot slot kan een steeds grotere groep hun eigendomsdroom niet langer realiseren. De onderstaande grafiek suggereert dat dit vooral het gevolg is van financiële redenen. Meer specifiek toont de grafiek een significante daling van het aantal eigenaars over de laatste veertig jaar onder de bevolking met de laagste 40% inkomens (quintiel 1 en 2) naar 56%. Deze evolutie loopt parallel met een sterke stijging van het aantal eigenaars onder de bevolking met de hoogste 40% inkomens (quintiel 4 en 5) naar 87%. Bovendien geeft ook de helft van de respondenten in de Vlaamse Woonsurvey in 2018 aan dat het 'niet hebben van genoeg middelen' een reden is die van groot belang is om te blijven huren en geen eigenaar te worden.

Alles samengenomen vergroot de kloof tussen enerzijds een historisch gesubsidieerde voorkeur voor wooneigendom (de 'baksteen in de maag') en anderzijds de effectieve aankoop van en levenskwaliteit in een eigen woning.

Het is in deze groeiende kloof tussen huren en kopen dat er steeds meer ruimte vrijkomt voor nieuwe woonnoden, woonvoorkeuren, woonvormen, woonfiscaliteit en woonbeleid. Het is ook in deze kloof dat de wooncoöperatie ontstaat en groeit.

Evolutie aandeel eigenaars naar quintielen equivalent inkomen, Vlaams Gewest



Bron: Pannecoucke e.a. (2001) (data SEP '76, '85, '92 en '97), Heylen & Vanderstraeten (2019) (data Woonsurvey 2005, GWO2013 en Woonsurvey 2018)

Nieuwe woonvoorkeur

Het dalende aantal eigenaars in diverse quintielen kent daarnaast ook vaak vergeten redenen. Zo leeft de wens om eigenaar te worden niet evenveel bij iedereen. Zo koestert 'slechts' 42% van de 40% laagste inkomens onder de private huurders een eigendomswens terwijl dit oploopt tot 74% voor de hoogste 20% inkomens – er speelt dus een duidelijk inkomenseffect (Vanderstraeten & Heylen, 2019). Bovendien is 'een tekort aan financiële middelen' voor twee vijfde van de Vlamingen 'niet' of 'van beperkt belang' voor hun keuze om huurder te blijven. De ontzorging in tijd en budget om een woning in eigendom te onderhouden (45%), het niet willen vasthangen aan een afbetaling (36,6%), het behouden van lagere maandelijkse woonuitgaven in verhouding met een lening (32,7%) en het makkelijk kunnen verhuizen en vrijheid (22,1%) is voor de respondenten van de Vlaamse Woonsurvey daarnaast ook van groot belang.

2.4 CASES IN VLAANDEREN

© wooncoop

OAKTREE PROJECTS

Locatie: Vlaanderen
Projecten: 1 gerealiseerd met 5 studio's en 7 in ontwikkeling met in totaal 32 studio's.
Units: 3 - 6 per project
Vennoten: 74

Oak Tree Projects werd opgericht in 2017 en is een voor de NRC erkende wooncoöperatie met tevens een erkenning als sociale onderneming. Haar doel is het realiseren van een betaalbare en inclusieve samenleving voor (jong)volwassenen met een ondersteuningsnood. Hiervoor bouwen zij samen met de bewoners, familieleden en sympathisanten Oak Tree huizen, telkens in cohousingprojecten, waar vier tot vijf personen met een ondersteuningsnood begeleid zelfstandig kunnen wonen. Naast het opvolgen van het volledige bouw- of verbouwproces en het onderhouden van de panden verzorgt Oaktree Projects ook het opzetten van samenwerkingsverbanden met de gemeente en buurtwerkingen, het opzetten van de nodige zorg in samenwerking met de zorgsector, mantelzorgers en eigen netwerk. Ook voorziet het advies aan groepenouders en/ of bewoners die een zorg- of huisvestingsproject wensen op te starten.

In vergelijking met andere wooninitiatieven voor deze doelgroep wil Oaktree Projects zowel betaalbaarheid en inclusie op een maximale manier integreren in haar projecten.

Externe investeerders
Zowel bewoners als externe investeerders investeren in de coöperatie, zodat de betaalbaarheid sterker ondersteund wordt. Bewoners betalen huur en lidmaatschapsbijdragen in ruil voor wonen en diensten.

Waarom een wooncoöperatie?
Zij kiezen voor de coöperatieve vennootschapsvorm omdat deze de kans geeft een personen om flexibel in- en uit te stappen. Het model laat ook participatie van de bewoners toe en van iedereen die kapitaal ingebracht heeft. Ook vormt het voor hen een geschikte organisatievorm om cohousing van bouw tot bewoning te organiseren. Ten slotte vormt het model ook de drager voor een bredere solidariteit. Zorgkosten worden onder de bewoners verdeeld en de bewoners en hun ouders worden ontzorgd door de centrale coördinatie en onderhoud van de woningen. Wel vormde het een complexe opstart en was het niet altijd evident om het model te communiceren naar het brede publiek, wat schroom bracht bij investeerders.

Bestuur
De vennootschap wordt bestuurd door een Raad van Bestuur bestaande uit minimaal drie en maximaal acht bestuurders, al dan niet vennoten, die benoemd en ontslagen worden door de Algemene Vergadering.
De Raad van Bestuur is samengesteld uit minstens twee leden voorgedragen door de houders van A-aandelen (oprichters), minstens één en maximaal twee leden voorgedragen door de houders van B-aandelen (aspirant-)bewoners en hun sympathisanten, die mee investeren voor een specifiek project) en minstens één en maximaal twee leden voorgedragen door de houders van C-aandelen (investeerders die ten minste inschrijven op twintig aandelen).

Op de Algemene Vergadering geeft elk aandeel recht op één stem, maar geen enkele vennoot mag aan de stemming deelnemen met meer dan een tiende van het aantal stemmen dat aanwezig is op de vergadering.

Qville
De voormalige Quarantainestallen (een monument) aan Hemelrijk, te midden van een natuur- en landbouwgebied in Essen, werden door HEEM getransformeerd tot een gezellig minidorpje. In cohousing Qville bevinden de 5 Oak Tree studio's zich op de gelijkvloerse verdieping, met elk toegang tot de zuidgerichte tuin en het terras. Iedere studio heeft een aparte leef- en slaapruimte, een open keuken en een badkamer met douche.

Het Oak Tree huis in dit project is bijna energie neutraal (BEN), er is een warmtepompsysteem, er is regenwaterrecuperatie voorzien en er worden zonnepanelen geplaatst voor de gemeenschappelijke faciliteiten.

De cohousingfilosofie wordt onderstreept door een gemeenschappelijke zwemvijver, binnenzwembad met wellness, een buurthuis, een gedeelde tuin met park, coworkingspaces en elektrische deelauto's. De ondergrondse garage en de nodige fietsenstallingen ondersteunen het autovrije karakter van de site.

De site is bovendien volledig omgeven door natuurgebied en velden. Het overweldigende landschap van de Kalmthoutse Heide vind je op enkele kilometers. Het station bevindt zich op wandelafstand en met de trein ben je in minder dan een half uur in Antwerpen. Meer info over dit project op www.qville.be

© Qville

© Qville

Wijg & Co
Dit moderne en ecologische cohousingproject ligt in Wijgmaal, een deelgemeente van Leuven. De site bevindt zich op een binnengrond van 1,3 hectare, volledig in het groen, op 8 km van Leuven, vlakbij fietsroutes, bushaltes en het station van Wijgmaal.

Het volledige project telt 33 wooneenheden. In het inclusiehuis komen vier studio's, één grote op de benedenverdieping en drie compacte op de eerste verdieping. Deze zullen klaar zijn voor bewoning tegen midden 2020. Het huis is bijna energie neutraal (BEN) met gebruik van ecologische materialen en bijzondere aandacht voor akoestiek en ventilatie. Iedere studio heeft vloerverwarming en zonneschermen op het zuiden. Het project komt bovendien met een grote gemeenschappelijke tuin. Meer info over dit project op www.wijgenco.be.

WOONCOOP

Locatie: Vlaanderen en Brussel
Projecten: 10 (4 ontwerp, 2 bouw, 1 renovatie, 3 bewoond)
Units: 1 - 30 per project (16 bewoond in april 2020)
Vennoten: 300

Wooncoop werd opgericht in 2017, is lid van Coopkracht en is een voor de NRC-erkende coöperatie. Wooncoop is een van de snelst groeiende wooncoöperaties van het land. Wooncoop koopt bouwgronden en renovatiepanden met de financiële inbreng van huurders-vennoten en externe investeerders. Daarna maken zij deze panden klaar voor verhuur en onderhouden ze de projecten ook tijdens bewoning. Zo zijn alle huurders ook voor een stuk (mede-)eigenaar, zonder de zorgen van het onderhoud voor hun woonunit en de gemeenschappelijke ruimtes.

Missie
Wooncoop vat haar missie samen in drie punten:

1. *Goed wonen* betaalbaar maken voor een breed publiek. Wooncoop wil ervoor zorgen dat betaalbaar, duurzaam en kwalitatief wonen binnen een stedelijke setting bereikbaar wordt voor iedereen. Ook mensen met een grotere afstand tot de eigendomsmarkt, zoals bijvoorbeeld singles en eenoudergezinnen.

2. *Gezonde relatie tussen huurder en eigenaar*. Huren bij wooncoop wordt voorbehouden voor de vennoten: elke huurder is bijgevolg aandeelhouder van minimaal 3 aandelen van 250 euro en heeft dus zeggenschap in het beleid van de coöperatie. Bewoners zijn ook vertegenwoordigd in de Raad van Bestuur om deze inspraak in het beleid en beheer van de woningen te verzekeren. Huurders hebben ook woonzekerheid: het recht op levenslang, flexibel wonen. Dit betekent dat de woonsituatie kan aangepast worden aan de behoeften van de bewoners.

3. *Een gevarieerde bewonersgroep*. Wooncoop richt zich op mensen die graag wonen in de privacy van hun eigen woonunit maar die ook willen genieten van gemeenschappelijke ruimtes (wasplaats, atelier, tuin, …). Een gezonde balans tussen privacy en sociale interactie staat centraal. Daarbij willen zij een variabele groep mensen aanspreken op vlak van leeftijd en gezinssamenstelling. Hierbij heeft de coöperatie extra aandacht voor hen die het in de klassieke woningmarkt moeilijk hebben, bijvoorbeeld singles en eenoudergezinnen.

Organisatie

- In Wooncoop zijn er drie soorten aandelen. (zie verder)
- Elke vennoot wordt jaarlijks uitgenodigd op de Algemene Vergadering waarin zij, ongeacht hun aantal aandelen, één stem hebben. In de Algemene Vergadering komen de vennoten minstens één keer per jaar samen om bestuurders te benoemen en te kwijten, om zich uit te spreken over de jaarrekening van het voorbije boekjaar, om zich uit te spreken over het voorbije en het geplande beleid, en om te stemmen over eventuele wijzigingen in de statuten en het interne reglement. In principe beslist de Algemene Vergadering bij consensus. Wordt er geen consensus bereikt, dan wordt er gestemd en beslist met een gewone meerderheid. Deze regel geldt voor alle beslissingen, behalve voor een statutenwijziging: in dat geval is een 2/3 en in sommige gevallen een 4/5 meerderheid vereist die tevens bij de A-vennoten dient gehaald te worden.
- De Raad van Bestuur bestaat uit minimaal drie en maximaal tien bestuurders, al dan niet vennoten, benoemd door de Algemene Vergadering. Uit elk van de drie categorieën van vennoten zijn ten minstens 2 en ten hoogste 3 bestuurders voorgedragen. Overige bestuurders kunnen voorgedragen worden door de Raad van Bestuur omwille van hun expertise.
- Daarnaast is per pand een overleg met de bewonersgroep en zijn er geregelde thematische werkgroepen.
- Ook voorziet de 'sociale syndicus' een jaarlijks 'taartmoment' met de bewoners van een bewonersgroep. Dit is een bewonersvergadering, met als onderwerpen planning en evaluatie van het project. Verder is de 'sociale syndicus' het aanspreekpunt voor de bewoners, verantwoordelijk voor de coördinatie van klussen en het vinden en verwelkomen van nieuwe bewoners. Deze 'syndicus' zorgt bovendien voor de opvolging van de huur in tweede lijn (na administratie vanuit het ondersteunende team)

Voor het financieel model van Wooncoop; zie 4.1.2 Financiële structuur & betaalbaarheid.

Aandelen

1. Aandelen A: Dit zijn aandelen voor de bewakers van de missie van de vennootschap
2. Aandelen B: Dit zijn aandelen voor de bewoners van de vennootschap die geen bewaker van de missie zijn
3. Aandelen C: Dit zijn aandelen voor iedereen die de missie van de vennootschap onderschrijft en die geen bewaker van de missie of die geen bewoner is.

Projecten

Tinkstraat

Dit huis in centrum Gent heeft 7 privéruimtes en een gedeelde leefruimte, keuken, badkamers, winter- én stadstuin. Eind 2017 renoveerde Wooncoop dit pand waardoor het nu alle moderne comfort in huis heeft. Door in de privéruimtes slim om te gaan met de beschikbare ruimte en er een mezzanine in te plaatsen, hebben bewoners voldoende ruimte. De centrale ligging in Gent betekent ook vlotte aansluitingen met openbaar vervoer en alle voorzieningen op wandelafstand.

Cohousing Ekelen

Dichtbij de stadskern en bereikbaar maar toch groen wonen: dit vormt sinds 2012 de droom van enthousiastelingen in de Kempen. Na het vinden van een site in Herentals is het project van 25 wooneenheden gepland om in 2023 klaar te zijn.

Alberthuis, Gent. © wooncoop

Project Tinkstraat, Gent. © wooncoop

Alberthuis

Dit herenhuis, op een boogscheut van Gent Sint-Pieters, werd aangekocht en gerenoveerd om klaar te maken voor 7 samenhuizers. Zij delen een gemeenschappelijke leefruimte, keuken, kelder en tuin. Op elk van de drie verdiepingen bevinden zich steeds twee kamers met een gedeeld toilet.

Meer over wooncoop en haar projecten op
www.wooncoop.be

COLLECTIEF GOED

Locatie: Merksem, Antwerpen
Projecten: Binnenkort wordt het twintigste pand opgeleverd, van de 77 in het vooruitzicht. (juli 2020)

Terwijl de koopkracht stabiel bleef verdubbelden de prijzen van appartementen en woonhuizen tijdens de laatste 10 jaar in Antwerpen. Het aanbod van sociale huisvesting voldoet lang niet aan de vraag. Zeker grotere gezinnen, die nood hebben aan woningen met 3 of 4 slaapkamers blijven in de kou. Collectief Goed CVSO wil een innovatief antwoord bieden op deze situatie, en brengt mensen en kapitaal samen om goed wonen voor iedereen haalbaar te maken.

Collectief Goed vindt haar oorsprong bij de Belgisch-Marokkaanse armenvereniging Arm in Arm. Sinds 2009 kwam de groep, bestaande uit vaders van grote gezinnen, tweewekelijks samen om hun penibele woonsituatie te bespreken en oplossingen te vinden. Mimoun, een van de leden, getuigt: "Wij woonden zeven jaar in een huurwoning waar het regenwater gewoon binnen liep. De verwarming draaide op een ketel van 37 jaar oud met alle mankementen vandien. De eigenaar had ons in het begin beloofd de nodige werken uit te voeren, maar daar is nooit iets van gekomen. Toen we daarover klaagden, had hij het huis ineens 'nodig voor zijn zoon' en moesten wij eruit".

Samenlevingsopbouw Antwerpen stad besloot om de groep te helpen met haar zoektocht naar kwalitatieve en betaalbare woningen op de private markt - maar dit spoor liep dood. Er werd een nieuwe samenwerking opgezet. Sociale Huisvestingsmaatschappij De Ideale Woning voorzag de gezinnen van een 'bezettingscontract' waarmee zij 9 gezinnen de mogelijkheid gaven om evenzoveel panden te bewonen. Een tijdelijke oplossing tot 2017.

Bij het naderen van die deadline bundelden Samenlevingsopbouw Antwerpen Stad, Dienstenthuis en CAW Antwerpen hun krachten om de coöperatieve vennootschap met sociaal oogmerk Collectief Goed op te richten. De Ideale Woning gaf 9 huizen in Merksem voor 90 jaar in erfpacht aan de coöperatie. Later werd overgegaan tot een nieuwe formule. De huisvestingsmaatschappij kampt met een tekort aan woningen voor de grotere gezinnen op hun wachtlijst. Gezien de beperkte budgetten voor renovaties binnen het reglementair kader van sociale huisvesting krijgen appartementen prioriteit bij renovaties. Totaalrenovaties van oude eengezinswoningen zijn niet haalbaar. Bij een eventuele noodgedwongen verkoop vallen die panden vaak in handen van huisjesmelkers, en verdwijnen zo van de sociale markt. De Ideale Woning beslist daarom om via 'inbreng in natura' en druppelsgewijs 77 te renoveren woningen ter beschikking te stellen van de coöperatie. Collectief Goed neemt een renovatiecoördinator en enkele arbeiders in dienst. Deze laatsten treden ook op als instructeur voor een aantal werkervaringsklanten ('Art.60'-OCMW). Midden 2020 werden zo reeds een twintigtal van deze woningen gerenoveerd, en opnieuw bewoond via sociale verhuring.

Toewijzing
Huizen kunnen enkel toegewezen worden aan gezinnen die op de wachtlijst staan. Bij de start kregen bewoners die het project hielpen opstarten voorrang via de uitzonderingsregel 'huurder brengt verhuurder aan'. Daarna gebeurt toewijzing via een doelgroepenplan dat een onderdeel is van een Toewijzingsreglement waarbij huurders met een bepaald profiel, bijvoorbeeld een groot gezin dat kiest voor wonen binnen een coöperatie, voorrang krijgen.

Startkapitaal
- Leningen bij stichtende en bevriende organisaties (€150.000, renteloos terug te betalen na 15 jaar)
- Fondsen en projectsubsidies
- Impulssubsidie van de Provincie Antwerpen ten einde de renovatiecoördinator aan te werven
- Aandelen van private investeerders en van de oprichtende organisaties

Langetermijnfinanciering
- Geleidelijke inbreng in natura van de panden door De Ideale Woning, in ruil voor aandelen
- Lening voor 70% van de geschatte renovatiekosten die op 20 jaar worden terugbetaald door de huurinkomsten
- Verhuren via het sociaal verhuurkantoor geeft garantie op huurinkomsten en administratieve ontlasting
- Huurprijs = 1/3 van het leefloon + huurtoelage (gemiddelde huurprijs: €630)
- Huurdersaandelen (minstens 2 aandelen à €25)
- Renovatietoelage (stedelijke saneringscontracten – tot 2019) en energiepremies
- Gesubsidieerde arbeidsmarktstatuten voor doelgroepen
- Bestuurders en bewoners: zij brengen expertise en ervaring binnen

Een renovatieproject van Collectief Goed. © Ken Stoffels

Keuze voor het statuut van sociale onderneming, erkend voor de NRC

- Een sociale onderneming (CVSO) kan huizen verwerven, renoveren en verhuren en daarnaast zowel subsidies als giften ontvangen.
- Huurders hebben reële zeggenschap. Een coöperatieve vennootschap is de meest flexibele vorm om stemrecht los te koppelen van financiële inbreng.
- Huurders bezitten aandelen en krijgen als eigenaar een grip op en inzicht in de organisatie van hun woonsituatie.

Organisatie

Collectief Goed kent drie niveaus van aandeelhouders:

- A-vennoten: de oprichters die het sociaal oogmerk bewaken
- B-vennoten: de huurders
- C-vennoten: sympathisanten en investeerders.

De coöperatie is georganiseerd in verschillende lagen:

- Algemene Vergadering met alle vennoten. Elke vennoot heeft 1 stem per aandeel, met beperking tot 10% van de aanwezige stemmen. Bovendien hebben A-vennoten en B-vennoten hebben een vetorecht: indien een meerderheid binnen hun groep niet akkoord gaat met een beslissing op de algemene vergadering wordt de discussie heropend. Door deze afspraak wegen huurders even zwaar bij een besluit, ook al is hun financiële aandeel kleiner.
- Raad van Bestuur met een vertegenwoordiger per groep vennoten (A, B en C) plus 3 vrij in te vullen bestuursmandaten.
- Dagelijks bestuur
- Bewonersgroepen: deze verenigt alle huurders per wijk en komt ongeveer maandelijks samen
- Renovatieteam onder leiding van een bedrijfsleider

Bewonersgroepen

De woningen van Collectief Goed situeren momenteel zich in 3 Antwerpse wijken: in de buurt van de Laaglandlaan in Merksem, rond het Florent Cootmansplein in Berchem en in de wijk Koornbloem in Wilrijk. Anno 2020 zijn er al bewonersgroepen in de eerstgenoemde twee buurten. Het deel uitmaken van een bewonersgroep betekent heel wat. Het is een voedingsbodem voor onderlinge solidariteit, die zich bijvoorbeeld uit in het samen gebruiken van (tuin) gereedschap of in het elkaar helpen bij praktische zaken. Ook interpersoonlijke contacten en vrijetijdsactiviteiten komen zo tot stand. Als vennoot van de erkende CVSO bepalen de bewoners mee de agenda, zoeken ze oplossingen en beslissen ze mee. Daardoor krijgen ze grip op hun situatie. Maar er wordt ook veel van hen gevraagd. Ze worden aangesproken op hun capaciteiten en gestimuleerd tot participatie.

Stabiele onderneming

De geleidelijke inbreng in natura van panden en gronden door De Ideale Woning is de hoeksteen van de financiering. Collectief Goed verkrijgt op deze wijze de volle eigendom. Midden 2020 bedraagt het maatschappelijk kapitaal goed 4,5 miljoen Euro, bedrag dat de volgende jaren nog sterk zal toenemen. Enkel de renovatiekosten zijn te financieren, niet de kost van de huizen en de grond. En deze renovaties creëren nieuwe waarde, die weliswaar tijdens een eerste periode opgesloten blijft in de balans.

Uitdagingen

Het huidige financieel model is sterk afhankelijk van stabiele steun via indirecte financiering. Het wegvallen van de renovatietoelages van de Stad Antwerpen bijvoorbeeld was een serieuze tegenslag. Hoe kunnen meer private middelen gemobiliseerd worden om deze financiering op lange termijn te stabiliseren? Dat de sociale onderneming nog voor lange tijd boekhoudkundig verlies zal maken (weliswaar opgevangen door langlopende leningen) verhindert voorlopig het uitkeren van een dividend aan investeerders. Collectief Goed heeft zicht op 77 huizen van De Ideale Woning om haar model uit te rollen; maar wat als deze panden op geraken? Hoe kan de sociale onderneming haar expertise en haar toenemend kapitaal nog voor andere huisvestingsprojecten aanwenden?

Een wooncoöperatie?

Collectief Goed respecteert in grote mate de ICA-principes. Elke vennoot krijgt één stem, ongeacht het aantal aandelen in zijn bezit, hoewel dit wordt aangevuld met vetorechten. - hoewel dit wordt gecounterd door veto-stemmen. Het sociaal doel van de CVSO is het renoveren van leegstaande panden en ze te verhuren aan grote gezinnen met een klein budget, als ook het creëren van opleidings- en tewerkstellingskansen voor sociale doelgroepen.

ABSTHOF

Locatie: Borlo, Gingelom (Limburg)
Projecten: 1
Units: 4 (groeiend naar 12)

Het Abtshof is een coöperatie opgericht in 2017. In datzelfde jaar kocht ze een site van 2,5 ha aan bestaande uit een historische vierkantshoeve en een stuk landbouwgrond. De ambitie van dit project is om een intergenerationele woongemeenschap te realiseren met een 12-tal units voor gezinnen, koppels en/of alleenstaanden. Met een duidelijke keuze voor cohousing worden de compacte units aangevuld met gedeelde ruimtes zoals onder andere een keuken, een grote polyvalente zaal, een wasruimte, ateliers, logeerkamers en een thuiswerkplek.

Meer dan een woonproject stelt het project de ambitie van een woongemeenschap voorop. Zo is het woonproject gedreven door ecologische en sociale waarden, hetgeen zich ook uit in diverse ruimten voor activiteiten om deze waarden in de praktijk te brengen.

Keuze voor de coöperatie
Eerder dan de site op te splitsen in aparte eigendommen kiest het Abtshof er bewust voor om het geheel van de site eigendom te maken van de coöperatieve vennootschap, waar alle bewoners en externe vennoten eigenaar van zijn. Dit statuut moet de woongemeenschap ondersteunen, collectief engagement stimuleren en continuïteit over generaties van bewoners heen organiseren. De site biedt ook meer dan woonruimte alleen, het luik 'activiteiten' vormt een belangrijk tweede deel.

Vennoten
De vennoten van het Abtshof bestaan uit vennoten A (bewoners) en B (niet-bewoners. Deze laatste groep bestaat uit personen die het project mee financieren en al dan niet gebruik willen maken van de infrastructuur van het Abtshof om eigen activiteiten te organiseren, bijvoorbeeld een houtbewerkingsatelier, een bakker, een therapieruimte, ...

Organisatie
Bewoners en niet-bewoners hebben allen één stem in de Algemene Vergadering die minstens één keer per jaar samenkomt. Twee derde van de A-vennoten moet aanwezig zijn om geldig te kunnen vergaderen. Het is de Algemene Vergadering die het bestuur benoemt of ontslaat. Het bestuur komt minstens om de drie maanden samen en draagt de eindverantwoordelijkheid over alle

De binnenkoer van het project Abtshof. © Abtshof

beslissingen en over het welzijn van de coöperatie. De beslissingen van het Bestuursorgaan worden voorbereid door de 'kern'. De kern komt wekelijks samen en bestaat uit bewoners die verschillende werkgroepen vertegenwoordigen.

De werkgroepen komen samen in onderlinge afspraak en bereiden thema's en beslissingen voor. Zo is er op dit ogenblik een werkgroep Bouw, juridisch/ financieel, externe communicatie, interne communicatie, veld, uitbreiding, uit te voeren werken enzovoort. Werkgroepenkunnen ook ad-hoc worden samengesteld, naar aanleiding van een specifieke activiteit (vb. het voorbereiden van de opendeurdag). De coöperatie verwacht van elke bewoner en kandidaat bewoner dat hij/zij deelneemt aan tenminste één werkgroep, met een streefdoel van minimum van 3 personen per werkgroep.

Ten slotte wordt aan individuele bewoners gevraagd om zich minstens één dag per week in te zetten voor het project. Waar mensen die tijd inzetten kiezen ze zelf: werk op het veld, onderhoud, boekhouding, communicatie, koken enzovoort. Eén dag per maand is er een gezamenlijke werkdag. Deze gelaagde organisatiestructuur vraagt een belangrijk engagement van haar bewoners.

Financieel
De kost van het realiseren van de 12 woonunits wordt geschat op €3.000.000. Dit bedrag wordt in gebracht door A- en B-vennoten en een banklening.

De financiële bijdrage van bewoners (vennoten A) van Het Abtshof bestaat uit 4 elementen:
- Startgeld: €125 per volwassene voor een kennismakingstraject
- Eénmalige projectontwikkelingskost:± €5.000 voor reeds gemaakte en geplande kosten voorde ontwikkeling van het project.
- Kapitaalsbijdrage: ± €250.000 voor een gemiddelde unit van100m2.
- Maandelijkse kostenbijdrage (elektriciteit, gas, water,...)

Meer info op www.abtshof.be

DE GELUKKIGE HAARD

Locatie: Oostende en Bredene
Projecten: 16
Units: 1.799 huurwoningen (2018)

Net zoals in de rest van Vlaanderen bracht het einde van de Tweede Wereldoorlog een enorme woonnood in Oostende. Niet enkel de vernieling was hier een belangrijke oorzaak. De babyboom van de jaren 1950 zorgde voor een sterk stijgende vraag nadat gezinsuitbreiding werd onderbroken door evacuatie, deportatie en onderduiking. Deze combinatie bracht een hoge nood voor comfortabele, betaalbare woningen enerzijds en woonzekerheid anderzijds.

Op 24 oktober 1950 werd De Gelukkige Haard erkend door de Nationale Maatschappij voor Goedkope Woningen en Woonvertrekken. Sindsdien is zij uitgegroeid tot een volwaardige sociale huisvestingsmaatschappij die duizenden gezinnen in Oostende en Bredene onderdak geeft. Tevens is De Gelukkige Haard erkend voor de Nationale Raad voor de Coöperatie.

Wooncoöperatie
De Gelukkige Haard is een coöperatieve vennootschap met een erkenning als sociale onderneming. Iedere huurder, koper en kandidaat is vennoot van de coöperatie, naast de Stad Oostende en het Vlaamse Gewest.

Doelgroep
De woningen zijn enkel toegankelijk voor sociale huurders. In 2020 zijn ruim 1555 kandidaat-huurders ingeschreven.

Aandelen
De verdeling van aandelen in 2018 is
- 1% Stad Oostende
- 19% Vlaams Gewest
- 80% Huurders

Huurders zijn verplicht 15 aandelen van 25 euro te kopen (samen €375). Bij het toetreden tot de coöperatie dienen zij onmiddelijk 25% (€93,75) van de waarde van hun aandelen volstorten. Bij de start van hun huur moeten ze minstens 60% (€225 euro) volgestort hebben. Het resterende bedrag (150 euro) betalen zij af aan minstens 2,5 euro per jaar. Bij uitsluiting (bij het niet nakomen van verbintenissen) krijgt de vennoot 75% van de waarde van zijn aandelen (scheidingsaandeel) terug, bij uittreding bedraagt het scheidingsaandeel 90%.

Algemene Vergadering
De Algemene Vergadering bestaat uit al de vennoten. Ze is wettig samengesteld en beraadslaagt, ongeacht het aantal aanwezige leden. Zij komen jaarlijks samen.

De bewoners-vennoten, het Vlaams Gewest, de provincie, de gemeenten en de openbare centra voor maatschappelijk welzijn hebben evenveel stemmen als ze aandelen bezitten. Niemand van de vennoten mag aan de stemming deelnemen met meer dan een tiende van het aantal aanwezige stemmen op de vergadering.

De Algemene Vergadering neemt haar besluiten bij gewone meerderheid van de stemmen. Dit is strenger bij een wijziging van de statuten: minstens de helft van de aandelen moet op de vergadering aanwezig of vertegenwoordigd zijn en er wordt beslist met een drie vierde meerderheid.

Raad van Bestuur
De vennootschap wordt bestuurd door een Raad van Bestuur, bestaande uit minimaal 9 leden. De bestuurders worden door de Algemene Vergadering benoemd en afgezet.
- 1 mandaat van bestuurder wordt voorbehouden aan de stad Oostende.
- Minstens 6 mandaten van bestuurder worden voorbehouden aan de bewoners.
- Maximaal 2 mandaten van bestuurder kunnen worden toegekend aan niet-vennoten die op basis van hun expertise door minstens drie bestuurders voorgedragen worden aan de Algemene Vergadering, die hun aanstelling bekrachtigt voor de duur van vijf jaar.

Participatie naast AV en RvB
Bewoners kunnen op verschillende manieren mee het reilen en zeilen van De Gelukkige Haard controleren en vormgeven.

- Jaarlijks vindt er een Algemene Vergadering plaats waarbij de vennoten een toelichting krijgen bij de activiteiten en het financiële verslag.

- Naast de basisdienstverlening probeert De Gelukkige Haard steeds meer in te zetten op activiteiten die de huurders dichter bij elkaar brengen. Zo is het moestuinproject voor kinderen en jeugd een succes, waardoor dit uitgebreid wordt op andere locaties waarbij alle bewoners van appartementen kunnen deelnemen.
- Verder wordt er een huurdersparticipatieraad opgericht die mee kan denken om de leefbaarheid in de wijken en gebouwen te verbeteren. Zo tonen zij ook een duidelijk engagement dat breder gaat dan het woonproject zelf.
- Jaarlijks worden er bewonersvergaderingen georganiseerd, waarbij de bewoners vragen kunnen stellen, voorstellen kunnen doen en ingelicht worden over de activiteiten binnen de Gelukkige Haard.
- De Gelukkige Haard werkt met eigen werknemers die mogelijk zelf instaan voor het onderhoud van de gebouwen. Zij detecteren snel problemen waardoor schade en kosten bespaard kunnen worden.

Dividend
De vennoten kunnen een dividend uitgekeerd krijgen, op het werkelijk gestorte bedrag van de aandelen waarop zij ingeschreven hebben. Dit dividend is beperkt tot maximaal 6%, conform de regels van de Nationale Raad voor de Coöperatie (NRC).

Resterende winst
Het resterende gedeelte van de winst wordt toegevoegd aan reservefondsen of wordt uitgekeerd aan de door de Algemene Vergadering bepaalde hulp en bijstand voor organisaties met een sociaal doel. De bewoners beslissen hier dus mee over.

Ontbinding
Bij ontbinding van de vennootschap gaat het vermogen van de ontbonden vennootschap, na aanzuivering van het passief en de terugbetaling aan de vennoten van hun inbreng, over op een door de Vlaamse regering aangewezen sociale huisvestingsmaatschappij, die de rechtsvorm van een coöperatieve vennootschap met erkenning als sociale onderneming heeft aangenomen.

Energieopgave
De Gelukkige Haard wil op een betaalbare wijze woningen aanbieden aan de bewoners. De uitdagingen hiertoe worden steeds groter, gezien betaalbaar wonen niet meer gelijk staat met enkel het aanbieden van een woning aan een verlaagd tarief. De huurders van De Gelukkige Haard zijn namelijk het slachtoffer van de verhoogde energietarieven, omdat er veel elektrisch verwarmd wordt.

Vroeger werd bouwen met elektrische verwarming sterk aangeprezen, meer zelfs, in sommige gebouwen kon er zelfs geen gasaansluiting geplaatst worden. Daardoor worden tot op vandaag nog steeds veel van de woningen van De Gelukkige Haard verwarmd met elektrische accumulatieverwarming.

De technische dienst houdt zich niet alleen bezig met de herstellingen en renovaties van het bestaande patrimonium, ze volgt eveneens de nieuwe projecten op van bij de aankoop van de gronden tot aan de eerste bewoning.

Architectuur
Het aanbieden van energiezuinige woningen is prioriteit nummer een bij de nieuwbouwprojecten. De Gelukkige Haard probeert hierbij energiezuinige woningen aan te bieden die tevens passen in het straatbeeld en architecturaal van een hoger niveau zijn. In de Antwerpenstraat in Oostende werden vier herenhuizen omgebouwd tot 8 unieke appartementen waarbij de gevel bewaard bleef. In de Kaïrostraat gaat een unieke renovatie van start en in de Karel Goetghebeurstraat worden er een 70-tal nulenergieappartementen gebouwd.

Project Sluisvliet van De Gelukkige Haard in Oostende © De Gelukkige Haard

ABC

Locatie: Antwerpen & Gent
Projecten: 67
Units: 2.090 (1.860 in Antwerpen, 230 in Gent)

De Nieuwe Antwerpse Bouwcoöperatieve Vereniging van Huurders werd opgericht in 1951 vanuit privaat initiatief en met privaat kapitaal. In 1994 fusioneerde de maatschappij met de CV Huisvestingsmaatschappij van Vlaanderen uit Gent en wijzigde de naam tot ABC cvba, coöperatieve vennootschap met beperkte aansprakelijkheid waarbij alle huurders ook vennoot zijn.

Vennoten
- 92% Huurders (zij kopen minstens 15 aandelen van €25)
- 8% Institutionele vennoten (Vlaams Gewest, Stad Antwerpen, Provincie Antwerpen)

Projecten
ABC investeert voor het merendeel in relatief kleinschalige projecten (10-20 wooneenheden) waarvan de grond vooral via recht van voorkoop wordt verworven. Het gaat telkens om stedelijke projecten, die inzetten op verweving van sociaal wonen in de stedelijke context, woonkwaliteit, rationeel bouwen en hoogwaardige architectuur. Dit niet alleen om de stimulans voor de buurt in gang te zetten, maar vooral om het stigma van sociaal wonen weg te halen en het draagvlak te vergroten.

Organisatie
De algemene vergadering bestaat uit alle vennoten. De openbare besturen hebben evenveel stemmen als aandelen maar niemand van de vennoten mag stemmen met meer dan een tiende van het aantal stemmen verbonden aan de vertegenwoordigde aandelen.

De Raad van Bestuur bestaat uit 11 leden:
- 1 mandaat voor de Provincie Antwerpen
- 1 mandag voor de Stad Antwerpen
- 9 mandaten voor de huurders

De bestuurders van openbare besturen worden door de Algemene Vergadering gekozen uit twee kandidaten van verschillend geslacht die worden voorgedragen door die openbare besturen.

Medewerkers
Om hun ambitieus renovatie- en nieuwbouwprogramma (420 woningen in Antwerpen en 150 in Gent) juridisch, financieel en bouwtechnisch aan te sturen, heeft ABC vier projectmanagers in dienst die focussen op kwaliteit, timing en budget. Op dit moment telt ABC cvba 56 medewerkers. 32 bedienden, 17 poetsers en 8 techniekers.

Participatie
- Tijdens blokvergaderingen kunnen bewoners hun ideeën, suggesties en bekommernissen omtrent de leefbaarheid in buurt en blok, de gemeenschappelijke delen, het appartement en de informatie en briefing door ABC bespreken met elkaar en met de SHM.
- De Wijktafels zijn een proefproject voor de huurders van sociale huisvesting in de wijken in Berchem, Linkeroever en Luchtbal. Tijdens een Wijktafel praten bewoners met enkele buren over een thema. De bewoners geven informatie aan de stad en stellen oplossingen voor.

Vervangingsbouw en nieuwbouw, Victor Hugostraat – Théophile Gautierstraat, Antwerpen © ABC

3 WAAROM EEN WOONCOÖPERATIE?

Coöperatief wonen valt niet samen te vatten onder één noemer, woonmodel of -voorkeur. Het is dan ook geen doel op zich, maar een vehikel voor diverse betrokken actoren om samen een antwoord te bieden aan woonnoden en voorkeuren.

In dit hoofdstuk bespreken we de belangrijkste overwegingen om te kiezen voor een wooncoöperatie, vanuit het perspectief van de belangrijkste betrokken actoren. Daarna lijsten we de belangrijkste redenen op voor diverse actoren om niet voor een wooncoöperatie te kiezen. Ten slotte vergelijken we de wooncoöperatie met diverse andere woonmodellen.

3.1 BURGER
3.2 VLAAMSE OVERHEID
3.3 LOKALE OVERHEID
3.4 ANDEREN
3.5 DREMPELS VOOR DE WOONCOÖPERATIE
3.6 VERGELIJKING MET ANDERE WOONMODELLEN

3.1 BURGER

Een eerste actor is uiteraard de burger. Waar de kloof tussen kopen en huren steeds groter wordt, overstijgt de wooncoöperatie deze tegenstelling en combineert het de voordelen van beide. Ten eerste bespreken we hoe de effectieve redenen waarom mensen voor kopen of huren kiezen, zoals gemeten in de Vlaamse Woonsurvey van 2018[19], even goed of beter worden opgevangen door de wooncoöperatie. Dat doen we eerst voor de koop- en de huurmarkt. Ten tweede koppelen we deze voordelen van de wooncoöperatie aan meer specifieke doelgroepen onder kopers en huurders. Ten derde bespreken we wanneer, waarom en voor wie de wooncoöperatie geen evidente of gewenste keuze vormt.peratie geen evidente of gewenste keuze vormt

De voordelen van wooneigendom in een woon-coöperatie

Woonzekerheid
De zekerheid hebben om niet te moeten verhuizen vormt een primaire reden om eigenaar te blijven voor de 86% van de eigenaars in Vlaanderen in 2018. Slechts 37% van de huurders is zeer zeker dat zij kunnen blijven huren waar zij nu wonen. Bovendien is 30% van de huurovereenkomsten van korte duur. Desondanks is woningbezit niet de enige manier om woonzekerheid te garanderen.

De wooncoöperatie biedt namelijk ook woonzekerheid aan haar bewoners. Na het kopen van aandelen van een coöperatie bezitten burgers een woonrecht. Eerder dan eigenaarschap over een woning binnen de coöperatie hebben burgers het recht om te blijven huren in het volledige beschikbare patrimonium van de wooncoöperatie. Tegelijkertijd laten statuten van de wooncoöperatie haar bestuur doorgaans toe om bewoners uit te zetten bij consequente wanbetaling of bij overtreding van huisregels.

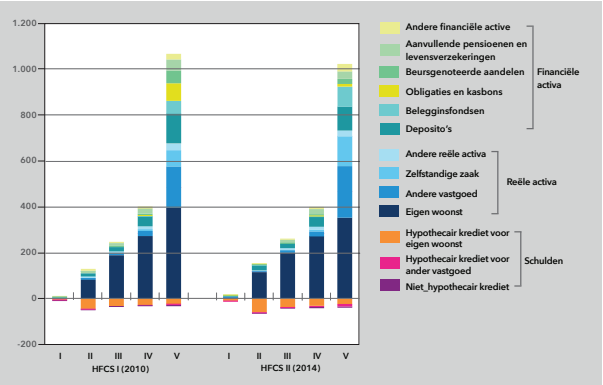
Beslissingsrecht
Driekwart van de huurders en kopers willen eigenaar worden of blijven omdat zij hun woning willen afwerken en inrichten naar hun eigen voorkeuren.

Als vennoot van een wooncoöperatie krijgen bewoners idealiter één stem in de Algemene Vergadering van de wooncoöperatie, ongeacht het aantal aandelen dat zij bezitten. Dit geeft hen inspraak in het beheer van de coöperatie. Via de Algemene Vergadering krijgen bewoners de kans om ook aanpassingen op niveau van de individuele woningen voor te stellen. Wooncoöperaties die rekenen op weinig of geen mobiliteit van haar bewoners binnen of buiten hun patrimonium kunnen ervoor kiezen om de bewoners erg vrij te laten om zelf keuzes te maken wat inrichting betreft. Wooncoöperaties die op een grotere woonmobiliteit van hun bewoners rekenen, opteren dan weer beter voor een zo flexibel mogelijke inrichting, waar bewoners niet te veel zelf aan mogen veranderen, met het oog op toekomstige bewoners.

Kapitaalopbouw
Maar liefst 88% van de eigenaars en 75% van de huurders geeft aan dat de leuze ‘huren staat gelijk aan geld wegsmijten’ in grote mate hun voorkeur bepaalt om eigenaar te blijven of te worden.

Woonbezit als strategie om te sparen wordt echter voor steeds meer mensen onbereikbaar. Zo bevestigt de volgende grafiek dat, aan de ene kant, een eigen woonst gemiddeld 80% van het vermogen van de 80% middelste inkomens uitmaakt. Aan de andere kant toont diezelfde grafiek dat een eigen woonst ‘slechts’ een derde van de hoogste 20% inkomens uitmaakt en de laagste 20% inkomens zo goed als geen vermogen in eigendom bezitten. Wanneer we deze huidige cijfers combineren met de dalende trend in het aantal eigenaars onder de 40% laagste inkomens[20] plus 28% van de bevolking dat vandaag al huurt, zien we ook hier de kloof tussen voorkeur en realisatie groter worden en een ongelijkheid in de hand werken.

Samenstelling en verdeling van het nettovermogen, gemiddelde waarde van activa en passiva in 1.000 EUR, naar vermogensquintiel

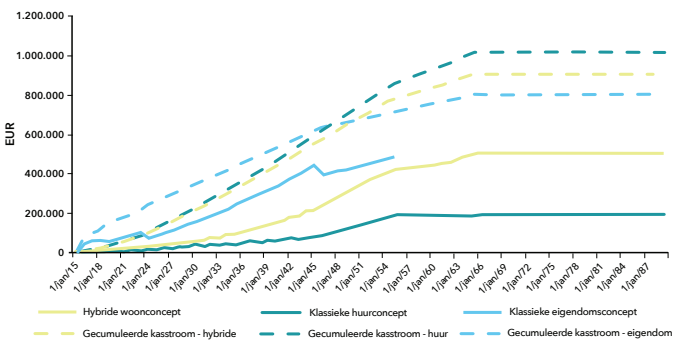


Bron: Du Caju (2016), figuur op basis van HFCS 2010 en 2014[20]

Daarnaast tonen cijfers aan dat slechts 37% van de eigenaars woningeigendom daadwerkelijk als de meest voordelige vorm van sparen vinden. 36% van de eigenaars geeft aan dat de 'eigendomsnorm' in belangrijke of matige wijze hun keuze voor eigenaarschap kan verklaren (Vanderstraeten & Heylen, 2019). De gedetailleerde simulaties van Ernst & Young als onderdeel van de grondige studie 'De Hybride Woningmarkt: Verenigt Huur met Eigendom'[21], uitgevoerd door Peter Van Cleemput en Dieter Somers in opdracht van IGEMO', samengevat in onderstaande grafiek, tonen daarentegen aan dat:

- vermogensopbouw voor bewoners van een wooncoöperatie na ruwweg 40 jaar bewoning even groot is als die van een eigenaar. Hoe dit vermogen wordt opgebouwd wordt verder beschreven onder het deelhoofdstuk betaalbaarheid;
- vermogensopbouw voor een groter aandeel van de bevolking haalbaar is binnen een wooncooperatie. Dit is zo omdat het nodige opstartkapitaal, aangegeven door de gecumuleerde kasstroom, in de eerste 30 jaar significant hoger is voor eigenaars dan voor huurders en vennoten van een wooncoöperatie die dit opstartkapitaal niet verzameld krijgen.

Samenstelling en verdeling van het nettovermogen, gemiddelde waarde van activa en passiva in 1.000 EUR, naar vermogensquintiel



Van Cleemput & Somers (2014)[21]

Erfbaar

De helft van de eigenaars en huurders wil eigenaar blijven of worden omdat zij graag een woning willen nalaten aan hun kinderen. Tegelijkertijd wil slechts 16% van de Vlamingen die een woning zouden erven daar daadwerkelijk wonen. Op die manier is deze erfenis van een woning vooral van financiële aard.

Binnen een wooncoöperatie is erven evengoed mogelijk en is dit ook van financiële aard. Een vennoot van een (woon)coöperatie die overlijdt, treedt uit van rechtswege en zijn erfgenamen hebben recht op de waarde van zijn aandelen, het scheidingsaandeel. Indien de erfgenamen graag in de woning willen (blijven) wonen, kan dit, afhankelijk van de statuten van de wooncoöperatie.

Woon- en levenskwaliteit

Ten eerste kiezen burgers steeds vaker voor een sleutel-op-de-deur woningaankoop. Ditzelfde comfort kan geboden worden in een wooncoöperatie die als collectief sterker staat dan een individuele koper in onderhandelingen tussen verbonden economische actoren in bouw en immobiliën.

Ten tweede lijken burgers steeds meer bereid om op verschillende manieren bij te dragen aan een meer gedeeld en efficiënt ruimtegebruik. Zo is de helft van de Vlamingen eerder tot zeker bereid om een parkeerruimte of fietsenstalling te delen met andere huishoudens uit de buurt. Voor het delen van een tuin of een deel ervan ligt dit percentage op 27%, voor een wasplaats of berging op 18% en voor een extra keuken of leefruimte op 9%.

Hoewel er schijnbaar bereidwilligheid bestaat om heel wat zaken te delen, staan de meest gangbare organisatievormen dat vaak in de weg. Zo organiseert de overgrote meerderheid van de nieuwe woonvormen in een recente steekproef van nieuwe wooninitiatieven in Vlaanderen[11] zich op basis van een vereniging van mede-eigenaars (VME). In de basis zijn deze structuren nog steeds gegrond op een individuele eigendom. Dit heeft een sterke invloed op de manier waarover er nagedacht en beslist wordt over collectiviteitswinsten, omwille van financiële gevolgen. Denk aan de conflicten over een dakrenovatie in een klassieke VME van een appartement. In tijden waar een groeiende trend bestaat van de idee dat je niets hoeft te bezitten zolang je er toegang tot hebt,[22] worden de schaalvoordelen van gedeeld ruimtegebruik onderdrukt door haar dominante beheersvorm.

Niet elke wooncoöperatie hoeft in te zetten op het delen van ruimte. Zo kunnen klassieke rijwoningen of villa's ook opgenomen worden in een wooncoöperatie. Wanneer men er wel voor kiest om ruimte te delen, biedt de wooncoöperatie echter een beloftevolle structuur om

dit te organiseren en bepaalde drempels te vermijden. Aangezien vennoten aandelen bezitten, zijn zij mede-eigenaar van het volledige patrimonium wat zich concretiseert in een woonrecht en een gebruiksrecht van de gedeelde ruimten, producten en diensten van de wooncoöperatie. Op die manier redeneren bewoners minder vanuit een individueel eigendom, maar vanuit de wooncoöperatie als geheel, mede omdat ze (doorheen de tijd) mogelijks verschillende woningen zullen bezetten in hun persoonlijke woontraject. Dit zorgt ervoor dat er verschillende deelwinsten worden gerealiseerd waarvan de aard en de kwaliteit vanuit de positie van een individueel huishouden niet mogelijk is. Zo worden erg dagdagelijkse pragmatische ruimten en materialen zoals een ruimte met wasmachines, een fietsenstalling met leenbare karretjes, een grote tuin, een gemeenschapsruimte voor het organiseren van familiefeesten of een logeerkamer voor gasten die op die manier niet meer moeten worden geïnstalleerd in individuele woningen – wat zorgt voor een hogere kwaliteit van deze ruimten en materialen alsook een vermindering op de huurkost. Daarnaast vormt de 'pooling' van middelen op een grotere schaal ervoor dat extra middelen en diensten mogelijk worden zoals een warmtepomp, zonnepanelen of op grotere schaal zelfs een sportzaal, een dakterras, een sauna, een cinema, een speeltuin, een crèche of huiswerkbegeleiding – wat zich opnieuw vertaalt in een hogere woonkwaliteit.

Vehikel voor collectief wonen

Collectief wonen komt op. Dit wordt vaak gestructureerd met een vereniging van mede-eigenaars (VME) waar bewoners nog steeds individuele eigenaar zijn, en bijgevolg vanuit dit individueel perspectief redeneren. Zo resulteert een collectieve kwestie zoals een dakrenovatie niet zelden in een conflict van individuele eigenaars.

Zoals we hebben verduidelijkt, staat coöperatief wonen niet gelijk aan collectief wonen. Wel vormt het een vehikel om een collectief woonproject op te zetten. In een wooncoöperatie is iedereen mede-eigenaar van het geheel (en niemand is eigenaar van een individuele woning) waardoor collectieve kwesties op een natuurlijke wijze collectief aangepakt kunnen worden.

De voordelen van huren in een wooncoöperatie

Laag startkapitaal

Vandaag geeft de helft van de huurders aan dat een tekort aan middelen in grote mate hun keuze bepaalt om te blijven huren. Zoals eerder besproken is er vanuit het standpunt van de bewoner een gelijkaardige kasstroom om coöperatief te gaan wonen of om te huren. In plaats van een huurwaarborg betalen bewoners een minimaal aantal aandelen die nodig zijn om in te stappen in een wooncoöperatie. De prijs van een aandeel en het minimumaantal waar moet op ingetekend worden hangt af van het financiële model. Wel is het gemakkelijker voor derden om mee te financieren, (doordat ze mee vennoot kunnen worden van de wooncoöperatie), wat minder evident is bij huur en bij koop.

Woon- en levenskwaliteit

Maar liefst 45% van de huurders zegt dat het feit dat ze zich geen zorgen hoeven te maken over grote onderhoudswerken en bijbehorende kosten hun keuze om huurder te blijven verklaart. Test Aankoop toonde via hun enquête[23] met 1330 geldige deelnamen aan dat de baksteen inderdaad vaak zwaar op de maag kan liggen van eigenaars die bouwen of verbouwen. Maar liefst 70% van de respondenten liet weten dat zij minstens één belangrijk probleem tegenkwamen tijdens het bouwen. 25% rapporteerden meer dan 3 problemen zoals vochtproblemen, afwerking, of facturatie met stress, angst, prikkelbaarheid, zware vermoeidheid en slaapproblemen tot gevolg. Bovendien liep een derde van de respondenten meer dan een half jaar vertraging op en had twee derde gemiddeld 8% tot 14% meerkosten. Een tiende van de eigenaars zou niet meer opnieuw willen verbouwen. Waar huren vaak als een oplossing wordt gezien voor het vermijden van deze (ver)bouwperikelen, komt deze deresponsabilisering met een prijs.

Zo vormt huren een conflictueus model op vlak van onderhoud. De Vlaamse Woonsurvey toont aan dat twee op drie van de huurwoningen in Vlaanderen worden verhuurd door een particuliere eigenaar. Het is de verhuurder die acties moet organiseren om het basisbeheer van de woning en de installatie van ingrepen om de duurzaamheid, zoals energiebesparing, te realiseren. De verhuurder heeft hier echter slechts een beperkt en indirect belang bij omdat de huurder toch de energiefactuur betaalt. Dit heeft twee gevolgen[21]. Enerzijds zorgt het 'matiger' onderhoud dooreen huurder voor hogere onderhoudskosten die voor de eigenaar zijn. En deze worden opnieuw vertaald in een hogere huur. Anderzijds loopt de gemiddelde leeftijd van de verhuurder synchroon met het stijgende belang voor verhuurders om rendement te maken, bijvoorbeeld om een pensioen te financieren. Als gevolg worden noodzakelijke investeringen doorgeschoven naar een volgende eigenaar. Tegelijkertijd staan structurele ingrepen in de woning met een lange terugverdien termijn en effect in contrast met het onzekere perspectief van de huurder die vaak al te weinig kapitaal bezit om deze onderhoudsacties te overwegen. Dit heeft opnieuw nefaste gevolgen voor de levenskwaliteit en op de levenscyclus van het woonpatrimonium[21].

De wooncoöperatie biedt hierop een beter antwoord. Ten eerste zijn de onderhoudsorganisatie en de onderhoudskosten, die bovendien vaak onderschat worden door eigenaars, inbegrepen in de huurprijs binnen een wooncoöperatie. Zo brengt het een zekerheid in de woonsituatie in tijden van steeds meer onzekere persoonlijke en professionele situaties.

Ten tweede zijn bewoners van een wooncoöperatie mede-eigenaar van de coöperatie en haar patrimonium met daarin de huidige en eventueel toekomstige woning van de vennoot. Zij hebben er dus baat bij om dit patrimonium te onderhouden en kosten te drukken, wat resulteert in lagere huur, want ze huren aan kostprijs. Bovendien zorgt de woonzekerheid van vennoten ervoor dat er een grote zekerheid is dat investeringen met een lange afschrijftermijn en winst ook blijven terugkomen naar de coöperatie.

Residentiële en professionele mobiliteit
Een vijfde van de huurders geeft aan dat makkelijk kunnen verhuizen in grote mate bepaalt waarom ze huurder willen blijven. Voor nog eens een vijfde van hen is dit in beperkte mate van belang. Bovendien geeft meer dan een derde van de huurders aan dat het niet vasthangen aan een afbetaling hun keuze om huurder te blijven in grote mate bepaalt.

Zo klopt het ook dat statische wooneigendom steeds vaker in conflict komt met dynamische woonnoden en voorkeuren. Zo zijn of worden woningen vaak te groot of te klein wanneer er kinderen komen of wanneer ze het huis verlaten. Ook veranderende gezinssituaties en stijgende levensverwachtingen spelen hier hun rol. Op een generatie bewoning is een woning slechts een derde van de tijd optimaal benut. Hieraan gekoppeld is door het afnemen van de mobiliteit van bewoners slechts 14% van de woningen 'aangepast'. 86% van de woningen zijn voor minder mobiele mensen onaangepast door drempels om de woning te betreden. Dit is ook zo voor slaap- en badkamers die zich niet op het gelijkvloers bevinden van woningen zonder lift[24]. Bovendien wou in 2014 75% van de Belgen jonger dan 30 groter wonen in de toekomst terwijl 58% van de 60-plussers in de toekomst kleiner wou gaan wonen (IGEMO, 2014).

De mobiliteit die de wooncoöperatie mogelijk maakt, is een beloftevol middel om de frictie tussen eigendom en woonnoden op te lossen en het 'vrije gevoel' van de huurder te garanderen. Zo volgt de wooncoöperatie de behoeften van de bewoner en niet omgekeerd. Zo laat een wooncoöperatie bewoners toe om flexibel, zonder notariskosten, te verhuizen binnen het patrimonium van de wooncoöperatie. Dit is dus een optie wanneer een meer geschikte bezetting mogelijk is door het verhuizen naar een lege woning of het ruilen van bewoonde woningen in hetzelfde of de andere woonprojecten van dezelfde wooncoöperatie. Dit laat bewoners bovendien toe om langer in een geschikte woning in dezelfde wijk te wonen wat het mogelijk maakt om, in contrast met huurders, een duurzame connectie en engagement op te nemen in de wijk. Hoe meer (diverse) wooneenheden een wooncoöperatie bezit in een of meerdere woonprojecten in eenzelfde of meerdere regio's, hoe meer deze eigenschap kan uitgespeeld worden.

Wonen in een woning die aangepast is aan de behoeften van haar bewoner(s) kan door de wooncoöperatie gestuurd worden. Denk aan sensibiliseren rond de voordelen, of aan financiële stimuli of aan regels die opgelegd worden, al dan niet als voorwaarde van een overheid in ruil voor publieke steun.
Bewoners die op termijn een andere woonvorm of locatie verkiezen - voor persoonlijke, familiale of professionele redenen – kunnen de coöperatie verlaten en de waarde van hun aandelen terugkrijgen. Deze mobiliteit blijkt een steeds meer belangrijke eigenschap voor bewoners; het geeft hen bijvoorbeeld te kans om hun pendeltijden te verminderen. Dit alles draagt in grote mate bij tot het wooncomfort van de bewoner en zijn buren.

Risicospreiding
Waar ook huurders deels het risico op een slechte koop, renovatie of bouw en kosten als brand ontwijken, wordt dit risico voor vennoten ook verspreid en gedeeld onder de grote groep vennoten.

Extra voordelen in een wooncoöperatie
Ten slotte geven we enkele redenen om voor een wooncoöperatie te kiezen, bovenop de voordelen die het recupereert van het koop- en huurmodel.

Betaalbaarheid
Zoals eerder aangegeven is de druk op betaalbaarheid een primaire uitdaging om nieuwe woonvormen op te zetten. Belangrijk hierbij is dat de wooncoöperatie niet per definitie gelijk staat aan betaalbaarheid. Wel biedt het een mogelijkheden om betaalbaarheid te realiseren, voor zover er aan een aantal voorwaarden voldaan wordt.

Ten eerste is het expliciet maken van betaalbaarheid als een doelstelling van de wooncoöperatie essentieel om betaalbaarheid op een effectieve en duurzame manier te realiseren. De gemeenschappelijke nood die aan de grond ligt van een coöperatie, kan erg verschillen. Hoewel het coöperatieve ondernemingsmodel een zuivere winstgedrevenheid uitsluit, is elke coöperatie verschillend en kunnen nog steeds andere noden zoals zorg en duurzaamheid primeren boven betaalbaarheid.
Ten tweede dient de betaalbaarheidsdoelstelling

vertaald te worden naar verschillende 'knoppen' op vlak van de projectkost, de financiële structuur, het programma, de schaal en het juridische en operationele model van een wooncoöperatie. De voorwaarden die hierbij gerespecteerd dienen te worden, leggen we uitgebreid uit in '4.1 Betaalbaarheid op lange en korte termijn'.

Ten derde is het coöperatieve woonmodel niet geïsoleerd van woonbeleid en fiscaliteit. Waar de woonfiscaliteit wooneigendom nog steeds sterk subsidieert, vormt de afschaffing van de woonbonus een belangrijke factor in de relatieve betaalbaarheid van coöperatief wonen in verhouding tot kopen. De studie van IGEMO in 201421 toont dat, wanneer we het koop-, huur- en coöperatieve model met elkaar vergelijken zonder enige overheidsinterventie (geen belastingen en geen subsidies), de woonkost voor de eigenaar-bewoner gemiddeld 1% tot 12% duurder is dan de woonkost voor coöperatief wonen. Voor een private huurder is de woonkost maar liefst 16% tot 30% duurder dan de woonkost voor coöperatief wonen. Wanneer er wel een overheidsinterventie bestaat (via erfpachtregelingen, publieke leningen, …) en deze gelijk is verdeeld over kopen, huren, sociaal huren en de wooncoöperatie, kan dit de absolute en relatieve betaalbaarheid van een wooncoöperatie verder hefbomen.

Ten vierde is het belangrijk om betaalbaarheid te definiëren op zowel lange als korte termijn '4.1 Betaalbaarheid op lange en korte termijn'. Op lange termijn kan de betaalbaarheid van een wooncoöperatie groeien door twee belangrijke redenen:

- de huurprijs(die bij coöperaties aan kostprijs is) wordt significant goedkoper wanneer de aankoop en bouw of renovatie van een wooncoöperatie afbetaald is;
- de wooncoöperatie heeft de mogelijkheid, om zowel de grond als het pand van een wooncoöperatie 'uit de markt' te halen. Waar speculatie door individuele eigenaars wereldwijd en ook in Vlaanderen de prijs van gronden en woningen exponentieel doet stijgen in tijden van stagnerende lonen, houden wooncoöperaties hun huurprijzen stabiel over generaties heen. Zo hebben bewoners van een wooncoöperatie geen eigen grond of pand om te verkopen en krijgen zij na het verlaten van de coöperatie de waarde van hun aandelen, al dan niet met geen of met een beperkte meerwaarde, terug. Eventuele meerwaarden van woningen, bijvoorbeeld door publieke investeringen in omliggende parken of openbaar vervoer, worden niet gerealiseerd omdat het patrimonium van de wooncoöperatie niet speculatief verkocht wordt. Op die manier blijft de woonkost stabiel en betaalbaar, over generaties heen. Wanneer de rest van de koop- en huurmarkt blijft stijgen zoals zij de laatste jaren doet, wordt de wooncoöperatie ook relatief steeds goedkoper.

Hoewel bovenstaand langetermijnperspectief cruciaal is in het overwegen van een wooncoöperatie in functie van betaalbaarheid, kan ook op korte termijn een verschil gemaakt worden omwille van verschillende redenen:

- wooncoöperaties worden in het buitenland niet zelden opgezet op plekken waar de bouwkost (verhoudingswijs) lager ligt dan de commerciële marktwaarde. In een normale marktwerking verdwijnt dat voordeel door de stijging van de (residuele) grondwaarde. Door te bouwen op publieke gronden via een betaalbare erfpachtformule (zie '4.1.1 Projectkost &betaalbaarheid') en door toegang tot goedkoop kapitaal, behoudt men echter het competitieve voordeel en blijft verhuren 'aan kostprijs' een stuk goedkoper dan de markt.
- Daarnaast kan de interne werking van een wooncoöperatie ook bijdragen tot een goedkopere woonkost doordat:
    - net zoals bij de groepsaankoop van energie en coöperatieve aankoop van bouwmaterialen en bouwdiensten een schaalvoordeel gerealiseerd wordt;
    - de coöperatie zal, door de doelmaximalisatie die eigen is aan het model, slechts een beperkte winst nastreven en zal dus een huur aan kostprijs vragen. Er zal wel steeds aandacht besteed worden aan het opbouwen van reserves zoals b.v. een beheer- en renovatiefonds, een spaarpot voor 'upgrades' van bestaande en het opzetten van nieuwe projecten;
    - er een return is voor de lagere beheerskosten, dankzij de stipte betaling van een lagere huur;
    - de onderhoudskosten lager liggen als gevolg van het centraliseren van onderhoud voor gemeenschappelijke infrastructuur en en als gevolg van bewoners die beter zorg dragen voor de woningen omdat zij mede-eigenaar zijn;
    - bewoners binnen sommige wooncoöperaties extra aandelen kunnen kopen waarop zij in de toekomst een beperkt rendement toegekend krijgen.

Een combinatie van de elementen die hierboven beschreven worden, vinden we ook terug in Zürich. Daar zien we dat coöperatief wonen gemiddeld 23% goedkoper is dan huren op de private markt[25]. Dit verschil in prijs kan door bewoners op verschillende manieren worden ingezet[21];

- het bedrag 'opsparen' voor erfgenamen;
- het bedrag 'opsouperen' vanaf de pensioenleeftijd;
- het bedrag geleidelijk opnemen voor persoonlijke uitgaven;
- het bedrag (deels) toevoegen aan een (deeltijds) inkomen om kosten te dekken en tijd vrij te houden voor recreatieve activiteiten of mantelzorg;
- het bedrag sparen voor onverwachte gebeurtenissen, zoals ziekte of langdurige werkloosheid.

Maatwerk

Voordelen koop	Voordelen wooncoöperatie	Voordelen huur
Woonzekerheid	Woonzekerheid	
Beslissingsrecht	Beslissingsrecht	
Kapitaalsopbouw	Kapitaalsopbouw	
Erfbaar	Erfbaar	
Woon- & levenskwaliteit	Woon- & levenskwaliteit	Woon & levenskwaliteit
Vehikel voor collectief wonen	Laag startkapitaal	Laag startkapitaal
Voordelige woonfiscaliteit	Residentiële & professionele mobiliteit voor gepast wonen	Residentiële & professionele mobiliteit voor gepast wonen
Mogelijke speculatieve meerwaarde bij verkoop	Risicospreiding	Risicospreiding
	Betaalbaar	
	Maatwerk	

**De wooncoöperatie,
een antwoord op onbediende groepen**
We kunnen voor de verschillende marktsegmenten diverse potentiële doelgroepen aanduiden[21].

De private huurmarkt:
- Aangezien coöperatieve woonprojecten de mogelijkheid hebben om minstens marktconforme huurprijzen aan te bieden, kunnen theoretisch alle huurders een woning huren in de wooncoöperatie.
- Individuen en gezinnen met een te hoog inkomen om recht te hebben op een plek op de wachtlijst voor sociale woningen en een te laag vermogen om te kopen of bouwen.
- Nestverlaters: kinderen die het ouderlijk huis verlaten.

De private eigendomsmarkt:
- Ongelukkigen op de eigendomsmarkt omwille van diverse redenen zoals een tekort aan kapitaal of capaciteit voor het realiseren van meer wooncomfort, meer ruimte, het realiseren van ecologische doelstellingen, …
- Eenzame eigenaars die meer sociaal contact vinden in collectieve huisvesting of anderen kunnen ontmoeten in pragmatische gedeelde ruimten zoals een waskot.
- 'Noodkopers' die hun noodzakelijke renovatie niet kunnen betalen of kampen met afbetalingsproblemen.
- 'Herschalers': mensen die niet gepast wonen omdat zij te groot of te klein kochten of omdat kinderen er nog niet zijn of reeds het huis uit zijn.
- Mensen met evoluerende woonbehoeften die niet meer matchen met de woonmogelijkheden zoals fysieke beperkingen of een foute locatie als gevolg van persoonlijke, familiale of professionele redenen;
- 'Comfortzoekers': Mensen die het onderhoud van een eigen woning als een 'last' beschouwen.
- Mensen van wie het levensperspectief te kort is om nog grondige renovaties uit te voeren of een andere woning te kopen;
- Huurders met voldoende kapitaal om een te renoveren woning te kopen, maar onvoldoende capaciteiten of 'goesting' om een woning te renoveren.
- Mensen die sowieso niet wensen te kopen, te renoveren of te bouwen wegens te veel zorgen.

Sociale huurmarkt
- Huurders op de wachtlijst voor een sociale huurwoning, eventueel in combinatie met huursubsidie/premie.
- Sociale huurders die graag 'anoniem' wonen in een woonproject met diverse inkomensklassen. Belangrijk hierbij is niet te grote verwachtingen op vlak van sociale mobiliteit te projecteren op dit model van sociale mix26. Wel kan het inspelen op het vergroten van het sociale huuraanbod, de kwaliteit van het aanbod en de stigmatisering van sociale huurders.
- Sociale huurders die een inkomen opbouwden boven de inkomensvoorwaarden, maar vaak onvoldoende middelen hebben om een woning te kopen. Zij hebben baat bij een coöperatief woonmodel waar ze meer vrijheid hebben om te verhuizen, medezeggenschap hebben over de woningen en ondersteund worden in kapitaalsopbouw.

3.2 VLAAMSE OVERHEID

Een stuurbaar vehikel
De sterk juridisch versnipperde markt van eigenaars zorgt ervoor dat een snelle en efficiënte transitie richting duurzaam wonen, moeilijk werkbaar is. De individuele schaal is vaak te klein voor het installeren van infrastructuur met schaalvoordelen zoals warmtepompen, zonnepanelen, warmtenetten, lokale energieproductie enzovoort. Ook maakt individuele eigendom het moeilijk om specifieke eisen af te dwingen vanuit de Vlaamse Overheid. De verschillende premies voor individuele eigenaars hebben een beperkt effect en zorgen bovendien nog eens voor een Mattheuseffect ten opzichte van gemiddeld minder vermogende huurders. Specifiek voor de Vlaamse context, waar een heel groot deel van het woonpatrimonium aan vernieuwing toe is, vormt dit een bijzonder groot probleem.

De klassieke eigendomsstructuur van de VME - die we quasi-exclusief vinden in het grote aantal appartementsgebouwen van de jaren '60 en '70 met een hoge renovatienood – zorgt ervoor dat individueel belang krampachtig gekoppeld blijft aan de individuele woning en dat daardoor noodzakelijke structurele investeringen uitblijven. Zoals we eerder aangaven, komt statische wooneigendom ook steeds vaker in conflict met dynamische woonnoden. Het komen of vertrekken van kinderen, veranderende gezinssituaties en het overlijden van een partner maken dat vele woningen onaangepast zijn aan de woonnoden. Dit vertaalt zich in een onzuinig ruimte- en energieverbruik en een versplinterd landschap aan infrastructuur en voorzieningen met een opportuniteitskost van 1,7 miljard euro aan belastinggeld[27].

De mogelijk grotere schaal van wooncoöperaties in combinatie met aandeelhouderschap van de bewoners, stimuleren meer ambitieuze acties in het kader van een transitie naar duurzaam wonen, leven en ruimtegebruik. Eerder dan het aansturen van individuele eigenaars vormt de wooncoöperatie een accelerator voor diverse transities. Bovendien zorgt de relatie met de overheid in de vorm van eventuele staatsleningen of erfpachtovereenkomsten ervoor dat de woonmarkt, en meer specifiek de moeilijk te bespelen 'huurmarkt', gestimuleerd kan worden om deze acties tijdig te ondernemen. Ten slotte kan een coöperatief woonmodel voor een betere match zorgen tussen woonbehoeften en woningen, zodat er geen publieke en private overinvesteringen worden gemaakt voor te grote woningen. De juiste invulling van een woonbehoefte heeft ook een positieve impact op de hoge zorgkosten. Bovenal maximaliseert het de bebouwde ruimte, minimaliseert het de verdere opoffering van schaarse open ruimte alsook de kosten die daarmee gepaard gaan.

Een terugvloeiende investering
In het coöperatieve model kunnen de publieke investeringen die gebruikt worden om beleidsdoelstellingen te realiseren, terugstromen via een afbetalingsplan of canon op een grondwaarde. Hierdoor kunnen deze investeringen opnieuw voor gelijkaardige of andere doelstellingen ingezet worden, een dubbele winst.

Een duurzame investering
Naast het realiseren van kwaliteitsvolle omgevings- en woonontwikkelingen, moet de toegang voor de juiste doelgroep tot deze ontwikkelingen centraal staan. Een blijvende betaalbaarheid is hierbij een essentiële voorwaarde. Eerdere publieke initiatieven toonden dat deze duurzaamheid vaak niet wordt gerealiseerd. Naast initiatieven als sociale leningen, huursubsidies en huurpremies waarvan slechts een beperkt aantal bewoners geniet, vormen de sociale koopwoningen een belangrijk voorbeeld van het weinig duurzaam eigendomgedreven woonbeleid. Waar honderden miljoenen werden geïnvesteerd in het realiseren van een eerste generatie aan betaalbaar wonen, konden bewoners na 20 jaar hun woning verkopen terwijl zij op die manier zowel de overheidsinvestering recupereren als een speculatieve meerwaarde opstrijken. Dit one shot beleid vormt op die manier slechts een tijdelijke interventie van een steeds meer onbetaalbare woningmarkt. Zowel de controle van de huurprijs (aan kostprijs), als de beperking van het uitgekeerde dividend en het binnenhouden van eventuele meerwaarden, zorgen voor een blijvend betaalbaar woonaanbod. Indien de vastgoedmarkt verder blijft evolueren zoals vandaag, zullen vennoten van wooncoöperaties huren aan stabiele huurprijzen die met de tijd steeds lager zullen liggen dan de stijgende private marktprijzen.

Activeren van spaargeld
Het coöperatieve woonmodel laat toe om spaargeld van bewoners en ondersteunende vennoten te activeren en om te zetten in bouw- en renovatieactiviteiten met een duidelijke doelstelling. Op die manier vormen wooncoöperaties duurzame, tastbare en lokale investeringsmogelijkheden op een groeiende markt voor ethisch investeren.

Professionele mobiliteit
Statisch wooneigendom botst op dynamische levenspaden. Doordat professionele kansen zich te ver bevinden, hebben zij een effect op werkloosheid. Wanneer mensen toch deze kansen aangaan, zitten zij vaak langer in de file met de ecologische, economische en sociale gevolgen die daarmee samengaan[21]. Wanneer wooncoöperaties woonprojecten in diverse regio's bezitten, kunnen bewoners hiertussen verhuizen zonder bijkomende kosten. Terzelfdertijd kan dit leiden tot een meer optimale bezetting van de woonprojecten.

3.3 LOKALE OVERHEDEN

Niet enkel de Vlaamse maar ook de lokale overheden kunnen coöperatief wonen inzetten als een instrument om lokaal beleid te realiseren. Hoewel bovenstaande elementen ook gelden voor lokale beleidsmakers, lijsten we hieronder nog enkele specifieke redenen op waarom lokale overheden voor een wooncoöperatie zouden kunnen kiezen.

Een alternatief op sociaaleconomische clustering
In oktober 2019 staat er voor elk van de 150.000 bewoners van een sociale woning nog eens één persoon op de wachtlijst. Waar deze 150.000 wachtenden een sterk aanbodgestuurd beleid nodig hebben, is de manier waarop dit aanbod wordt gerealiseerd voor discussie vatbaar. Waar verschillende lokale overheden niet verkiezen om strikt sociale woonprojecten te realiseren, laat het coöperatieve woonmodel toe om gemengde woonprojecten op te zetten waar sociale woningen ingebed zijn. Sociale huurders wonen vervolgens 'anoniem' in een woning van de wooncoöperatie zonder dat zij kenbaar moeten maken dat zij een sociale huurder zijn. Niet enkel moet dit de stigmatisering van sociale huurders tegenwerken, ook beantwoordt het aan de bezorgdheid van lokale overheden voor sociaaleconomische concentraties in gemeenten en steden.

De betaalbaarheid voor sociale huurders kan worden gerealiseerd in een wooncoöperatie door middel van sociale correcties zoals de huurpremie voor wie minstens vier jaar ingeschreven is op de wachtlijst voor een sociale huurwoning bij een sociale huisvestingsmaatschappij – of een huursubsidie – voor wie verhuist van een slechte naar een betere woning. Belangrijk hierbij is dat deze maatregelen subjectgeoriënteerd werken en de subsidies verbonden zijn aan de persoon eerder dan aan de woning zelf. Doordat de huur die gedrukt wordt reeds aan kostprijs wordt berekend, moeten deze subsidies geen speculatieve marktprijzen corrigeren die opnieuw in winst voor eigenaars zou vertaald worden. Dit vraagt dus een verdere uitbouw van subjectgeoriënteerde subsidies. Dit mag uiteraard niet ten koste gaan van de nodige objectgeoriënteerde subsidies die gaan naar het bouwen van sociale woningen waaraan er vandaag een groot tekort bestaat.

Groter aanbod betaalbare huisvesting
Coöperatieve woonprojecten kunnen een betaalbaar en stabiel aanbod creëren voor een groeiende precaire lage middenklasse die geen recht heeft op een sociale woning. Zo moeten lagere woonkosten ervoor zorgen dat deze bewoners niet belanden in een vergrote kwetsbaarheid.

Levendige wijken
Er zijn twee belangrijke redenen waarom woon-coöperaties een geschikt model zijn om een rol op te nemen naar de wijk toe.

Als eerste, in tegenstelling tot private huurders, laat de woonzekerheid voor bewoners van een wooncoöperatie toe om een woonplek te ontwikkelen op lange termijn. Dit vormt een belangrijke grond voor engagement van bewoners naar de wijk toe.

Ten tweede vormt de coöperatie een flexibel dragende structuur voor het installeren van programma's die ook de buurt van het woonproject kunnen dienen. Van horeca over een feestzaal tot een buitenruimte: projecten die deze functies integreren, worden hier dan ook sterk voor beloond door de lokale overheid in het pachten of verkopen van gronden en het afsluiten van of borg staan voor leningen.

3.4 ANDEREN

Investeerders
Wooncoöperaties vormen zowel voor professionelen als individuen een interessante investering. Niet enkel toont de geschiedenis van wooncoöperaties in Europa en de weinige uitzonderingen van faillissement dat wooncoöperaties een erg veilige investering vormen. Ook vormen ze in tijden van lage of negatieve rente een veel interessantere piste voor beleggers. Bovendien, in contrast met spaargeld, is de investering erg transparant en is deze dicht te houden bij de ethische voorkeur van de investeerder. Ten slotte is de investering mogelijks lokaal en draagt het bij aan de wijk van de investeerder. Belangrijk is dat door de doelmaximalisatie van de wooncoöperatie, de rendementen op aandelen per definitie beperkt zijn.

Architecten
In Zwitserland hebben we gezien dat meer en meer architectenbureaus zich specialiseren in wooncoöperaties. Niet alleen ontwerpen ze het gebouw, ze zijn , naast andere professionals, wel eens de ontwerpers en moderatoren van het ontwikkelingsproces van een wooncoöperatie. Zij brengen woongroepen samen en organiseren in verschillende gevallen op een participatieve manier het ontwerpproces en denken mee na over de bezetting en het programma van het gebouw. Op die manier vormen wooncoöperaties een nieuwe markt die nieuwe jobs oplevert.

Bovendien, eerder dan een ontwerp aan te leveren voor een bouwpromotor, staan de architecten rechtstreeks in contact met de toekomstige bewoner. Niet enkel zorgt dit voor een betere fit tussen gebouw en eindgebruiker, ook hebben eindgebruikers baat bij het gebruiken van duurzame technologieën en materialen, wat meer ambitieuze projecten mogelijk maakt. Hier draait het niet om maximaal rendement, maar om kwalitatieve woningbouw. Ten slotte zorgt de grotere schaal van de wooncoöperaties ervoor dat een grotere beeldkwaliteit op project- en wijkniveau makkelijker gerealiseerd kan worden

Banken
Wooncoöperaties vormen veilige en stabiele leningen op schaal. Na hun strepen te hebben verdiend in het verleden, zijn banken in Zwitserland bijvoorbeeld een erg gewillige partner van wooncoöperaties. Waar burgers steeds vaker kiezen om hun geld te investeren in woonprojecten eerder dan te beleggen bij de bank, (hetgeen verder versterkt wordt door de huidige negatieve rente in Zwitserland), hebben banken op die manier ook hun rol te spelen en innen zij op lange termijn hun rente. Ten slotte beantwoorden banken hiermee aan een steeds grotere vraag naar lokale en ethische investeringen.

Omwonenden
In Zürich benadrukken ze dat wooncoöperaties niet enkel een belangrijke rol spelen in het bijdragen aan een levendige wijk, ze zorgen er ook voor dat, wanneer zij een groter aandeel op de markt gaan uitmaken, de koop- en huurprijzen in de wijk als gevolg van concurrentiële dynamieken in vastgoed ook stabieler en betaalbaarder blijven.

3.5 DREMPELS VOOR DE WOONCOÖPERATIE

Hoewel bovenstaande argumenten aantonen dat de wooncoöperatie voor diverse actoren een beloftevolle toevoeging aan het woonlandschap vormt, is het geen one-size-fits-all model. De kleinschalige steekproef van 80 nieuwe wooninitiatieven in Vlaanderen door Brusselmans et. al.[11] leert ons dat slechts 13% van de projecten voor de coöperatieve organisatievorm kiest. Hier zijn verschillende redenen voor.

Onbekend
Eerst en vooral zijn de coöperatie en de wooncoöperatie erg onbekend. Hoewel wooncoöperaties in de jaren 1920 een centrale positie opnamen in het Belgische woonbeleid, is deze organisatievorm verdwenen uit het collectieve en institutionele geheugen. Ondanks dat coöperaties nog steeds aanwezig zijn in het dagelijkse leven, zijn ze vaak niet meer geassocieerd met het concept van de coöperatie. Hoewel er vandaag nog 9700 wooneenheden binnen huurderscoöperaties vallen, zijn zij erg onbekend. Nieuwe wooncoöperaties groeien vandaag ook maar traag in het Vlaamse woonlandschap. Ook zijn deze nieuwe wooncoöperaties vaak kleinschalig, waardoor hun schaalvoordelen weinig zichtbaar zijn. Deze onbekendheid heeft belangrijke gevolgen met betrekking tot civiele, private en publieke actoren, die in de volgende punten terugkomen.

Weinig kennisdeling
Ten tweede is er weinig publieke kennis of ondersteuning beschikbaar voor publieke, civiele en private actoren om zich bij te scholen. Zo weten burgers niet hoe op te starten, overheden niet hoe gronden te pachten of leningen te geven en voorwaarden te stellen, banken niet om de aankoop van aandelen te lenen, enzovoort. Deze publicatie wil, naast de andere bestaande publicaties, hierin verandering brengen. Daarnaast vormen kenniscentra als Platform 31 en Cooplink in Nederland de ruggengraat voor het opschalen van de praktijk. Dat missen we in Vlaanderen.

Onvertrouwdheid bij banken
Ten derde is het voor burgers niet evident om een lening aan te gaan om het minimale aantal aandelen te kopen, zodat zij in de wooncoöperatie kunnen wonen. Zo wil een kredietverlener genoeg zekerheid, die zij niet altijd erkent in een wooncoöperatie. Hoewel deze bezorgdheid op te vangen is door aandelen in pand te geven is dit, in tegenstelling tot de hypothecaire woonlening voor particulieren, niet gereglementeerd. Dit heeft vervolgens zijn impact op de wederbeleggingsvergoeding en de uitwinningsmogelijkheden (Brusselmans et. al., 2019).

Ook kopen bewoners vaak niet het aantal aandelen die in verhouding staan tot de totale bouwkost van het patrimonium van de wooncoöperatie. Wooncoöperaties moeten n vaak een lening aangaan. Vandaag zijn Belgische banken hier niet speciaal op tegen, maar zijn zij vooral nog niet vertrouwd met het verstrekken van een lening aan dit soort van woonprojecten. Dit zorgt ervoor dat leningen moeilijk zijn en de beleenbaarheid beperkt is. Toch is er de laatste jaren meer interesse van Belgische banken om zich hiernaar te organiseren. Zelfs in Nederland, waar wooncoöperaties een grotere schaal kennen en deel uitmaken van het lokale woonbeleid, dienen initiatiefnemers vaak een lening aan te gaan met Duitse of Zwitserse banken, die meer vertrouwd zijn met de wooncoöperatie en waar coöperaties zich al hebben bewezen als een robuuste lener. Ook vragen banken vandaag vaak om per woonproject een nieuwe wooncoöperatie op te richten. Dit zorgt voor een versnippering en is geen aanmoediging voor schaalopbouw.

Beperkte institutionele en beleidsmatige positie
Ten vierde is de institutionele en beleidsmatige positie van de wooncoöperatie nog niet genoeg ingenomen. Hoewel het Belgische Wetboek van Vennootschappen en Verenigingen met de figuur van de coöperatieve vennootschap een wettelijk kader biedt waarbinnen coöperatieve woonprojecten ontwikkeld kunnen worden, geraakt deze woonvorm weinig ingebed in het Vlaamse en lokale ruimtelijk beleid. Waar buurlanden als Frankrijk en Nederland wooncoöperaties een duidelijke plek in hun woon- en ruimtelijk beleid toekennen (Frankrijk: de zgn. 'loi ALUR', wet nr. 2014-366 van 24 maart 2014. Nederland: 'Herzieningswet toegelaten instellingen volkshuisvesting' van 17 maart 2015) en hen op verschillende manieren hefbomen, is dit in België en Vlaanderen zelden het geval. Dit terwijl het succes van wooncoöperaties in het buitenland voor een groot deel te verklaren valt door net deze publieke erkenning en steun in combinatie met een meer neutrale woonfiscaliteit.

Pensioensysteem
Ten vijfde rekent het pensioensysteem, onofficieel, op de speculatieve meerwaarde van wooneigendom als vijfde pensioenpijler (als aanvulling op (1) een wettelijk pensioen, (2) een aanvullend pensioen via een pensioenfonds of groepsverzekering, (3) fiscale voordelen voor pensioensparen, (4) privé-sparen en (5) toegang tot gezondheidszorg). Hoewel dit, zoals we eerder aantoonden, voor steeds minder mensen een haalbare vorm van sparen is.

Baksteen in de maag
Ten zesde: de 'baksteen in de maag' of het eigendomsideaal blijft een belangrijke drempel en blijft sterk bevoordeeld in de Belgische en Vlaamse woonfiscaliteit. Dit beleid reproduceert dan ook het individuele eigendomsideaal en het stigma rond modellen die hiervan afwijken. Hoewel de wooncoöperatie eigendom en huur verenigt, past het model dus ook niet meteen in de dominante Vlaamse woonideologie. Hoewel dit argument vaak een 'dooddoener' is in woondebatten, is het belangrijk om te erkennen dat de kloof tussen het dominante woonideaal en de mogelijkheid om effectief tot aankoop van een woning over te gaan, steeds groter wordt. In die kloof groeien nieuwe woonmodellen, gehefboomd door het afbrokkelen van eigendomsgeoriënteerd beleid en fiscaliteit, zoals de woonbonus en de groeiende nieuwe woonideologieën. Het is ook in deze context dat de wooncoöperatie meer voet aan grond kan krijgen.

Schaarse publieke gronden
Zelfs wanneer lokale overheden bereid zouden zijn om gronden te verpachten, is publieke grond erg moeilijk te vinden in de verschillende gemeenten. Er moet dan ook beter gewerkt worden met leegstandsdatabases en publieke eigendom op Vlaams niveau. Zo bestaan er vandaag nog vele ruimtelijke blinde vlekken waar mogelijkheden liggen voor wooncoöperaties. Waar deze erfpachtregeling op publieke gronden een belangrijke boost gaf in de opschaling van wooncoöperaties in het buitenland, is dit zeker niet de enige manier om het model uit te rollen. Er kan dan ook gekeken worden naar bijvoorbeeld eigendommen van kerkfabrieken en van particuliere en private eigenaars.

Beperkte premies
Ten zevende missen wooncoöperaties, als gevolg van dit gebrek aan positie en erkenning, verschillende kansen. Zo zijn verschillende premies en subsidies niet mogelijk voor een wooncoöperatie omdat bewoners geen eigenaar zijn van hun woning. Ondanks hun mogelijke buurtfuncties komt de coöperatieve vennootschap zelden in aanmerking voor sociale of culturele subsidies. Bovendien worden patrimoniumvennootschappen bijna systematisch uitgesloten voor subsidies voor ondernemingen[28]. Wel wordt er gezocht naar mogelijkheden om premies ook mogelijk te maken voor deze nieuwe woonvormen.

3.6 VERGELIJKING MET ANDERE WOONMODELLEN

Om wooncoöperaties beter te begrijpen, is het verhelderend om hen te vergelijken met andere woonmodellen. Waar we in hoofdstuk 3.1 'Burger' het coöperatieve woonmodel reeds met het klassieke koop- en huurmodel hebben vergeleken, leggen we het in dit hoofdstuk naast de belangrijkste woonmodellen voor woningproductie en beheer. Zo bespreken we zowel het sociale huurmodel en de wijdverspreide Vereniging voor Mede-Eigenaars (VME) als het opkomende Community Land Trust (CLT). Na een korte voorstelling van deze nieuwe wooninitiatieven vergelijken we hen één voor één met de wooncoöperatie. Op die manier benadrukken we de eigenschappen van en de belangrijkste redenen voor burgers, overheden of middenveldorganisaties om al dan niet voor een wooncoöperatie te kiezen.

Sociaal huurmodel ...
Vlaanderen telt meer dan 168.000 sociale huurwoningen. Het gros van de woningen wordt verhuurd door de 91 sociale huisvestingsmaatschappijen (SHM) in Vlaanderen. Zij verhuren studio's, woningen en appartementen in het Vlaamse Gewest aan personen met een bescheiden inkomen. De keuzemogelijkheden zijn afhankelijk van de gezinssamenstelling en fysieke toestand van de bewoner. Daarnaast wordt nog een deel verhuurd via sociale verhuurkantoren (SVK), een erkende organisatie die kwaliteitsvolle woningen en appartementen huurt op de private huurmarkt en die vervolgens voor een redelijke huurprijs verder verhuurt aan personen met een bescheiden inkomen. SVK's geven voorrang aan de meest kwetsbare gezinnen en personen. Ten slotte biedt ook de Vlaamse Maatschappij voor Sociaal Wonen (VMSW), het Vlaams Woningfonds, een gemeente of het OCMW woningen aan een lage huurprijs aan.

... versus coöperatief wonen
Drie belangrijke verschillen onderscheiden wooncoöperaties van sociale huurwoningen. Eerst en vooral richt een wooncoöperatie zich niet noodzakelijk op personen die in aanmerking komen voor een sociale woning. Meer nog, in de praktijk blijkt dat de meeste wooncoöperaties vooral mikken op huurders op de private huurmarkt die enerzijds geen recht hebben op een sociale huurwoning, en anderzijds onvoldoende (financiële of andere) middelen hebben om een eigendom te verwerven.

Ten tweede, hoewel wooncoöperaties niet zelden een huur aan kostprijs installeren, vormt dit nog niet noodzakelijk een betaalbaar tarief voor sociale huurders.

Ten derde is het wel mogelijk dat een deel van de woningen in een wooncoöperatie wordt gereserveerd voor sociale huurders. Zo kan de betaalbaarheid voor sociale huurders gerealiseerd worden in een wooncoöperatie voor zover de bewoners bereid zijn de huurinkomsten te herverdelen en te solidariseren. Mogelijks is deze betaalbaarheidsgrens haalbaar met behulp van de bestaande huurpremie, voor wie minstens vier jaar ingeschreven is op de wachtlijst voor een sociale huurwoning bij een sociale huisvestingsmaatschappij, of een huursubsidie, voor wie verhuist van een slechte naar een betere woning. Belangrijk hierbij is dat deze maatregelen subjectgeoriënteerd werken en de subsidies verbonden zijn aan de persoon eerder dan aan de woning zelf. Doordat de coöperatieve huur reeds aan kostprijs wordt berekend, moeten deze subsidies geen speculatieve marktprijzen corrigeren die opnieuw in winst voor eigenaars zouden vertaald worden. Deze subjectoriëntatie maakt dat, wanneer het inkomen van de huurder stijgt, de ondersteuning kan verminderd of stopgezet worden zonder dat deze persoon moet verhuizen. Op die manier kan er verder worden gebouwd op lokale verbondenheid en de stabiliteit van een woning op lange termijn.

Op die manier vormen wooncoöperaties duidelijk geen vervanging van sociale woningen maar wel een interessante aanvulling op de woningmarkt met eigenschappen die overheden kunnen afdwingen via het ter beschikking stellen van gronden of middelen. In Brussel zijn in 2018 9.203 wooneenheden ingebed in vier wooncoöperaties (Alliance Bruxelloise Coopérative, Le Logis-Floréal, Comensia en Everecity) waar bewoners aandelen en inspraak hebben en huren aan een sociaal tarief. (SLRB, 2020).

Ten vierde hebben gemeenten niet noodzakelijk een inspraak in een wooncoöperatie, waar dit bij een sociale huisvestingsmaatschappij wel het geval is. De aandelen van Everecity, de Brusselse wooncoöperatie van 1871 wooneenheden, is het enige voorbeeld in Brussel waarbij de gemeente aandelen en bijgevolg ook inspraak heeft. Soms worden gemeenten door de coöperatie bewust

geweerd uit het bestuur, andere keren wordt er bewust naar een samenwerking en participatie gezocht of is het een voorwaarde die de gemeente stelt bij het akkoord voor een gunstige lening of een erfpacht.
Ten vijfde kunnen sociale woningen anoniem worden ingebed in een wooncoöperatie. Door de mobiliteit van de bewoners en de onbestaande of minimale uiterlijke verschillen van een sociale woning, wordt op die manier het stigma voor sociale huurders geminimaliseerd.

VME …
Uit de enquête van Brusselmans et. al. (2019) blijkt dat de 'klassieke' VME, of de vereniging van mede-eigendom, voor vele collectieve woonprojecten de structuur vormt waarmee zij hun woonproject beheren. Een VME komt vaak voort uit een vzw waarin burgers worden verenigd die vervolgens evolueren naar een Maatschap voor de bouw van het woonproject om vervolgens het beheer van het woonproject te beheren als VME.

… versus coöperatief wonen
Een eerste belangrijk verschil met de wooncoöperatie is dat het in de VME gaat over eigenaarschap verbonden aan een woning, terwijl de vennoot van een coöperatie aandeelhouder is van het volledige woonproject en een woonrecht daarbinnen. Dit maakt dat, niettegenstaande sommige ruimten gedeeld zijn, het belang van de bewoner gericht blijft op de individuele woning. Dit heeft tot gevolg dat structurele of solidaire investeringen in gemeenschappelijke infrastructuur, zoals een dak, of dat compensaties voor medebewoners in financiële problemen niet worden gezien als een gedeelde verantwoordelijkheid en zo vaak uitblijven. Een tweede belangrijk verschil is dat bewoners van een VME hun eigendom nog steeds kunnen verkopen met een speculatieve meerwaarde. Dit heeft belangrijke gevolgen op de betaalbaarheid voor volgende generaties. Ten derde hebben huurders in de wooncoöperatie inspraak in het woonproject, waar dit enkel het geval is voor eigenaars bij een VME, huurders worden hier niet vertegenwoordigd. Ten vierde heeft elke vennoot, ongeacht zijn aandelen, één stem in de wooncoöperatie die de ICA-principes volgt, waar dit proportioneel is bij de VME. Dit heeft belangrijke gevolgen voor het democratische beslissingsproces tussen bewoners.
Ten vijfde, in plaats van te wisselen van vzw naar Maatschap naar VME, vormt de coöperatie een structuur die zowel het verzamelen van burgers, het bouwen en het beheren van een woonproject kan dragen, wat de complexiteit van het oprichten van een woonproject overzichtelijk en eenduidig maakt.
Ten zesde is het binnen een VME onmogelijk om een filosofie te beschermen, gezien een eigenaar zijn woning kan verhuren of verkopen aan eender wie hij of zij dat wenst. In de praktijk blijkt dat haar optimale werking moeilijk functioneert boven 30 wooneenheden. De wooncoöperatie bewijst haar behendigheid in het organiseren van een groot aantal bewoners en realiseert bovendien verschillende kwantitatieve en kwalitatieve schaalvoordelen voor al haar bewoners.

Community Land Trust (CLT) …
Een Community Land Trust (CLT) wordt vaak opgezet om betaalbaar(der) wonen te realiseren. Een CLT volgt de principes van de commons en probeert mensen uit lagere inkomenscategorieën kwaliteitsvolle woningen te laten kopen of huren. CLT's hebben drie specifieke kenmerken: ze splitsen de grond en de woning van elkaar, de grond staat onder democratisch beheer van de trust, de CLT dus en deze CLT probeert de woningen betaalbaar te houden op lange termijn[11].

We gaan kort in op deze drie kenmerken uit de definitie:

1. De gronden van de CLT worden in volle eigendom ingebracht in een trust - in België is dit vaak een stichting - en worden nooit verkocht, maar de stichting staat het gebruiksrecht ervan af via een zakelijk recht. Op die manier wordt het element waar het meeste op wordt gespeculeerd uit de markt gehaald. De CLT kan de woningen zelf of door een bouwheer laten realiseren. Deze woningen worden verkocht of verhuurd.

2. De trust wordt democratisch beheerd door drie groepen: haar gebruikers (bewoners, voorzieningen, …), leden van de stichting (investeerders, middenveld, buren, …, in ruil voor een eventuele kost voor lidmaatschap) en vertegenwoordigers van het algemeen belang zoals lokale overheden en relevante administraties. Geen enkele van hen heeft aan meerderheid. Zij kiezen samen het bestuur die samen met de staf het beleid bepaalt. In verschillende mate willen CLT's ook bijdragen aan community building onder bewoners en naar de wijk toe. Er wordt dan ook verwacht dat bewoners deze rol opnemen.

3. Betaalbaarheid wordt gerealiseerd door de (waarde van de) grond uit de aankoopprijs te halen en door de huur of verkoopprijs van woningen te limiteren. Bij een eventuele meerwaarde die gerealiseerd wordt bij de volgende verkoop van een woning uit de CLT, vloeit een deel van de winst terug naar de CLT.

….versus coöperatief wonen
Aan de ene kant zijn er diverse gelijkenissen tussen de wooncoöperatie en een CLT. Beide gaan creatief om met de baksteen in de maag. Betaalbaarheid op lange

termijn, zeggenschap van bewoners en een balans tussen individuele en collectieve belangen zijn voor beide modellen belangrijke doelstellingen in de praktijk. CLT's onderschrijven bovendien een groot deel van de ICA-principes, zoals vrijwillig en open lidmaatschap, democratische controle door de leden, onderwijs, vorming en informatieverstrekking, aandacht voor de gemeenschap en de focus op doelmaximalisatie in plaats van op winst. Net zoals bij een wooncoöperatie is het opstarten van een CLT niet evident en vraagt dit de nodige kennis en vaardigheden.
Daar waar een CLT in België nogal eens gebruik maakt van de rechtsvorm van een stichting, zou de 'trust' zich ook coöperatief kunnen organiseren, bij voorkeur in combinatie met een erkenning als sociale onderneming.

Aan de andere kant zijn er belangrijke verschillen tussen beide modellen. Ten eerste steunen beide woonvormen tot op vandaag in België op een verschillend juridisch statuut om hun werking te verwezenlijken. Een wooncoöperatie maakt gebruik van de coöperatieve vennootschapsvorm, een CLT van een stichting van openbaar nut in combinatie met een vzw om haar participatie en beheer te organiseren. Het doel van de stichting of de statuten van de coöperatie kunnen de doelstellingen van hun woonproject beschermen, waaronder het niet onnodige verkopen van haar grond. Ten tweede is het belangrijk dat in een CLT-bewoners nog steeds een woning huren of (vaak) kopen. In een wooncoöperatie koop je geen woning maar een woonrecht binnen de wooncoöperatie.
Ten derde eigenaar-bewoners van CLT's missen de flexibiliteit van wooncoöperaties om zonder notariskosten vlot te verhuizen. Ten vierde, hoewel er participatie wordt verbonden aan de CLT, vertrekken bewoners nog steeds van de juridische positie van individuele eigenaar. Er is een risico dat deze positie primeert boven hun lidmaatschap in het geheel, wat collectieve belangen in het gedrang kan brengen. Ten vijfde, waar een CLT enkel de grond en niet de woning 'uit de markt haalt', haalt een wooncoöperatie beide uit de markt. Zo is het in een CLT nog steeds mogelijk om een woning te verkopen op de markt te verkopen (met winst) waarvan achteraf een deel naar de bewoner, een deel naar de trust en eventueel een deel naar subsidieverstrekkers gaat om de werking en betaalbaarheid van de CLT te onderhouden. Op die manier zijn woningen en het financiële model van een CLT nog steeds verbonden met en afhankelijk van de markt, haar fluctuaties en haar speculatieve werking. De mate van verbondenheid en afhankelijkheid kan verschillen tussen CLT's. Bij een wooncoöperatie kunnen bewoners noch de grond noch hun woning verkopen. De prijs van de aandelen die zij kopen om vervolgens aan kostprijs te huren binnen de wooncoöperatie, kunnen zij vervolgens al dan niet met indexering terugkrijgen. Op die manier is de wooncoöperatie minder verbonden met en afhankelijk van de markt en haar speculatieve werking. Ten zesde is 'community building' geen noodzakelijk onderdeel van een wooncoöperatie. Hoewel het model van de wooncoöperatie een vehikel vormt om meer functies dan wonen te integreren of zelfs ruimtes te delen met andere bewoners en velen van hen een verantwoordelijkheid opnemen naar hun buurt, is dit niet altijdeen prioriteit. Dit hangt af van de doelstelling van de wooncoöperatie.

Niet zelden werken CLT's en wooncoöperaties samen. Zo kan een CLT zich toeleggen op het beheer van de grond en de wooncoöperatie op het beheer van de woningen. De toepassingen hiervan kan men bijvoorbeeld terugvinden in de Champlain Housing Trust (Verenigde Staten), die met 2.300 woningen een van de grootste CLT's wereldwijd is. Zij zien de wooncoöperatie als een meer geschikte vorm om het beheer van en de participatie binnen een woonproject te realiseren en helpt wooncoöperaties dan ook bij hun opstart met hulp van haar overkoepelende expertise. Ten slotte blijkt uit voorbeelden in het buitenland dat de combinatie van een CLT met een coöperatief woonproject buitengewoon interessant kan zijn.

Tegelijkertijd kan men beargumenteren dat de elegantie van een wooncoöperatie om zowel de opstart, de bouw als het beheer van een woonproject mogelijk te maken, onder dit juridische statuut wegvalt, wanneer men de grond beheert via een CLT. Het zorgt in sommige gevallen dus voor een onnodige complexiteit om dezelfde doelen te realiseren. Bovendien kunnen de statuten van een wooncoöperatie een even grote garantie geven om zowel de grond als het pand van het woonproject uit de markt te halen, zeker wanneer er gebruikt gemaakt wordt van de erkenning als sociale onderneming. Het is ten slotte belangrijk dat zowel het beheer van de grond als het pand georganiseerd wordt door een organisatie die alle ICA-principes onderschrijft. Zo is de meerwaarde van de samenwerking tussen beide modellen te onderzoeken per case.

Bouwgroepen ...
In een bouwgroep zijn het de toekomstige bewoners die samen op een directe manier het ontwerp- en bouwproces aansturen. Hiermee knippen burgers de ontwikkelaar en zijn bijbehorende kosten uit het verhaal.

... versus coöperatief wonen
Niet zelden volgt een wooncoöperatie deze pragmatiek. Toch is dit niet eigen aan een wooncoöperatie, die nog steeds een professionele ontwikkelaar kan aanstellen. Bovendien werken bouwgroepen niet noodzakelijk los van het eigenaarsmodel en hun ruimte voor speculatie, waar dit een belangrijk kenmerk is voor de wooncoöperatie.

4 KRITISCHE VASTGOED-SUCCESFACTOREN VOOR VLAANDEREN

In dit hoofdstuk proberen we, specifiek voor de Vlaamse context, inzichten en adviezen te verzamelen om tot een haalbaar coöperatief woonproject te komen. We proberen parameters te benoemen die belangrijk zijn om (maximaal) de voordelen voor de diverse stakeholders te realiseren en de specifieke uitdagingen van coöperatieve woonprojecten te overwinnen. Waar mogelijk proberen we inzichten te vertalen naar de voorwaarden die we stellen om de slaagkans van de pilootprojecten te vergroten.

Dit hoofdstuk probeert op een pragmatische en praktijkgerichte manier een bijdrage te leveren aan de opstart van coöperatieve woonprojecten door diverse inzichten en adviezen te bundelen. Het is in deze fase niet de ambitie om al de parameters in detail te onderzoeken en te beschrijven. Ook de rekenmodellen zijn om die reden heel eenvoudig. Het is in deze fase ook niet de ambitie om een praktische handleiding te schrijven voor de opstart van een wooncoöperatie. Deze publicatie is een eerste aanzet om in dialoog te gaan met stakeholders en de aangereikte inzichten en adviezen te testen, te corrigeren en aan te vullen.

4.1 BETAALBAARHEID OP KORTE EN LANGE TERMIJN
4.1.1 PROJECTKOST & BETAALBAARHEID
4.1.2 FINANCIËLE STRUCTUUR & BETAALBAARHEID
4.2 PROGRAMMA
4.3 SCHAAL
4.4 JURIDISCH & OPERATIONEEL MODEL
4.5 CULTUUR VAN COÖPERATIEF WONEN

4.1 BETAALBAARHEID OP KORTE EN LANGE TERMIJN

Een belangrijke motivatie voor zowel bewoners als overheden om te kiezen voor coöperatieve woonmodellen, is het creëren van een betaalbaar woonaanbod.

Daarbij moeten twee kanttekeningen gemaakt worden.

- Ten eerste: de organisatievorm van de coöperatie vormt op zichzelf geen garantie voor betaalbaar wonen. Dit potentieel van de coöperatieve woonvorm, om betaalbaar wonen te realiseren, wordt enkel gerealiseerd op basis van een aantal afspraken die voor de betaalbaarheid kunnen zorgen en op basis van de manier waarop een coöperatieve vennootschap vastgoed gaat ontwikkelen en beheren.
- Ten tweede: er bestaan dus ook wooncoöperaties die andere doelen hebben dan het creëren van betaalbare woningen, en dat is volledig legitiem. Daarnaast is het – zoals al eerder vermeld - belangrijk om te benadrukken dat betaalbaarheid zowel gaat over 'betaalbaarheid van bij de start' (op korte termijn) als 'blijvende betaalbaarheid' (op lange termijn). In dit hoofdstuk zullen we zien dat het niet altijd eenvoudig is om beide doelstellingen te realiseren en dat ze soms zelfs tegenstrijdig kunnen zijn.

Blijvende betaalbaarheid

Een '*blijvend betaalbaar woonaanbod*' impliceert meestal dat er geen of een beperkte meerwaarde gerealiseerd kan worden tussen opeenvolgende (mede-) eigenaars. Wie zelf nog een eigen waardevaste woning kan kopen die later met een meerwaarde verkocht kan worden, ervaart zo'n eigen (soms dure) woning op lange termijn nog steeds financieel interessanter (en dus 'meer betaalbaar') dan zo'n 'blijvend betaalbare woning'. In de Vlaamse eigendomsmarkt gaan veel huishoudens nog steeds (terecht of onterecht) uit van dit model.

Het is belangrijk om dit mee te nemen in de afbakening van de doelgroep voor wie coöperatief wonen financieel interessant is of voor wie de andere voordelen van coöperatief wonen (flexibiliteit, solidariteit, ontzorging,…) sterker doorwegen dan de financiële incentive. Het is niet toevallig dat wooncoöperaties het goed doen in dure steden zoals Zürich, waar eigen woningbezit financieel voor een steeds grotere groep onbereikbaar is door de schaarste van goed bereikbare bouwgronden .

Betaalbaarheid van bij de start

Wanneer in de context van Zürich gesproken wordt over woningen die 20-25% goedkoper zijn, dan vergelijkt men de huurprijzen van coöperaties t.o.v. de (zeer commerciële) huurmarkt. Het verschil in huurprijzen wordt ofwel gerealiseerd doordat historische coöperaties (zuiver kostendekkend) hun huurprijzen stabiel kunnen houden en dus meer betaalbaar worden doorheen de tijd. Nieuwe wooncoöperaties creëren hun betaalbaarheid vooral doordat het verschil tussen de bouwkost en de (commerciële) marktwaarde in Zürich heel groot is (veel groter dan in Vlaanderen). In een normale marktwerking verdwijnt dat voordeel door de stijging van de (residuele) grondwaarde. Door enerzijds te bouwen op gronden van de stad die via een betaalbare lease ter beschikking gesteld worden en anderzijds door toegang tot goedkoop kapitaal, behoudt men echter het competitieve voordeel en blijft verhuren 'aan kostprijs' een stuk goedkoper dan de markt. Indien we betaalbaarheid als incentive willen gebruiken om pilootprojecten rond coöperatief wonen op te starten, is het dan ook belangrijk om oplossingen te vinden voor de betaalbaarheid van bij de start voor de Vlaamse context.

In de volgende hoofdstukken worden enkele bepalende parameters samengevat. Sommige daarvan zijn relevant voor elk bouwproject, andere zijn meer specifiek voor coöperatieve woonvormen. Ze tonen op verschillende manieren het spanningsveld aan tussen betaalbaarheid op korte en lange termijn, waarbij het steeds maatwerk is om de juiste balans op te zoeken per project.

REKENMODEL CENTRALE WERKPLAATSEN

	Kosten	
Woning	**126 m²**	**Oppervlakte grond**
	135 m²	**Huis met 4 slaapkamers**
	25 m²	**Kelder**
	20 m²	**Garage**
Aankoop	€ 22.245	Grondwaarde starterswoning
	€ 247.215	Bouwkost zonder marge ontwikkelaar (€ 1.373 bouwkost / m²)
	€ 24.722	Erelonen aan 10% (€ 1.177 bouwkost / m² incl. gemeenschappelijke delen & parking)
	€ 40.790	Marge ontwikkelaar (15% op de ontwikkeling)
	€ 312.727	**Totaal verkoopsprijs (excl kosten) (€ 1.737 / (private) m² incl. grond)**
	+	
	€ 10.314	Varia aankoopkosten (meetkosten, notaris, statuten)
	€ 17.180	Afwerking (vloer, verf, kasten, terras, zonwering)
	€ 50	Registratierechten (enkel op de grond, incl. korting)
	€ 66.255	BTW (21% voor nieuwbouw)
	€ 93.799	**Extra kosten**
	=	
	€ 406.526	**Totaal aankoop incl. kosten**
Verkoop	**€ 500.000**	**Verkoopprijs 2019**
	€ 93.474	Bruto marge verkopen
	€ -20.000	Terugbetaling voordeel 'starterswoning'
	€ 73.474	Netto marge verkoper (excl. eigendomskosten 2012-2019)
Nieuwe aankoop	€ 35.000	Registratierechten (7%)
	€ 10.000	Aankoopkosten
	€ 5.000	Interieur
	€ 550.000	**Totaal incl. kosten**

Op de Centrale Werkplaatsen in Kessel-Lo wilde de stad Leuven naast sociale woningen ook betaalbare woningen realiseren voor jonge gezinnen. Matexi bouwde op de grond van de stad een 200-tal woningen en appartementen die tegen een vooraf overeengekomen vaste prijs op de markt gebracht werden tussen 2010 en 2014. In het rekenvoorbeeld wordt in detail de prijs ontleed van één woning die opgeleverd werd in 2012. Naast de marktprijs werden ook verschillende van de woningen aangeboden als 'starterswoning' waarbij de kopers onder bepaalde voorwaarden een bijkomende korting van ongeveer 16.000 euro kregen. Een eenvoudige maar ruime en kwalitatieve nieuwbouwwoning met 4 kamers wordt in 2012 als starterswoning verkocht voor
312.000 euro (excl. btw en kosten). Inclusief alle kosten en bijkomende interieurwerken komt deze woning op ongeveer 410.000 euro.

Diezelfde woning wordt in 2019 verkocht voor ongeveer 500.000 euro. Hierdoor realiseert de verkoper, na terugbetaling van het startersvoordeel, nog steeds een meerwaarde van meer dan 70.000 euro. Evenwel zonder rekening te houden met de eigendomskosten in de periode 2012-2019 zoals onroerende voorheffing, onderhoud, ….

Op de doorverkoop van deze woningen dienen opnieuw registratierechten en aankoopkosten betaald te worden waardoor de totale prijs inclusief kosten al snel 550.000 euro bedraagt. Een woning die in 2012 inclusief kosten aangeboden wordt voor 410.000 euro kost in 2019 na één doorverkoop dus ongeveer 550.000 euro inclusief kosten. Dit is dus geen voorbeeld van een blijvend betaalbare woning. De originele koper ontvangt echter wel een meerwaarde, op de woning waardoor deze formule voor deze koper goedkoper zal zijn dan een blijvend betaalbare woning die per definitie deze meerwaarde sterk zal beperken of uitsluiten. De vraag is uiteraard of de volgende koper ook van die meerwaarde kan genieten en of de originele koper met zijn meerwaarde ook effectief iets evenwaardig kan kopen op de (stijgende) vastgoedmarkt.

Daarnaast is het vooral belangrijk om aan te geven dat niet iedereen in staat is om zo'n woning te kopen en dus te genieten van die meerwaarde. Het rekenvoorbeeld toont dat je al snel 150.000 euro eigen kapitaal nodig hebt om je hypotheek te beperken tot 1300 euro per maand, wat ongeveer overeenkomt met 30% van een gemiddelde middenklasse gezinsinkomen (tweeverdieners). Deze 1300 euro per maand komt ook overeen met de verhuurwaarde van het huis. Die inleg is voor vele Vlamingen niet realistisch. Het cijfervoorbeeld toont daarnaast nog aan:

- dat de woning moeilijk nog goedkoper gerealiseerd kan worden (goedkope grondprijs en goedkope bouwkost per m²). De prijs (excl. kosten) per m² is ongeveer 1750 euro/m² of minder dan de helft van de prijs per m² van commerciële appartementen in bv. de Leuvense Vaartkom.

- dat vooral belastingen een groot deel van de totaalprijs uitmaken (meer dan 25%), zeker na 1 extra verkoop.

€ 406.526	**Totaal prijs incl kosten**
€ 150.000	Eigen inbreng
€ 256.526	Lening bank
2%	Rente lening
0,17%	Maandrente lening
20 jaar	Aflossingstermijn
€ 1.298	**Maandelijkse afbetaling lening**

€ 1.069	Gemiddelde kapitaalsaflossing
€ 229	Gemiddelde rente
€ 1.300/maand	Potentiele huur
€ 3.932	Wenselijk inkomen huishouden voor afbetalingslast (33% woonkost)

Woning Centrale Werkplaatsen Kessel-Lo
Foto: Jan Denoo

4.1.1 PROJECTKOST & BETAALBAARHEID

De betaalbaarheid van een woning kan beoordeeld worden op basis van de totale kostprijs van die woning. Deze totale kostprijs kan geanalyseerd worden door alle onderdelen van de prijs van de woning in kaart te brengen en te zoeken naar innovatie op elk onderdeel.

De betaalbaarheid van een woning in een coöperatief woonproject wordt echter vooral beoordeeld aan de hand van de huurprijs die per maand betaald moet worden. Daarom heeft de financiële structuur, inclusief de financiering, ook een grote impact op de betaalbaarheid. Dit wordt in het volgende hoofdstuk besproken.

Grondwaarde
De grondwaarde wordt bepaald door de grootte van het grondaandeel en de prijs per (ontwikkelbare) m². Compact bouwen kan voordelig zijn, maar in een klassieke marktwerking komt het voordeel daarvan vooral toe aan de oorspronkelijke eigenaar van de grond die een prijs/ontwikkelbare m² krijgt. Voor historische coöperaties (met eigen gronden) is compact(er) bouwen wel een groot voordeel. Het is uiteraard interessant om een lage prijs te betalen voor de grond bij aankoop. Dit kan bijvoorbeeld als steunmaatregel wanneer de stad de eigenaar is (zie rekenvoorbeeld Centrale werkplaatsen in Kessel-Lo) of door te kiezen voor een goedkope locatie, wat dan weer potentieel een bedreiging vormt voor de woonkwaliteit. Logischerwijs verbindt een overheid ook voorwaarden aan die steunmaatregel, zoals de realisatie van een blijvend betaalbaar woonaanbod of de integratie van publieke functies.

Erfpacht
Hoewel deze strategie eigenlijk thuishoort in het hoofdstuk ‘Financiële structuur en betaalbaarheid’, behandelen we het principe van een erfpacht hier omdat het een gekende strategie is om de grond betaalbaar te houden. We lichten dit met een kort rekenvoorbeeld toe en gaan er verder op in in hoofdstuk 4.1.2.

REKENVOORBEELD ERFPACHT

Het opstalrecht en erfpacht zijn allebei zakelijke rechten. Een belangrijk verschil tussen een erfpacht of opstalrecht enerzijds en een verkoop anderzijds is dat de erfpachter of opstalhouder de grond of het pand niet aankoopt maar een jaarlijks bedrag betaalt. Dat bedrag heet de erfpachtcanon of kortweg de canon en is normaal een percentage van de waarde van de grond. De waarde van een canon wordt in theorie vergeleken met de langetermijnrente vanuit de redenering dat de eigenaar of de opstalgever hetzelfde rendement krijgt op hun grond (of pand) in vergelijking met de situatie waarin hij de grond of pand effectief zou verkopen en het verkregen geld zou beleggen. Het voordeel voor de eigenaar of opstalgever is dat hij – naast het rendement via de canon - ook nog kan genieten van een potentiele waardestijging van zijn grond of pand. In de praktijk kan de canon voor een erfpacht of opstalrecht bijna elke waarde aannemen, afhankelijk van de (commerciële) relatie tussen de eigenaar en de erfpachter of opstalhouder en de tijdsduur. Omdat de grond of het pand niet aangekocht moet worden, wordt de kapitaalsaflossing beperkt en verhoogt dit de betaalbaarheid op korte termijn.

In dit rekenvoorbeeld bedraagt de maandelijkse canon op een grond ongeveer 1/3 van de maandelijkse financieringskost om diezelfde grond aan te kopen.

Grondwaarde	€ 1.000.000
Canon	2%
Rente lening	2%
Maandrente lening	0,17%
Aflossingstermijn	20 jaar
Maandelijkse afbetaling lening	**€ 5.059**
Totale terugbetaling	€ 1.214.120
Gemiddelde kapitaalsaflossing per maand	€ 4.167
Gemiddelde rente	€ 892
Totaal rente na 20 jaar	€ 214.120
Amortisatie	5%

Canon per maand	**€ 1.667**
Totaal canon na 20 jaar	€ 400.000
Amortisatie	0%

We zullen doorheen het document verschillende variaties tegenkomen op deze strategie van beperkte kapitaalsaflossing of beperkte eigendomsoverdracht. Daar tegenover staat dat de erfpachter of opstalhouder geen eigenaar wordt van de grond of het pand en dus voor de volledige duur van de overeenkomst de canon moet blijven betalen. Hij kan ook niet genieten van een potentiële meerwaarde. Op lange termijn is het misschien niet per definitie de meest betaalbare oplossing. Daarnaast zijn er ook nog een aantal inhoudelijke en financiële risico's, bijvoorbeeld wanneer de erfpacht verlengd moet worden of wanneer de canon een variabel rentetarief kent. Een belangrijk ander voordeel van erfpacht of opstalrecht is dat er een contractuele langetermijnrelatie aangegaan wordt tussen de erfpachter en de eigenaar, waardoor bv. overheden die een grond in erfpacht aanbieden contractuele langetermijnvoorwaarden kunnen opleggen (en blijven opvolgen) rond o.a. betaalbaar wonen, programma, … waarmee ze hun beleidsdoelstellingen realiseren. Op die manier ontstaat er een garantiemechanisme voor de bewaking van de uitvoering van deze doelstellingen, wat belangrijk is voor overheden die hier rechtstreeks (middelen) of onrechtstreeks (via betaalbare erfpachten) in investeren. Hoewel het principe van de erfpacht vaak terugkomt in dit document, is het zeker geen vereiste (en zelfs niet altijd aangewezen) voor een succesvol coöperatief woonproject.

Zoals eerder aangegeven is het nettovoordeel van een erfpacht t.o.v. een grondaankoop het grootst op dure locaties, met een groter aandeel van de grondprijs in de totaalprijs. Hierdoor is het gemakkelijker om op deze locaties via een erfpacht weliswaar goedkoper te zijn dan de (commerciële) markt, maar dat betekent daarom nog niet dat je in absolute termen een betaalbaar woonproject kan realiseren.

Kostprijs opstalrecht
Ook hier wordt de kostprijs bepaald door de hoeveelheid m² en de prijs per m².

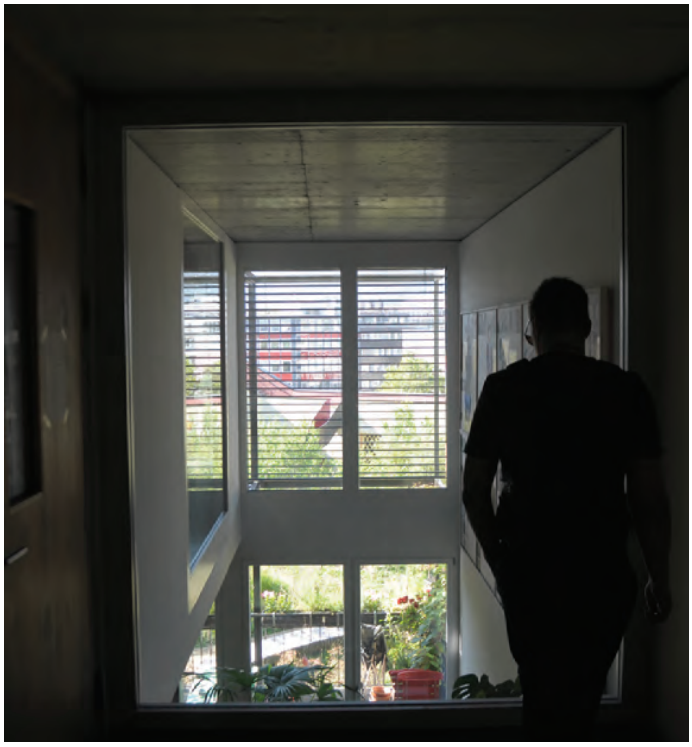
Compact bouwen en wonen
In Vlaanderen zien we dat projectontwikkelaars heel bedreven zijn in het zo compact mogelijk bouwen en het zo klein mogelijk verkavelen van bouwprojecten (studentenkamers, studio's en 1- of 2-slaapkamerappartementen). De gebruiker geniet echter beperkt van het financiële voordeel omdat (in een klassieke marktwerking) de kleinere wooneenheden per m² meer kosten. In de praktijk zien we echter ook dat cohousing projecten (zonder ontwikkelaar) niet altijd compacter zijn dan klassieke projecten. Dit komt o.a. omdat de extra gedeelde ruimte niet altijd gecompenseerd wordt door het privatieve compacter wonen. De reden hiervoor kan waarschijnlijk (onder andere) gevonden worden in het klassieke eigenaars- en beheermodel waardoor eigenaars nog steeds een bepaalde marge nemen op de privatieve delen. In Zürich zien we echter drastische ruimtewinsten, voornamelijk op de 1-en 2- persoonshuishoudens door innovatieve typologieën (zoals o.a. clusterflats), die echter minder vanzelfsprekend zijn in een klassiek VME-eigendom of beheermodel omdat het o.a. vaak om tijdelijke huisvesting gaat. De ruimtewinsten in Zürich hebben ook te maken met de kritische massa om bv. gedeelde logeerkamers efficiënt aan te kunnen bieden en een (vaak) meer resolute keuze voor appartement-typologieën.

Naast een minimale oppervlakte per type appartement , voorziet de lokale wooncode per project soms ook een gemiddelde minimale oppervlakte van de appartementen. Afhankelijk van de gemeentelijke bouwreglementen bestaat er de optie om gemeenschappelijke delen van een cohousingproject mee te rekenen. In Leuven is dit minimale gemiddelde 90 m². Deze regelgeving is voor een deel een antwoord op de commerciële insteek van ontwikkelaars (zie bovenstaande punt) en heeft vaak als doel om het aanbod aan grotere woningen te verdedigen om gezinnen in de stad te houden. Wanneer we echter zien dat in diezelfde stad Leuven bijna 50% van alle huishoudens 1- persoonshuishoudens zijn (studenten niet mee gerekend), dan dient een ander maatregelenkader zich op. Coöperatieve projecten zullen hoogstwaarschijnlijk tegen deze regels botsen wanneer zij zeer compact willen bouwen of speciale typologieën zoals clusterwoningen willen integreren. Uitzonderingsregels voor pilootprojecten coöperatief wonen zouden hier een oplossing kunnen bieden.

Erfpacht vs. Opstalrecht
In theorie is het verschil tussen een erfpachtrecht en een opstalrecht dat een erfpacht alleen een recht geeft tot gebruik of genot van de grond en gebouwen van iemand anders. Wanneer je als erfpachter iets bouwt op of in de grond van een ander, dan wordt dat automatisch eigendom van de grondeigenaar. Dat heet natrekking. Bij het opstalrecht kan iemand zaken op of in andermans grond wel in eigendom hebben. Er vindt dan juist geen natrekking plaats. In de praktijk kunnen er over deze modaliteiten in de overeenkomst ook andere afspraken gemaakt worden waardoor het verschil tussen de twee vooral in de duurtijd zit. Een erfpacht heeft een minimumduur van 27 jaar en een maximumduur van 99 jaar. Het opstalrecht recht heeft geen minimum en kan maximaal toegekend worden voor een duur van 50 jaar, evenwel met mogelijkheid tot hernieuwing.

COMPACT WONEN

In Zürich is het gemiddelde ruimtegebruik 45 m² per persoon. Merk op dat een eenpersoonshuis gemiddeld groter is dan 80 m² omdat zij dezelfde basisvoorzieningen nodig heeft (keuken, badkamer, eetkamer, …). In het coöperatieve woonproject Kalkbreite was het de ambitie om het gemiddelde ruimtegebruik terug te dringen tot 35 m² per persoon o.a. door innovatieve clustertypologieën. Uiteindelijk bedraagt het 31 m² door de hoge bezettingsgraad van de verschillende typologieën. Deze clusterwoningen worden op verschillende manieren beheerd. In Kalkbreite worden de individuele units verhuurd, in Mehr Als Wonen dienen bewoners zich zelf te organiseren om samen 1 cluster te huren.



Een gedeelde living in de wooncoöperatie Kalkbreite, bruikbaar voor bewoners op de gang met een compact appartement en kleinere keuken.
Foto's: Jan Denoo

Ook de bouw of aanleg van een parking heeft (zeker ondergronds) een impact op de prijs van een woning. De meeste Vlaamse steden hanteren een minimaal aantal parkeerplaatsen per wooneenheid (tussen 1 en 1,3). In het voorbeeld van de woningen op de Centrale Werkplaatsen in Leuven zien we dat de ontwikkelaar 7 jaar na oplevering nog steeds niet alle parkings heeft kunnen verkopen. Er is in dit project dus een (duur) overaanbod. In Zürich evolueert men (net omgekeerd) naar een heel beperkt aantal parkeerplaatsen per project omdat bewoners zich via een charter engageren om geen (eigen) auto te bezitten.

Goedkoop bouwen
Het is belangrijk om professionele ondersteuning te krijgen van een architect, en bij complexere projecten waarschijnlijk ook van een professionele (gedelegeerd) bouwheer. Deze kunnen de juiste inschattingen maken qua bouwmethodes, materiaalgebruik, commerciële onderhandelingen, werfopvolging en kunnen ondersteunen. Daarnaast zijn er enkele parameters die meer specifiek zijn voor coöperatieve woonprojecten.

De *schaal* van het project heeft in de eerste plaats een positieve invloed op de bouwkost per m² omdat de overheadkost (werfinrichting, …) per m² daalt en omdat (zuiver commercieel) de eenheidsprijzen lager kunnen zijn. Daarnaast weegt de schaal vooral positief door indien het gaat om een compacte stapeling van wooneenheden. Het zeer beperkte opzoekwerk schat dit voordeel op ongeveer 10% tot 15% van de totaalkost.

Het principe van *zelfbouw*, wat voor veel Vlamingen een manier blijft om betaalbaar te bouwen, is geen goede match met coöperatieve woonprojecten. De coöperatie is verantwoordelijk voor de kwaliteit van de ontwikkeling en kan dit moeilijk per ruimte overlaten aan de gebruikers. In Zürich gaat de verantwoordelijkheid van de coöperatie tot en met de inrichting van de keuken, badkamer en alle inrichtingswerken (vloeren, …) die in een klassieke eigenaars-verhuurderrelatie voor de eigenaar zijn.

Ook zien we dat het lange termijn denken van de coöperatie er voor kan zorgen dat de initiële bouwkost iets hoger is omdat het *kwalitatief en aanpassingsgericht* gebouwd moet zijn. Hier zien we weer een spanningsveld tussen betaalbaarheid op korte en lange termijn. Zo is het – met het zicht op herbestemmingen in de toekomst – soms nuttig om iets grotere plafondhoogtes te gebruiken en meer duurzame afwerking en technieken.

Tenslotte zien we ook dat er een verschil kan zijn tussen *nieuwbouw en renovatie*. Zowel in bouwkost als in financiële stimuli zoals de btw (zie volgend hoofdstuk). Het is moeilijk om hier aan algemene richtlijn te geven omdat dit sterk afhangt van de staat van het te renoveren pand en de prijs die ervoor betaald werd.

Beperkte kapitaalsaflossing of eigendomsoverdracht
Een derde punt omvat het feit dat de principes van erfpacht en opstalrechten ook toegepast kunnen worden op bestaande panden waardoor de eigendomsoverdracht (en dus waarschijnlijk de kapitaalsaflossing en huurprijs op korte termijn) beperkt kan worden.

Zonder in detail te treden is de berekening van de canon vaak iets complexer dan bij een grond omdat die canon sterk zal afhangen van de waardevastheid van het pand dat in erfpacht gegeven wordt. De erfpachtgever zal willen weten wat hij terugkrijgt na de periode van de erfpacht. De canon zal dus sterk afhangen van de afspraken over de werken die uitgevoerd zullen worden aan het pand, de termijn van de erfpacht, … In Zürich wordt dit opgelost door verplicht een reservefonds op te bouwen dat gelinkt blijft aan het gebouw waardoor de som van het gebouw en het reservefonds waardevast is. In de zoektocht naar betaalbaarheid van bij de start kan het bv. interessant zijn om aan de slag te gaan met een waardevaste ruwbouwstructuur die via een erfpachtconstructie aangeboden wordt omdat dan niet alleen voor het grondaandeel, maar ook voor het ruwbouwaandeel geen kapitaalsaflossing betaald moet worden. Zoals eerder besproken zorgt zo'n beperkte eigendomsoverdracht voor betaalbaarheid op korte termijn maar ook wel voor de beperking van het vliegwiel-effect op lange termijn.

Erelonen
Bovenop de bouwkost moeten erelonen betaald worden voor de architecten, ingenieurs, adviseurs en eventueel de projectmanagers.

Op de kosten voor de architect en ingenieurs kan (en mag) niet substantieel bespaard worden ten opzichte van klassieke projecten. Klassiek kost een volledig studieteam (architect, ingenieurs, EPB, akoestiek, …) tussen de 7% en 12%.

In Zürich, maar ook in Vlaanderen bij bijvoorbeeld Wooncoop, profileren wooncoöperaties zich als professionele bouwheren. De voordelen daarvan staan deels hierboven beschreven, maar het gaat in essentie over een ander inspraakmodel dan de cohousing-projecten die we vandaag in Vlaanderen kennen. Daar ligt de nadruk op het collectieve samenwonen waarbij de bewoners meestal grote verantwoordelijkheden opnemen in het bouwproces (al dan niet ondersteund door een procesadviseur). Omdat bewoner en de architect het project samen kunnen ontwikkelen, zal de wooncoöperatie vanaf een bepaalde complexiteit van

Erelonen

In de praktijk worden de erelonen vooraleer met een project kan gestart worden en om tot een bouwvergunning te komen, vaak onderschat. Dit vormt dan een risico en/of probleem voor de cash flow wanneer bv. banken een bepaald project pas willen financieren vanaf de bouwvergunning. Zo heeft een architect recht op ongeveer 30% van zijn ereloon bij indiening van de bouwaanvraag. Bij een project van 35 units, van 90 m² gemiddeld aan 1500 euro/m² bouwkost en 10% ereloon, betekent dit 141.750 euro. Daarnaast zijn er waarschijnlijk nog verschillende andere onderzoeken nodig die zeker bij complexe herbestemmingen gemakkelijk voor een verdubbeling van het rekenvoorbeeld zorgen (opmeting, grondsonderingen, asbestinventaris, stabiliteitsonderzoek, projectmanager, …). Zonder in detail te treden is het dus belangrijk om niet alleen de kosten in beeld te brengen maar ook onmiddellijk een cash-flowinschatting te maken.

het project een (professionele) projectmanager nodig hebben. In Zürich zien we dat het projectmanagement opgenomen wordt door de coöperaties zelf, die zich doorheen de jaren als professionele vastgoedpartijen gestructureerd hebben en de juiste kennis opgebouwd hebben. Opvallend daarbij is de cultuur van uitwisseling en ondersteuning tussen verschillende coöperaties, onder andere bij de oprichting van een nieuwe coöperatie. Het is uiteraard een groot voordeel wanneer de coöperatie de ontwikkeling zelf kan aansturen en alle kennis en ervaringen uit de voorgaande projecten kan inbrengen. Voor nieuwe wooncoöperaties in Vlaanderen zal er waarschijnlijk externe (professionele) ondersteuning gezocht moeten worden tenzij de kennis aanwezig is binnen de groep van initiatiefnemers. Klassiek kost een gedelegeerde bouwheer tussen de 3% en 5%.

Op de externe adviseurs zou sterk bespaard kunnen worden door een centraal kenniscentrum voor coöperatief wonen op te richten of door de praktijkmensen samen te brengen in een lerend netwerk om hun kennis en ervaringen te delen. Het gaat dan met name over advies rond de btw-wetgeving, opstellen van voorbeeldcontracten voor architecten, aannemers, huurders, investeerders, … enzovoort

Marge ontwikkelaar

Een projectontwikkelaar mikt op (minimaal) 15% financiële marge op de ontwikkelingen waarvan hij of zij het risico draagt (bijvoorbeeld niet op de grond indien deze via een opstalrecht ter beschikking gesteld wordt). Deze marge kan uitgesloten worden indien de wooncoöperatie zelf kan instaan voor de ontwikkeling, al dan niet ondersteund door een externe projectmanager.

De ontwikkelaar draagt uiteraard ook de kost van een projectmanager en rekent die (minimale) marge van 15% op de totale projectkost (incl. projectmanager). Het kan dus een nettobesparing voor een wooncoöperatie zijn.

Uiteraard dekt die winstmarge van de projectontwikkelaar ook een substantieel risico. Bovendien wordt ook onderschat dat deze winstmarge gerealiseerd wordt over een periode die vaak (veel) langer is dan 1 jaar waardoor het rendement lager is dan gepercipieerd wordt.

Daarnaast is er in Vlaanderen een trend dat steeds meer aannemers ook als ontwikkelaars optreden. Zij zijn concurrentieel t.o.v. klassieke ontwikkelaars omdat zij de marge van een ontwikkelaar én de marge van een aannemer samen kunnen nemen én meer kennis hebben van het bouwproject om tot optimalisaties te komen in de ontwikkeling.

Hoewel projectontwikkelaars in theorie (en in Zürich in de praktijk) geen plaats hebben in het coöperatieve model van kostendekkend wonen, is het niet ondenkbaar om bij de opstart van coöperatieve woonprojecten te onderzoeken of een (aannemer-) ontwikkelaar een rol kan spelen in nieuwe (transparante) samenwerkingsvormen. Zij kunnen financiële middelen, kennis van het bouwtraject en misschien zelfs grondposities inbrengen én risico's afdekken.

Belastingen en subsidies voor het bouwproject

Voor het bouwproject moeten belastingen betaald worden.

Registratierechten

- In de eerste plaats worden registratierechten betaald voor de aankoop van de grond of het pand. Voor een eigen en enige woning is er sinds juni 2018 nog 1 tarief: 7%. Dit geldt enkel voor woningen in volle eigendom en niet voor bedrijfsvastgoed. Hiervoor geldt nog steeds de hoogste schijf van 10%. Daarnaast kan een particuliere eigenaar de registratierechten doen zakken van 7% naar 6% indien de nieuwe eigenaar een energetische renovatie uitvoert. Kopers van een bescheiden gezinswoning kunnen bovendien bijkomend een eenmalige korting van 4800 tot 5600 euro krijgen. Een coöperatief woonproject komt niet in aanmerking voor deze voordelen en betaalt 10%.
- Op het vestigen van een erfpacht of een recht van opstal zijn 2% registratierechten verschuldigd op het totaal van de te betalen vergoedingen.

Btw

- Voor een nieuwbouw moet in principe 21% btw betaald worden. Het verlaagde btw-tarief naar 6% voor slopen en heropbouwen in 32 steden kan wel voor coöperatieve woonprojecten, aangezien ook vennootschappen op dit verlaagde tarief een beroep kunnen doen.
- Voor residentiële verbouwingen geldt onder bepaalde voorwaarden een btw-percentage van 6%. De woonfunctie van het gebouw is bepalend, niet de eigenaar van het gebouw. Het tarief van 6% geldt bijgevolg ook voor een woning die in volle eigendom of vruchtgebruik in een vennootschap zoals een wooncoöperatie zit. Bedrijven die woningen ontwikkelen en verkopen (projectontwikkelaars) betalen echter 21%. Zolang wooncoöperaties dus de woningen die ze verbouwen zelf gebruiken, kunnen zij (onder bepaalde voorwaarden) verbouwen aan 6%.
- Indien een bouwproject een combinatie is van nieuwbouw en verbouwing dan hangt het btw-percentage af van de verhouding tussen deze twee en/of kan men proberen om afspraken op maat van het project te maken met de btw-administratie (btw-ruling).

Subsidies

- De coöperatie kan (als bedrijfsstructuur ten opzichte van een particuliere eigenaar) geen aanspraak maken op premies, zoals de renovatiepremie. Binnen de Vlaamse overheid doet men een screening van de verschillende premies en het effect voor coöperaties.
- Als bedrijfsstructuur heeft de coöperatie normaal wel toegang tot subsidies of ondersteuningen die dan weer niet gelden voor particuliere eigenaars, zoals een win-winlening, groeisubsidie, kmo-portefeuille enzovoort.
- De belastingen of subsidies die niet rechtstreeks gerelateerd zijn aan het bouwproject (zoals de woonbonus, …) worden in het volgende hoofdstuk summier aangehaald.

Varia project

Naast de bouwkosten, erelonen voor het studieteam, belastingen … zijn er nog beperkte kosten voor de aankoop (notaris), aansluiting op de nutsvoorzieningen, voorbereidende grondsonderingen … Hier lijken geen specifieke besparingen mogelijk bij de opstart.

Voorfinancieringskosten

Omdat de lening vaak pas kan terugbetaald worden vanaf de ingebruikname van het project (wanneer er inkomsten zijn), worden de intresten die verschuldigd zijn door het opnemen van kredieten tijdens het bouwproces vaak toegevoegd aan het terug te betalen bedrag (gekapitaliseerde interesten). Hoewel de rente vandaag erg laag staat, mag dit bedrag voor grote, langlopende projecten, niet onderschat worden.

4.1.2 FINANCIËLE STRUCTUUR & BETAALBAARHEID

Omdat de betaalbaarheid van een coöperatief project vooral beoordeeld wordt in de huurprijs per maand per unit, heeft de financiële structuur (financiering) ook een grote impact op de betaalbaarheid én de financiële haalbaarheid van het project. Het lijkt interessant om te vertrekken vanuit twee concrete modellen om inzicht te krijgen in de parameters.

ZÜRICH

Veel (vooral de nieuwere) wooncoöperaties in Zürich bouwen een project op een grond van de overheid die ter beschikking gesteld wordt via een lease van 50 jaar en die verlengd kan worden. Zij betalen een maandelijkse of jaarlijkse som die te vergelijken is met een canon. Andere coöperaties beschikken historisch dan weer over eigen gronden of kiezen ervoor om toch zelf grond aan te kopen. Dit laatst zorgt, zoals hierboven besproken, doorgaans voor duurdere projecten op korte termijn en goedkopere projecten op lange termijn.

In Zürich wordt de canon bepaald volgens een percentage op de waarde van de grond. In tegenstelling tot Vlaanderen is dit percentage uniform en publiek consulteerbaar (in het rekenvoorbeeld 1,75%) dat centraal berekend wordt als het gemiddelde van verschillende financiële langetermijnproducten. Het is dus geen voorwerp van onderhandeling (!). De waarde van de grond wordt meestal bepaald als een percentage van de bouwkost van de gerealiseerde opstallen (voor coöperaties 13-18%). Hierdoor wordt zowel voor de canon als voor de waardebepaling van de grond een transparant, voorspelbaar en uniform systeem toegepast. Dit beperkt de onzekerheden in de opstartfase.

Voor de financiering van de opstallen (en eventueel de grond) wordt kapitaal verzameld via de inbreng van vennoten. In Zürich is er sprake van 6-10% van de benodigde middelen die door vennoten ingebracht wordt. Daarnaast wordt de financiering aangevuld met leningen van banken of van pensioenfondsen.

De inbreng van vennoten gebeurt via een verplichte aankoop van aandelen door de bewoners ter waarde van ongeveer 1 jaar huur. In Zürich kunnen bewoners middelen uit hun pensioenfonds gebruiken voor de aankoop van deze aandelen. Dit is een heel belangrijk onderdeel van de financiële constructie omdat de doelgroep van coöperatief wonen onder andere mensen zijn die soms niet genoeg financiële middelen hebben om dergelijke grote som vooraf te betalen.

In Zürich is het aantal aandelen dus afhankelijk van de gebruikte m². De opstartfase moet gefinancierd worden met opgehaald kapitaal van 'early adopters' die voorrang krijgen op de wachtlijst van de woningen. Daarnaast wordt deze opstartfase ook gefinancierd door klassieke (bank)financieringen of participaties van 'investeerders'. In Zürich zijn dit soms andere wooncoöperaties.

Ook niet-residentiele gebruikers (huurders-vennoten) zijn verplicht om aandelen te kopen volgens de gebruikte m². Het verhoogde risico van de functie wordt ingedekt door een grotere marge op de huurprijs, langere huurcontracten en specifieke afspraken rond projectspecifieke investeringen die voor andere (latere) huurders geen meerwaarde hebben.

Doorgaans wordt er geen of een zeer beperkt dividend (1%) uitgekeerd op het ingebrachte kapitaal. Niet onlogisch, aangezien de vennoten wonen aan kostprijs en aangezien eventuele dividenden uit de huurprijs moeten komen. Dit varieert evenwel van coöperatie tot coöperatie en wordt jaarlijks beslist op de algemene

vergadering. In het rekenmodel wordt er wel een rendement gerekend op de inbreng van de vennoten. Dit kan gaan over een dividend op het kapitaal of over een rente op een lening door vennoten. Deze rendementen kunnen uitgekeerd worden of opnieuw geïnvesteerd worden. Wanneer een bewoner uit de coöperatie stapt, krijgt die persoon de nominale waarde terug van zijn aandelen, zonder indexatie, eventueel vermeerderd met de dividenden indien die geherinvesteerd werden. Sommige coöperaties (vooral de nieuwe) werken ook met externe investeerders die hetzelfde kleine rendement krijgen. Hoewel de financiële incentive beperkt is, zorgt het financiële klimaat met een negatieve rente, het inhoudelijke verhaal en de stabiliteit van woningcoöperaties ervoor dat verschillende wooncoöperaties vandaag meer geld aangeboden krijgen dan ze nodig hebben.

In Zwitserland bestaat geen wettelijke minimumrente op spaarboekjes. De huidige negatieve rente blijkt voor mensen een psychologisch zetje om de stap te wagen naar de aankoop van aandelen in een coöperatief woonproject. Toch is het financiële voordeel om geld te investeren in woningcoöperaties nog steeds zeer beperkt en spelen er duidelijk andere (niet financiële) motivaties mee, zoals de voorrang op wachtlijsten en de ideologie van woningcoöperaties.

De kloof tussen de prijs-kwaliteitverhouding op de coöperatieve of private huurmarkt is zodanig groot dat bijna alle woningcoöperaties lange wachtlijsten hebben van kandidaat-bewoners-vennoten. Dit zorgt er voor dat bepaalde vastgoeduitdagingen (leegstand en risico van onderfinanciering door uitstappen van vennoten) zich in de praktijk niet voordoen. Dit zorgt uiteraard ook voor extra vertrouwen bij de banken.

Hoewel het voor de nieuwe coöperaties nog steeds niet eenvoudig is om bankfinanciering te vinden, en hoewel het historisch zeer moeilijk was, is er vandaag in Zürich veel meer vertrouwen van banken in wooncoöperaties dan in Vlaanderen. Dit heeft uiteraard te maken met de waarborgen die historische coöperaties kunnen voorleggen, de bekendheid van coöperatief wonen en de lange wachtlijsten. Banken durven daardoor bovendien verder te gaan dan klassieke financieringen die streven naar een snelle volledige kapitaalsaflossing.

In het rekenmodel wordt enerzijds rente betaald op het openstaande kapitaal van de verschillende leningen en anderzijds worden jaarlijks schijven van het openstaande kapitaal terugbetaald volgens een bepaald percentage van de waarde van het gebouw. Deze verhouding wordt de amortisatie genoemd. Een hoger percentage verlaagt de betaalbaarheid op korte termijn (zware kapitaalaflossingslast), maar verhoogt de onafhankelijkheid en investeringsmogelijkheden op lange termijn. In Zürich is de amortisatie (minimaal) 1% van het verzekerde bedrag (dat op zijn beurt 90% is van de bouwkost). Dat is bijzonder laag. Stel dat je 20% eigen kapitaal hebt en 80% leent en die lening terugbetaalt over 20 jaar, dan heb je een amortisatiegraad van 4% (80%/20). In de context van Zürich durven banken tot 60% van de waarde van het project als openstaande lening te behouden. Stel dat je over 20 jaar maar 40% van de waarde van het project moet terugbetalen, dan heb je een amortisatie van 2%. Dit is voor een bank trouwens niet onlogisch. De bank krijgt haar beoogde rendement en via de waarde van het pand en de hypotheek is het blijvend openstaande risico beperkt. Dit is een ander voorbeeld van een uitgestelde eigendomsoverdracht die voor een beperkte kapitaalsaflossing zorgt.

De vraag is wat de ondergrens is van de strategie om de betaalbaarheid op korte termijn te realiseren door het uitstellen van kapitaalaflossingen. De duurzame toekomst van een project wordt gegarandeerd door jaarlijks de reële waardevermindering van het pand (en dus toekomstige investeringen om het gebouw waardevast te houden) te sparen. Je kan dit bedrag sparen door aan kapitaalaflossingen te doen (amortisatie) waardoor je in de toekomst opnieuw geld kan lenen, of door een reservefonds op te bouwen. In Zürich is een combinatie van beide verplicht, zodat voor grote investeringen geleend kan worden en voor kleine investeringen het reservefonds kan aangesproken worden. In het rekenvoorstel wordt gerekend met 1,25% reservefonds (verplicht minimaal 1%) en 1% amortisatie. De middelen voor het reservefonds moeten gestort worden in een fonds dat de stad beheert en kunnen ook enkele terug vrijgegeven worden na een akkoord. Op elk moment heb je dan ofwel een recent gerenoveerd project met een hoge schuldgraad en een beperkt reservefonds, ofwel een te renoveren project zonder schulden en met een groot reservefonds.

De som van de amortisatie en het reservefonds vormt de ondergrens voor een duurzaam beheer van het vastgoed. Door samen jaarlijks 2,25% van de waarde van het gebouw als kapitaal af te lossen of op te bouwen in een reservefonds, is er genoeg budget voorzien om gemiddeld elke 44 jaar het gehele gebouw te vernieuwen. Deze ondergrens kan meer in detail berekend worden door voor elk gebouwdeel (structuur, buitenschrijnwerk, …) een inschatting te maken van de afschrijvingsperiode en dat om te rekenen naar een gewogen gemiddelde en het noodzakelijke jaarlijkse budget. In de rekenmodellen op het einde van dit hoofdstuk wordt 2,5% gebruikt (afschrijving op 40 jaar).

Oppervlaktes & bouwkost						
Grond	1,5% Vloer/Terrein Ratio		6.400 m²			
Aantal appartementen	120 Appartementen	80 m²/woning	9.600 m²			
Workshopruimte			745 m²			
Gemeenschappelijke delen	1,50% Verhuurbare oppervlakte		155 m²			
Totaal bruikbare ruimte			10.500 m²			
Bouwkost	4.100 CHF/m² Verhuurbare oppervlakte	10.500 m²	CHF 43.100.000	CHF, incl. erelonen, financieringskosten en huurkosten		
Grondprijs (private markt)	2.600 CHF/m² Verhuurbare oppervlakte	28%	CHF 16.640.000			
Totale investering			CHF 59.740.000			
Dekking brandverzekering		90% Bouwkost	CHF 38.790.000	Deze waarde is de basis om kosten te berekenen		

Financiering	Aandeel	Rente	Scenario 1: aankoop land	Jaarlijkse kost	Scenario 2: erfpacht	Jaarlijkse kost
Totaal			**CHF 59.740.000** Incl. Grondw.	**CHF 821.425**	**CHF 43.100.000** Excl. Grondwaarde	**CHF 592.625** Excl. kosten bouwgrond
Aandelen wooncoöperatie	5,40%	1,50%	CHF 3.225.960	CHF 48.389	2.327.400	34.911
Aandelen Stad Zürich	0,60%	1,50%	CHF 358.440	CHF 5.377	258.600	3.879
Lening	4%	1,50%	CHF 2.389.600	CHF 35.844	1.724.000	25.860
Rollend fonds	10%	1,00%	CHF 5.974.000	CHF 59.740	4.310.000	43.100
Lening pensioenfonds	15%	1,00%	CHF 8.961.000	CHF 89.610	6.465.000	64.650
Hypothecaire lening bank(en)	65%	1,50%	CHF 38.831.000	CHF 582.465	28.015.000	420.225

Kost erfpacht						
Theoretische grondwaarde		18% bouwkost			CHF 775.800	
Jaarlijkse canon (kost erfpacht)		1,75% vast		Niet van toep.		CHF 135.765
Totaal jaarlijkse financieringskost				CHF 821.425,00		CHF **728.390**

Berekening maximale non-profit huur						
Maximale financieringskost (alle interest op maximum)		1,75%	CHF 59.740.000	CHF 1.045.450	CHF 43.100.000	CHF 754.250
Jaarlijkse kost erfpacht					CHF 775.800	CHF 135.765
Quota (1% amortisatie, 1,25% renovatiefonds, 1% administratieve kosten)		3,25%	CHF 3879000 (90% bouwkost)	CHF 1.260.675	3.879.000 CHF (90% bouwkost)	CHF 1.260.675
Maximale jaarlijkste kost (financieringskost + quota) = Minimale jaarlijkse huurinkomsten				CHF 2.306.125		CHF 2.150.690
Huur CHF/m² verhuurbare oppervlakte				CHF 223 / m²		CHF 208/ m²
Appartement met 4 kamers, exclusief incidentele kosten		**105 m²**		**CHF 1.951**		**CHF 1.819**
Appartement met 4 kamers, inclusief incidentele kosten		**10%**		**CHF 2.146**		**CHF 2.001**

WOONCOOP

Het is in deze fiche niet de ambitie om het model van Wooncoop in detail toe te lichten, daarvoor verwijzen we graag door naar Wooncoop zelf. Zij zijn bovendien bezig met het herwerken van hun financieel model. Wel willen we hier een summier overzicht geven van het huidige financieel model van Wooncoop en haar belangrijkste verschillen met het model dat we vaak in Zürich toegepast zien:

Wooncoop streeft naar een gemengde financiering:

- **2/3 (66,6%) bankfinanciering (lening)**
- **1/6 (16,6%) inbreng coöperanten (aandelen) en achterban coöperanten (lening of aandelen)**
- **1/6 (16,6%) inbreng externe investeerders (lening of aandelen)**

Bewoners moeten minimaal 3 aandelen kopen ter waarde van 250 euro per aandeel (750 euro). Het aandeel staat dus niet in relatie tot de gehuurde oppervlakte en kan substantieel lager zijn dan in Zürich, waar we spreken over bedragen van ongeveer een jaar huur.

De lening van de bank wordt afgesloten met een volledige kapitaalaflossing (vaste mensualiteiten) op 25 jaar. Wanneer we er van uit gaan dat 66,6% tot 83,3% van het project gefinancierd wordt via een lening, dan zou je dit kunnen omrekenen naar een amortisatiepercentage van 1/25 (jaar) * 0,666 tot 0,833 of 2,64% tot 3,33%. Dit is substantieel hoger dan in Zürich door de terughoudendheid van banken en investeerders

De bewoners, allen per definitie vennoot, huren aan kostprijs. Deze kostprijs heeft twee componenten: 1) een component letterlijke kost (provisies, financiële kosten, onroerende voorheffing, …) die terechtkomt op de 'huurrekening' van Wooncoop en 2) een component sparen die terechtkomt op de 'aandelenrekening' van Wooncoop. De component 'sparen' wordt kleiner naargelang een bewoner ingetekend heeft op meer aandelen. Dit kleiner worden van deze component van de huurprijs, komt overeen met zo'n 4% op jaarbasis, berekend op het ingebrachte kapitaal.

Het beoogde rendement voor investeerders is 2%, te verkrijgen via dividend. Het idee achter de 2% is om het kapitaal waardevast te houden ten opzichte van de inflatie. Dit is substantieel hoger dan in Zürich om vennoten/investeerders te motiveren om in te tekenen.

Als reserveringsprovisie wordt er 1,66% (1/60) op 100% van de gebouwenwaarde genomen voor nieuwbouw, voor renovatie 2% (1/50), gelijklopend aan de afschrijvingsperiode. Dit ligt een beetje hoger dan het cijfervoorbeeld van Zürich.

In het algemeen zien we dat het model van Wooncoop – hoewel radicaal vernieuwend in Vlaanderen – een aantal principes van het individuele eigendomsmodel in Vlaanderen moet overnemen om banken en vennoten-investeerders te overtuigen. Op die manier is het, nog meer dan in Zürich, een hybride model tussen de klassieke huur- en koopmarkt:

- Een (door de banken verplichte) hogere kapitaalaflossing: hierdoor verlaagt de betaalbaarheid op korte termijn maar verhoogt de betaalbaarheid en de autonomie van de coöperatie op lange termijn.
- Een hoger rendement voor vennoten-investeerders op de inbreng in kapitaal: dit heeft een impact op de betaalbaarheid, want de enige inkomstenbron van de coöperatie zijn de huurgelden van de bewoners. Dit hoger rendement is noodzakelijk om het substantieel hogere (t.o.v. Zürich) minimum-percentage eigen kapitaal te kunnen verzamelen.
- Een zoektocht naar bijkomende incentives zoals het belonen van de kapitaalsinbreng door bewoners via de spaarcomponent in de woonbijdrage: dit verlaagt de betaalbaarheid op lange termijn maar vergroot substantieel de potentiële doelgroep.

Eigen kapitaal
Klassiek wordt in Vlaanderen geredeneerd dat een nieuw project tussen de 20% en 35% eigen kapitaal moet inbrengen om een bancaire lening te kunnen krijgen die aantoonbaar (via een businessplan en verhuurgaranties) terugbetaald moet kunnen worden. Indien de kredietnemer een financieel zeer interessant businessplan of andere garanties (zoals financieel gezonde andere projecten) kan inbrengen, kan hiervan afgeweken worden. Zoals de ervaring van Wooncoop toont, is het in Vlaanderen vandaag onwaarschijnlijk dat een project (zoals in Zürich) maar 6-10% eigen kapitaal moet opbrengen of dat een nieuwe wooncoöperatie een bulletkrediet of perpetuele obligatie (waarbij geen kapitaal wordt afgelost) zou krijgen. In Zwitserland is dit mogelijk door het vertrouwen in de opbrengsten, het vertrouwen in de waardevastheid van coöperatief vastgoed en (al dan niet) de garanties die historische wooncoöperaties kunnen inbrengen.

Wanneer een historische coöperatie eigen gronden heeft, kunnen die ingebracht worden. Maar de bank zal nog steeds extra inbrengen vragen om te delen in het risico van de gebouwen. Wanneer gewerkt wordt met een erfpacht, hoeft de grond niet betaald te worden maar kan deze uiteraard ook niet ingebracht worden als eigen middelen.

De hoeveelheid eigen kapitaal heeft ook een invloed op de (kortetermijn-)betaalbaarheid van het project. Hoe meer eigen kapitaal er ingebracht wordt, hoe minder geld er geleend moet worden en hoe lager de maandelijkse aflossing is (kapitaalsaflossing + rente) die een grote impact heeft op de doorgerekende huur. Uiteraard is dit afhankelijk van het rendement dat op het eigen kapitaal uitbetaald wordt. Aangezien dit in de referentieprojecten (zeer) laag is én omdat er ook geen kapitaalaflossing nodig is, zorgt een grotere hoeveelheid eigen kapitaal doorgaans voor een goedkopere huur. Zoals eerder aangegeven, brengt die kapitaalaflossing de coöperatie wel in de positie om later terug geld te lenen voor renovatiewerken. Indien er een beperkte kapitaalaflossing is, moet dit gecompenseerd worden door een reservefonds.

Zoals eerder benoemd, zorgt een coöperatieve juridische structuur niet automatisch voor meer betaalbaar wonen op korte termijn. Wanneer alle bewoners-vennoten samen 1/3 van het eigen kapitaal moeten inbrengen is dat vergelijkbaar met de eigen inbreng voor de aankoop van een eigen woning. Omdat x aantal bewoners samen x aantal woningen kopen, blijft het noodzakelijke eigen vermogen per woning en dus per persoon hetzelfde als bij een individuele aankoop. Wanneer een wooncoöperatie onder andere net mikt op een doelgroep die dat niet kan, vormt dit een bedreiging voor de bereikbaarheid en betaalbaarheid van het project. Bij Wooncoop wordt dit ondervangen doordat de juridische entiteit toelaat om (1) sympathisanten of investeerders mee te laten investeren en (2) om kapitaalkrachtigere bewoners meer te laten investeren. Daarnaast zal dus maximaal gebruik moeten gemaakt worden van de instrumenten die beschreven staan in het vorige hoofdstuk om die instap zo toegankelijk mogelijk te houden.

Toe- en uittreden in een coöperatie

Een CV heeft een sterk verenigingskarakter: iedereen die vennoot wil worden en die de verantwoordelijkheden van het vennoot-zijn wil dragen, kan vragen om toe te treden tot de coöperatie. De coöperatie zal al dan niet aan deze vraag voldoen. Weigert de coöperatie een toetreding (omdat de wooncoöperatie bv. geen nieuwe bewoners kan aannemen omdat alle woningen bewoond zijn), dan moet de coöperatie dit motiveren.
In een coöperatie "bestaan de aandelen alleen krachtens en in verbondenheid met het lidmaatschap". Op geen enkel moment is er een statutenwijziging nodig: noch voor het creëren van bijkomende aandelen, noch voor het schrappen van aandelen bij scheidende vennoten. Dit heeft tot het gevolg dat het aantal vennoten en de inbrengen in een CV variabel zijn.
De aandelen zijn een uiting van dit lidmaatschap. Ze ontstaan door de toetreding en ze verdwijnen door uittreding (van rechtswege of vrijwillig) of door uitsluiting. Het behoort tot de autonomie van de coöperatie om, net zoals de regels rond toetreding, ook de regels rond uittreding te bepalen. Voor langetermijninvesteringen zoals in wooncoöperaties zijn die in de praktijk vaak streng (bv. minimaal 5 jaar vennoot blijven) om het voortbestaan van de coöperatie te vrijwaren. Hier moet een evenwicht gezocht worden tussen het belang van de coöperatie en de attractiviteit om vennoten te kunnen werven. Zo heeft Wooncoop geen strenge regels rond uittreding omdat dit uiteraard een impact heeft op de (positieve) beslissing om in te stappen. Vandaag wordt de continuïteit van de vennootschap ook al voor een stuk gegarandeerd door de dubbele uitkeringstest (die de wetgever oplegt vooraleer een coöperatie uitkeringen kan doen aan haar vennoten.
Merk op dat de coöperatie zelf geen aandelen kan overnemen van een vennoot: een CV kan geen eigen aandelen inkopen!

Kapitaal ophalen en prospectuswetgeving
Met betrekking tot het opmaken van een prospectus geldt de volgende regeling (zie https://www.cera.coop/nl/Cooperaties/Nieuws/2018/20181004-wijziging-prospectus-wet):

- Voor zover de coöperatie zich richt tot minder dan 150 personen is de prospectuswetgeving niet van toepassing.
- Voor zover de coöperatie minder dan 500.000 euro zou ophalen (per twaalf maanden) waarbij elke vennoot slechts mag intekenen op maximaal 5000 euro, gelden de bepalingen van de prospectuswetgeving niet. Natuurlijk bezorg je je toekomstige vennoten correcte, volledige en relevante informatie zodat ze met kennis van zaken kunnen beslissen om in te tekenen.
- Voor elke andere aanbieding kleiner dan 5 miljoen euro (per twaalf maanden), moet er geen prospectus (meer) worden opgemaakt, wel een gereglementeerde informatienota die zal worden gepubliceerd op de website van FSMA.

Rendement
Het is belangrijk om te begrijpen dat een klassieke vastgoedinvestering twee soorten van rendement heeft: de financiële inkomsten (min de kosten) van het gebruik van het pand en de mogelijke waardestijging (of -daling) van het pand.

Indien de coöperatie voor de NRC erkend is, (en dat zal hoogstwaarschijnlijk een van de voorwaarden zijn om van bepaalde voordelen te genieten, zoals een betaalbare erfpacht op de grond), wordt het jaarlijkse dividend beperkt tot maximaal 6%, wat nog steeds een (zeer) hoog rendement is. In de praktijk beslist de algemene vergadering jaarlijks hoe het resultaat bestemd wordt. Dit resultaat zal beïnvloed worden door de missie en de finaliteit van de coöperatie. Hoewel een (erkende) coöperatie in theorie ook een meerwaarde op de aandelen kan uitkeren bij uittreding, wordt dit in de praktijk in Zürich niet gedaan. Dit heeft te maken met het gegeven dat coöperaties er vaak voorkiezen om meerwaardes in de coöperatie te houden, om de coninuïteit op de lange termijn te garanderen en om de instap voor nieuwe vennoten betaalbaar te houden. Merk ook op dat meerwaardes van gebouwen pas kunnen gerealiseerd worden bij een effectieve verkoop van het vastgoed.

Merk op dat coöperatief wonen nog andere voordelen heeft dan het potentiële realiseren van betaalbaar wonen, zoals bijvoorbeeld het collectief bouwen en beheren van vastgoed op grote(re) schaal. Het is dus perfect mogelijk en legitiem om niet in te zetten op betaalbaarheid en om te kiezen voor hogere rendementen. De vraag blijft is in dat geval welke samenwerkingen mogelijk zijn met overheden. De afspraken hierover, zoals geplafonneerde rendementen, kunnen eventueel contractueel opgenomen worden in de overeenkomsten over (bv.) de grondrechten en kunnen statutair verankerd worden in de coöperatie.

Voor ontvangen dividenden geldt dat natuurlijke personen de ingehouden roerende voorheffing van 30% via de aangifte in hun personenbelasting kunnen verrekenen met de verschuldigde personenbelasting. Dit kan een jaarlijks belastingvoordeel opleveren van 240 euro (aanslagjaar 2020) per belastingplichtige.

Externe inbreng
Voor startende coöperaties (zoals Kalkbreite in Zürich of Wooncoop in Vlaanderen) is het voor de betaalbaarheid op korte termijn én de haalbaarheid van het project vaak belangrijk om externe financiële middelen te vinden. Dit kan nodig zijn:

- om de opstartkosten in de beginfase te dragen wanneer nog niet genoeg bewoners/vennoten gevonden zijn;
- om de instapkost van de bewoners/vennoten te beperken;
- om een bank te overtuigen het project mee te financieren;
- om de bankaflossing te beperken.

Deze externe inbreng kan zowel gaan om (achtergestelde) leningen als om de aankoop van aandelen. In Zürich bestaat een traditie van participatie van lokale overheden, pensioenfondsen, andere coöperaties, … die een cruciale bijdrage leveren voor de financiële haalbaarheid van het project.

Voor de Vlaamse context zijn bijkomend onderzoek en pilootprojecten nodig om de mogelijkheden te onderzoeken van diverse potentiële stake- en shareholders.

- Particuliere investeerders zoals dat nu al gebeurt in Vlaanderen en Zürich.
- De mogelijkheid van het aanwenden van (eigen) pensioenfondsen door bewoners of investeerders moet onderzocht worden in de Vlaamse context.
- Steden en gemeenten of hun autonome ontwikkelingsbedrijven die een (langetermijn-) belang hebben in de creatie van een kwalitatief blijvend betaalbaar woonaanbod.
- Historisch zien we dat veel coöperaties ook opgestart zijn door middenveldorganisaties met langetermijnvisies zoals vakbonden, sociale organisaties, …
- De bovenlokale overheid die een (langetermijn-) belang heeft in de creatie van een kwalitatief blijvend betaalbaar woonaanbod. Door de verdeling van bevoegdheden ligt de focus hier voornamelijk op Vlaanderen, maar er kan evengoed onderzocht worden in hoeverre de federale overheid of Europa hierin kan participeren.
- Sociale huisvestingsmaatschappijen.
- Er kan onderzocht worden in hoeverre aannemers of ontwikkelaars geïnteresseerd zouden zijn om kapitaal in te brengen voor de (voor-)financiering.
- In Zürich zien we dat financiële middelen van bestaande coöperaties soms gebruikt worden voor de oprichting van nieuwe coöperaties, wat het belang onderstreept van de opbouw van een coöperatieve bouwcultuur (zie verder).

Het is ook mogelijk om bv. gronden of panden in te brengen in ruil voor aandelen. Op die manier wordt de kapitaalaflossing verminderd en verhoogt de betaalbaarheid op korte termijn.

Zoals eerder aangegeven gaat het hier over investeringen die terugbetaald kunnen worden, eventueel met een rendement. Een voorfinanciering om de opstart (tot aan de bewoning) mogelijk te maken kan binnen de 5 jaar terugbetaald worden. Een participatie om de instapkosten te beperken kan terugbetaald worden wanneer het project voldoende eigen kapitaal verzameld heeft via de kapitaalaflossing (eerder een termijn van 10-20 jaar). Het zou dus bijzonder interessant zijn om een rollend fonds op te richten dat het faciliteren van wooncoöperaties kan activeren.

Omdat de investering terugbetaald kan worden én omdat de opstart van een wooncoöperatie zo'n uitdaging is, kan er geëxperimenteerd worden met een dynamische opbouw en overdracht van de aandelen, waarbij een autonoom gemeentebedrijf of zelfs een ontwikkelaar of aannemer instaat voor het ontwikkelingsrisico en quasi 100% van de aandelen van de cv bezit om ze gradueel allemaal of gedeeltelijk over te dragen aan de nieuwe (bewoners)-vennoten. Zoals eerder besproken, kunnen deze partners ook kennis en toegang tot bv. andere financiële producten inbrengen (zoals bullet-leningen).

Bankfinanciering

Een belangrijke factor voor de haalbaarheid en betaalbaarheid van een vastgoedproject is het verkrijgen van een bankfinanciering. Zoals hierboven kort aangehaald, is de maximale quotiteit in Vlaanderen veel lager dan in Zürich of in vergelijking met een particulier project (standaard 20% voor particulieren versus 33% in het Wooncoop-model). Zoals eerder besproken, is het ook niet eenvoudig voor coöperatieve woonprojecten om andere financiële producten, zoals een bullet-lening, af te sluiten.

Het is belangrijk om een trackrecord op te bouwen van succesvolle referenties om de bekendheid met en het vertrouwen in coöperatief wonen van banken te versterken. Daarnaast kan nagedacht worden over de oprichting van een kwaliteitslabel door het inbouwen van onafhankelijke audits op coöperatieve woonprojecten. Naast de maximale quotiteit, die vooral een impact heeft op de haalbaarheid, heeft de rente een grote impact op de betaalbaarheid. Omdat de rente historisch laag staat, is er een dubbel momentum om aan de slag te gaan met coöperatief wonen. Enerzijds zorgt de lage rente voor een lagere huur, anderzijds zorgt de lage rente op de spaarboekjes er voor dat investeren in een coöperatief woonproject met beperkte rendementen opeens financieel interessant wordt.

Ten slotte heeft de duurtijd van de lening een grote impact op de betaalbaarheid op korte termijn. De strategie van een langere looptijd is een andere variant op de uitgestelde kapitaalaflossing (erfpacht, meer eigen kapitaal, bullet-leningen, …) met voor- en nadelen op korte en lange termijn. Het voorbeeld van de langere terugbetalingstijd (bv. 20 versus 30 jaar) is een goed voorbeeld om deze strategie te duiden, omdat ze bij de meeste mensen gekend is: je kan je mensualiteit drastisch (ongeveer -25%) laten dalen door een lening van 30 jaar aan te gaan t.o.v. een lening van 20 jaar, maar je betaalt in het totaal wel veel meer interesten (ongeveer +50%). Als het dus niet moet, doe je het beter niet.

Fiscaliteit

Ook de fiscaliteit heeft een impact op de haalbaarheid en betaalbaarheid van een coöperatief woonproject. Deze publicatie heeft op dit moment niet de ambitie om dit onderwerp in de diepte uit te werken.

Hoewel de rente op de spaarboekjes laag staat, slaagden private equity investeerders er in het topjaar 2019 gemakkelijk in om 10% jaarlijks rendement te realiseren. Het is dus zeker niet correct om aan te nemen dat een beperkt rendement van 1%-2% massaal investeerders zal aantrekken. Institutionele beleggers hebben vaak financieel betere opties, al toont de beurscrash door het coronavirus ook de fragiliteit van dit systeem aan en kunnen er ethische vragen gesteld worden bij de manier waarop deze rendementen gehaald worden. Bij de gewone spaarder spelen verschillende andere motieven mee (die verder onderzocht moeten worden) om de stap niet te wagen.

De huidige rente heeft als potentieel nadeel dat de rente moeilijk nog lager kan. Het is dus belangrijk om een model op te bouwen dat in de toekomst, bij hogere rentes, overeind blijft. In de eerste plaats door de rentes vast te leggen en kritisch te zijn voor de strategie van beperkte kapitaalaflossingen die weliswaar op korte termijn voor meer betaalbaarheid zorgen, maar potentieel op termijn wel voor een hogere (rente-) last kan zorgen indien de rentes variabel zijn.

Conclusie

Zowel in het deel 'Projectkost en betaalbaarheid' als in het deel 'Projectfinanciering en betaalbaarheid' kwamen verschillende varianten voor van de strategie om de betaalbaarheid op korte termijn te verhogen: fiscale vastgoedvoordelen (zoals de renovatiepremie) die wel beschikbaar zijn voor particuliere eigenaars maar niet voor wooncoöperaties. Eens deze in kaart gebracht zijn, kan er onderzocht worden onder welke voorwaarden (erkende coöperaties, beperkte rendementen, …) deze fiscale voordelen ook toegekend kunnen worden aan wooncoöperaties.

De belangrijkste fiscale maatregel die in het nadeel speelde van het coöperatieve wonen in vergelijking met de naakte eigendom van een woning was de woonbonus. Deze zorgde (voor een samenwonend koppel) voor een belastingvoordeel tot ongeveer 2000 euro netto per jaar. De afschaffing van de woonbonus vanaf 1 januari 2020 neemt een belangrijke fiscale ongelijkheid weg voor coöperatieve woonvormen.

Verder worden wooncoöperaties op dezelfde manier belast als andere Belgische vennootschappen.
Vaak is het coöperatieve woonmodel gebaseerd op de combinatie van een aantal elementen:

- een erfpacht nemen op een grond of een pand
- een bulletlening of een perpetuele obligatie (een deel dat nooit terugbetaald wordt, enkele de rente)
- een langere looptijd van de lening
- extra eigen kapitaal voorzien.

Dit is een zeer effectieve strategie om de betaalbaarheid op korte termijn te verhogen. Tegelijk is er ook een ondergrens aan deze strategie: er moet jaarlijks genoeg geld opzijgezet worden (via kapitaalaflossing of via een
reservefonds) om het gebouw op een duurzame manier te kunnen blijven gebruiken en te onderhouden. Wanneer een gebouw bv. met 100% eigen kapitaal gefinancierd wordt, lijkt het misschien aantrekkelijk om enkel het (beperkte) rendement op de aandelen te moeten betalen, maar dan
wordt er geen geld gespaard voor het onderhoud van het gebouw. Deze ondergrens kan in detail berekend worden door het gewogen gemiddelde te nemen van de afschrijvingen per gebouwdeel. Dit vormt een jaarlijks percentage op de waarde van het gebouw dat jaarlijks
gespaard moet worden via een kapitaalaflossing of reservefonds. In het rekenvoorbeeld van Zürich rekent men met 2,25%.
Wanneer de financieringskost (rente, canon, dividend) laag is, lijkt deze ondergrens een optimum voor de betaalbaarheid op korte en lange termijn.

BETAALBAARHEID OP KORTE EN LANGE TERMIJN

In het rekenvoorbeeld wordt de impact van diverse parameters op de betaalbaarheid op korte en lange termijn aangetoond. Het rekenmodel houdt enkele zeer grote vereenvoudigingen in. Zo worden er geen beheerskosten, eventuele makelaarskosten, ... in rekening gebracht. Het is niet de ambitie om in absolute getallen een mogelijke maandelijkse huurkost te berekenen. Het is wel de ambitie om de relatieve impact van verschillende keuzes (erfpacht, verbouwing, hoeveelheid eigen kapitaal, marge ontwikkelaar) zichtbaar te maken. Het rekenvoorbeeld toont dat er zowel op korte als op lange termijn een aanzienlijke verbetering van de betaalbaarheid mogelijk is, door een slimme combinatie van parameters. Variaties op de belangrijke parameters (percentage rente op lening, canon, dividend, …) hebben een belangrijke invloed op de keuze van een optimaal scenario.

De scenario's worden in de eerste plaats beoordeeld volgens hun maandelijkse last tijdens de eerste financieringsperiode. Het beperken van de kapitaalaflossing zorgt voor een aanzienlijke verhoging van de betaalbaarheid op korte termijn. Zoals aangegeven is er echter een ondergrens aan deze strategie. Indien ervanuit gegaan wordt dat het volledige gebouw elke 40 jaar volledig vernieuwd moet worden (de schilderwerken en keukens om de 10-15 jaar, ruwbouw na 60 jaar) dan moet er jaarlijks minimaal 2,5% (1/40) van de vernieuwingswaarde opzijgezet worden via de kapitaalaflossing of via een reservefonds (amortisatie). Daarom wordt er aanvullend berekend of er een reservefonds aangelegd moet worden, zowel tijdens als na de financieringsperiode.

Zoals hierboven aangegeven hebben de variaties op de belangrijke parameters (percentage rente op lening, canon, dividend, minimumpercentage eigen kapitaal, …) een belangrijke invloed op de keuze van een optimaal scenario. Zo lijkt een van de uitdagingen in Vlaanderen net dat veel woningen niet (gemiddeld) om de 40 jaar volledig vernieuwd worden en dus ook radicaal achterlopen op de huidige en toekomstige kwaliteits- en energienormen.

	Scenario 1 Individuele nieuwbouw van projectontwikkelaar:		Scenario 2 Groepswoning nieuwbouw zonder ontwikkelaar:		Scenario 3 Groepswoning aankoop grond en verbouwing casco	
Oppervlakte woning		100 m²		100 m²		100 m²
Grondprijs	550 €/m²	€ 55.000	€ 500 €/m²	€ 50.000	500 €/m²	€ 50.000
(Ver)Bouwkost opstallen	1375 €/m²	€ 137.500	€ 1.250	€ 125.000	750	€ 75.000
Kost ruwbouw					500 €/m²	€ 50.000
Erelonen (architect + pm + varia)	15%	€ 20.625	15%	€ 18.750	15%	€ 11.250
Marge ontwikkelaar	15%	€ 31.969		€ 0		€ 0
Varia kosten	5%	€ 6.875	forfait	€ 6.875	forfait	€ 6.875
Btw verbouwing	21%	€ 52.913	21%	€ 31.631	6%	€ 4.500
Btw erelonen en kosten					21%	€ 3.806
Registratierechten (aankoopgrond of registratie erfpacht)			10%	€ 5.000	10%	€ 10.000
Totaal incl kosten		**€ 304.882**		**€ 237.256**		**€ 211.431**
Ingebracht kapitaal	20%	€ 60.976	20%	€ 47.451	20%	€ 42.286
Af te lossen kapitaal	80%	€ 243.906	80%	€ 189.805	80%	€ 169.145
Rente lening	2%		2%		2%	
Maandrente lening	0,17%		0,17%		0,17%	
Aflossingstermijn	20 jaar		20 jaar		20 jaar	
Jaarlijkse canon	2%				2%	
Jaarlijks dividend op ingebracht kapitaal	2%	€ 1.220	2%	€ 949	2%	€ 846
Maandelijkse aflossing lening		€ 1.233,88		€ 960,19		€ 855,68
Maandelijkse bijdrage canon						
Maandelijkse voorziening dividend op ingebracht kapitaal		€ 102		€ 79		€ 70
Maandelijkse last eerste afbetalingsperiode		**€ 1.336**		**€ 1.039**		**€ 926**
Controle duurzame toekomst (amortisatie + reserverfonds = min 2,5%)						
Heropbouwkost opstallen		€ 249.882		€ 151.431		€ 151.431
Jaarlijkse kapitaalsaflossing		€ 12.195		€ 9.490		€ 8.457
Amortisatie		4,88%		6,27%		5,58%
Verplichte opbouw reservefonds tijdens eerste afbetalingsperiode		0,00%		0,00%		0,00%
Extra maandelijkse last reservefonds tijdens afbetaling lening		€ 0,00		€ 0,00		€ 0,00
Verplichte opbouw reservefonds na eerste afbetalingsperiode		0,12%		0,00%		0,00%
Extra maandelijkse last reservefonds na afbetaling lening		€ 24,90		€ 0,00		€ 0,00
Totale maandelijkse last eerste afbetalingsperiode		€ 1.336		€ 1.039		€ 926
Totale kost na eerste afbetalingsperiode		€ 320.521,43		€ 249.426,55		€ 222.276,83
Totale kost na 40 jaar		**€ 350.888**		**€ 268.407**		**€ 239.191**

Scenario 4 **Groepswoning nieuwbouw grond in erfpacht**	
	100 m²
€ 500 €/m²	€ 0
€ 1.250	€ 125.000
15%	€ 18.750
	€ 0
forfait	€ 6.875
21%	€ 31.631
2%	€ 1.000
	€ 183.256
20%	€ 36.651
80%	€ 146.605
2%	
0,17%	
20 jaar	
2%	€ 1.000
2%	€ 733
	€ 741,65
	€ 83
	€ 61
	€ 886
	€ 151.431
	€ 7.330
	4,84%
	0,00%
	€ 0,00
	0,16%
	€ 20,11
	€ 886
	€ 212.656,56
	€ 252.143

Scenario 5 **Groepswoning nieuwbouw grond in erfpacht afbetaling op 30 jaar**	
	100 m²
€ 500 €/m²	€ 0
€ 1.250	€ 125.000
15%	€ 18.750
	€ 0
forfait	€ 6.875
21%	€ 31.631
2%	€ 1.000
	€ 183.256
20%	€ 36.651
80%	€ 146.605
2%	
0,17%	
30 jaar	
2%	€ 1.000
2%	€ 733
	€ 541,88
	€ 83
	€ 61
	€ 686
	€ 151.431
	€ 4.887
	3,23%
	0,00%
	€ 0,00
	0,32%
	€ 40,22
	€ 686
	€ 247.067,78
	€ 269.224

Scenario 6 **Groepswoning grond en casco in erfpacht en verdubbeling eigen kapitaal**	
	100 m²
€ 500 €/m²	€ 0
750	€ 75.000
500 €/m²	€ 0
15%	€ 11.250
	€ 0
forfait	€ 6.875
6%	€ 4.500
21%	€ 3.806
2%	€ 2.000
	€ 103.431
40%	€ 41.373
60%	€ 62.059
2%	
0,17%	
20 jaar	
2%	€ 2.000
2%	€ 827
	€ 313,94
	€ 167
	€ 69
	€ 550
	€ 151.431
	€ 3.103
	2,05%
	0,45%
	€ 56,90
	2,50%
	€ 315,48
	€ 606
	€ 145.552,64
	€ 277.817

Scenario 7 **Groepswoning nieuwbouw, aankoop, 60% eigen kapitaal of bulletkrediet**	
	100 m²
€ 500 €/m²	€ 50.000
€ 1.250	€ 125.000
15%	€ 18.750
	€ 0
forfait	€ 6.875
21%	€ 31.631
10%	€ 5.000
	€ 237.256
60%	€ 142.354
40%	€ 94.903
2%	
0,17%	
20 jaar	
2%	€ 2.847
	€ 480,10
	€ 237
	€ 717
	€ 151.431
	€ 4.745
	3,13%
	0,00%
	€ 0,00
	1,87%
	€ 235,54
	€ 717
	€ 172.164,52
	€ 285.635

Scenario 8 **Groepswoning nieuwbouw, aankoop, 100% eigen kapitaal.**	
	100 m²
€ 500 €/m²	€ 50.000
€ 1.250	€ 125.000
15%	€ 18.750
	€ 0
forfait	€ 6.875
21%	€ 31.631
10%	€ 5.000
	€ 237.256
100%	€ 237.256
0%	€ 0
2%	
0,17%	
20 jaar	
2%	€ 4.745
	€ 0,00
	€ 395
	€ 395
	€ 151.431
	€ 0
	0,00%
	2,50%
	€ 315,48
	2,50%
	€ 315,48
	€ 711
	€ 170.618,13
	€ 341.236

Boudet, D. (ed.) (2017). New housing in Zürich: Typologies for a changing society. Zurich, Switserland: Park Books[25].

4.2 PROGRAMMA

Zoals eerder aangegeven hoeft een coöperatieve woonvorm niet noodzakelijk gemeenschappelijke ruimten te bevatten. De coöperatieve woonvorm, zonder gemeenschappelijke delen, als alternatief voor een klassieke VME, kan nog steeds substantiële voordelen bieden op het gebied van betaalbaarheid, duurzaam beheer, … Het is dan ook belangrijk om duidelijk het verschil te zien tussen coöperatief wonen en vormen van co-wonen die we vandaag in Vlaanderen kennen. In Zürich bestaan dan ook verschillende (historisch en nieuwe) voorbeelden van coöperatieve woonprojecten die op een gemeenschappelijke fietsenparking en waslokaal na, geen ruimten delen. Het delen van ruimten wordt in de eerste plaats in pragmatische, alledaags dingen gezocht, waarbij het delen van ruimte voor efficiënte winsten zorgt, zonder dat hier een speciaal samenwoonmodel aan gekoppeld wordt. Het uitgangspunt van coöperatief wonen gaat dus vooral over medezeggenschap in een collectief, duurzaam vastgoedproject, waar actief samen wonen kan, maar zeker niet altijd niet hoeft.

Langs de andere kant tonen de lokale en internationale voorbeelden dat het samenwonen en het delen van ruimtes voor veel bewoners van coöperatieve woonprojecten wel degelijk een belangrijke motivatie is om voor coöperatief wonen te kiezen.

Omdat coöperatieve woonvormen bij uitstek geschikt zijn om ruimten te delen of diverse programma's te combineren én omdat dit een belangrijke motivatie blijkt voor minstens een deel van het doelpubliek, wordt dit wel benoemd als een kritische succesfactor die verder onderzocht moet worden. Sterker nog, indien we specifiek voor de Vlaamse context verwachten dat het creëren van een substantieel betaalbaarheidsvoordeel op korte termijn niet eenvoudig te realiseren zal zijn, dan kan het realiseren van andere voordelen via een gemengd programma (zorg, ontmoeting, ontspanning, …) een belangrijke (noodzakelijke) troef zijn om coöperatief wonen aantrekkelijk te maken en de potentiële doelgroep te vergroten.

Intern delen van ruimten

In de voorbeelden van Zürich werden voornamelijk de volgende ruimten gedeeld, in volgorde van 'vaak voorkomend' naar 'eerder uitzonderlijk':

- Fietsen of autoparking. Zoals eerder aangegeven slagen woningcoöperaties in Zürich erin om het aantal autoparkings zeer sterk te reduceren in functie van de betaalbaarheid en ecologische ambities. Fietsenstallingen worden maximaal collectief ingericht.
- Berging (voor de grasmaaier, fietspomp, gereedschappen…).
- Een was- en droogruimte. Iedereen heeft deze functie nodig en door het gemeenschappelijk te maken, kunnen meer professionele toestellen voorzien worden en kunnen mensen verschillende machines tegelijk laten wassen/drogen.
- Buitenruimte. De meeste projecten hebben, naast private terrassen of tuinen, een gemeenschappelijke buitenruimte zoals een BBQ, speeltuigen, een moestuin, enzovoort. In Zürich worden, onder andere door de zeer hoge grondprijzen, ook regelmatig dakterrassen gebruikt als collectieve ruimten.
- Multifunctionele kleinere ruimtes voor alledaagse activiteiten (speelhoek, hobbykamer, …).
- Een grotere gemeenschappelijke leefruimte.
- Een gemeenschappelijke keuken en eetruimte (zelden zodanig groot dat alle bewoners samen kunnen eten).
- Gemeenschappelijke extra slaapkamers die zowel gebruikt kunnen worden voor logies van bewoners als externe gasten. Dit zorgt er o.a. voor dat de privatieve delen compacter kunnen.
- Een zorgkamer.
- Vergader- of werkruimtes.
- Een bibliotheek of leeshoek.
- Een gemeenschappelijk onthaal (de bemanning is kostelijk).
- Specifieke ruimtes zoals een yogastudio, sauna, …

In de grote coöperatieve projecten zoals Kalkbreite (waar nochtans veel programma's gedeeld worden) blijft dit onder de 2% van de netto m². Voor toegang tot sommige ruimten moet ook apart bijbetaald worden (bv. de sauna).

Integreren van publiek toegankelijke ruimten
In veel Vlaamse stadsontwikkelingsprojecten zien we dat projectontwikkelaars snel geneigd zijn om te kiezen voor monofunctionele woonprojecten omdat de complexiteit van gemengde programma's, de onvoorspelbare ruimtenoden van niet-residentiele programma's en de lagere inkomsten voor meer financieel risico zorgen. Dit is een grote frustratie van beleidsmakers, omdat het de stedelijkheid (diversiteit van programma's die aansluiten op de publieke ruimte) onder druk zet. Omdat voor de bewoners van een coöperatief project de lokale woonkwaliteit primeert bovenop de financiële winst, dragen deze projecten de potentie in zich om op een andere manier 'stad te maken'. Dit kan zowel gaan over de (verplichte) integratie van publieke voorzieningen zoals buurthuizen, crèches, bibliotheken, … als over de integratie van niet-residentiele programma's, (vb. horeca, kantoren, ateliers of, zoals in Kalkbreite, zelfs een cinema of tramstelplaats. Sommige van de (intern) gedeelde programma's kunnen ook publiek toegankelijk gemaakt worden, zoals de gedeelde extra slaapkamers als hotelkamers, het dakpaviljoen als feestzaaltje of vergaderplek.

De gebruikers van deze niet-residentiële programma's kunnen op dezelfde manier vennoot worden van het geheel. Maar het vergrootte financiële risico van de integratie van niet-residentiele programma's (zoals in extremis een cinema) vraagt om aangepaste afspraken rond de verdeling van de investeringen, lang lopende contracten, een extra marge op de 'kostendekkende huur' voor verhoogde risico op leegstand enzovoort.

In Zürich legde de stad als voorwaarde voor een betaalbare lease van de grond aan de coöperatie op dat 1% van de vloeroppervlakte gratis aan de stad ter beschikking gesteld moest worden om er buurtfuncties in te voorzien.

4.3 SCHAAL

Ook de schaal van een coöperatief woonproject is een kritische succesfactor. Hoewel kleine coöperatieve projecten zeker even waardevol zijn, geloven we dat het (letterlijke) opschalen van de coöperatieve projecten enkele belangrijke en inherent aan de coöperatieve woonvorm verbonden opportuniteiten kan waarmaken en enkele uitdagingen omzeilen. Het bouwen van wooncoöperaties op grote schaal (meer dan 50 units) zal tegelijkertijd ook een van de grootste uitdagingen zijn.

Woonmobiliteit
Eerder in de publicatie wordt de hoge woonmobiliteit (de mogelijkheid om zonder kosten binnen de coöperatie van woningtypologie te veranderen volgens de actuele noden van de gezinssituatie) als een belangrijke troef benoemd. Dit zorgt bv. voor een langdurige lokale verankering als bewoner, een betaalbare verhuis naar een meer geschikte typologie, … Om dit mogelijk te maken heeft een woningcoöperatie uiteraard een bepaalde schaal nodig. Dit kan zowel door projecten van een grote schaal te bouwen of door meerdere projecten binnen 1 coöperatie te voorzien. In een ideaal geval wordt op beide pistes ingezet. Het kan bovendien interessant zijn om te experimenteren met diverse projecten op diverse locaties (centrum/stadsrand/buitengebied) binnen één coöperatie.

Betaalbaarheid en duurzaam beheer
Zoals hierboven aangegeven, heeft de schaal ook een impact op de betaalbaarheid van het vastgoedproject en het vastgoedbeheer. Dit heeft dan weer een positieve impact op de ontzorging van het vastgoedbeheer en de mogelijkheid om duurzame collectieve systemen (verwarming, …) of acties te organiseren (extra isoleren, …).

Stedenbouwkundige uitdagingen
Onze stedenbouwkundige uitdagingen vragen collectieve oplossingen en zorgen in de praktijk voor projecten van een grote schaal en complexiteit die quasi uitsluitend door (commerciële) projectontwikkelaars gebouwd kunnen worden. Klassieke cohousingprojecten vertrekken vanuit het samenwoonmodel en hanteren vaak een plafond van 20 tot 30 woningen, wat gezien wordt als het maximale aantal huishoudens dat in een gemeenschap harmonieus kan samenwonen. Hierdoor vormen cohousingprojecten van die (kleinere) schaal geen alternatief voor de vaak veel grotere vastgoedprojecten (> 50 wooneenheden) in stadsontwikkelingsprojecten. Wanneer wooncoöperaties op een grote schaal kunnen bouwen, vormen zij een (welgekomen) nieuw stedenbouwkundig instrument om meer duurzame steden te bouwen.

Gemengd programma
Zoals hierboven besproken, dragen coöperatieve woonprojecten de potentie in zich om op een andere manier 'stad te maken' door de integratie van gemengde programma's, semipublieke ruimtes, collectieve ruimtes, … Om deze meerwaarde voor bewoners, beleidsmakers en de buurt te realiseren, is een bepaalde schaal noodzakelijk.

Risicospreiding
Een wooncoöperatie met verschillende woonprojecten in verschillende fasen zorgt voor een risicospreiding van de vennoten.

4.4 JURIDISCH & OPERATIONEEL MODEL

Juridische structuur
Qua juridische structuur is de coöperatieve vennootschap zeer geschikt om een coöperatief woonproject te bouwen en te beheren. Bij een 'klassiek' cohousingproject dat kiest voor een VME, wordt – bij gebrek aan een juiste juridische structuur- meestal gewerkt met minstens 3 juridische entiteiten:

- Eerst wordt een vzw opgericht om de groep te verenigen in de opstartfase (groepsvorming, ondertekening compromis en verkoop, aanstellen architect, indienen omgevingsaanvraag). Deze vzw kan blijven bestaan voor de verdere organisatie van het sociale leven in de cohousing.
- Daarna wordt een burgerlijke maatschap opgericht voor de bouwfase.
- Ten slotte wordt een VME opgericht voor het (vastgoed)beheer vanaf de voorlopige oplevering. De oprichting van de VME kan gebeuren bij goedkeuring van de bouwaanvraag wanneer de 1000-sten bekend zijn.

De cv heeft als grote voordeel dat zij gebruikt kan worden voor al deze verschillende fasen. Uiteraard is het resultaat ook anders omdat men in een coöperatie vennoot is van het geheel in plaats van eigenaar van een woning en mede-eigenaar van de gemeenschappelijke delen. Dit heeft als belangrijke consequentie ook dat je als vennoot/bewoner altijd deelt in het risico van de gehele coöperatie die, in het meeste extreme geval, ook failliet kan gaan. Het is aan de coöperatie om genoeg veiligheidsmarges in te bouwen en aan de vennoot om voldoende controle uit te oefenen om dit te vermijden.

Ook de administratieve en financiële kost van de oprichting en het beheer is anders (notaris, minimaal eigen kapitaal, boekhouding, …). Deze publicatie heeft niet als ambitie om een volledig draaiboek te maken voor de oprichting van een coöperatieve vennootschap. Hiervoor bestaan verschillende informatiebronnen (zie achteraan deze publicatie). Specifiek voor coöperatieve woonprojecten zou het wel handig zijn om templates voor statuten, interne reglement, huurovereenkomsten, … te centraliseren in een centraal kenniscentrum zoals in Zürich het Büro für Wohnbauförderung.

Zoals in het vorige punt aangegeven, kan het interessant zijn om met 1 juridische structuur (1 woningcoöperatie) verschillende projecten uit te voeren. Dit zorgt voor een schaalvoordeel en een risicospreiding.

Net zoals de juridische structuur op zich geen antwoord biedt op uitdagingen, is het nuttig om te melden dat de juridische structuur ook geen stedenbouwkundige voordelen oplevert. Zo zorgt een coöperatieve juridische structuur er op zichzelf niet voor dat een woonproject bv. in een zone voor gemeenschapsvoorzieningen gebouwd zou mogen worden (blauwe zone gewestplan).

Operationeel model ontwikkelingsfase
Het model van inspraak in de ontwikkelingsfase is anders dan de ontwikkelingstrajecten van cohousingprojecten. Vanuit de wooncoöperatie wordt meestal een mandaat gegeven aan een beperkt aantal (interne of externe) professionals om als gedelegeerd bouwheer de ontwikkeling van het project te coördineren. In tegenstelling tot veel Vlaamse cohousingprojecten, waar de bewoners een aanzienlijke rol op zich nemen in de coördinatie van het vastgoedproject, is de inspraak in de architectuur vaak eerder beperkt. Er kan vroeg in het traject o.a. gewerkt worden met 'echokamers' die ervoor moeten zorgen dat er een (door bewoners) gedragen projectdefinitie opgemaakt wordt. Zoals eerder besproken, is de coöperatie ook verantwoordelijk tot en met de afwerking (vloeren, keukens, …) van het bouwproject en zal hier minder ruimte zijn voor keuzes op maat van bewoners. Om het samen te vatten met een advies van een van de experts uit Zürich: "Don't discuss colors or materials...".

Operationeel model bewoningsfase
Het operationele model van een wooncoöperatie is cruciaal om de doelstellingen en duurzaamheid van een wooncoöperatie te bewaken, overeenkomstig de wet. Gebaseerd op het Belgische Wetboek van Vennootschappen en Verenigingen en praktijkbezoeken in Zürich, bespreken we de belangrijkste punten van de dagelijkse interne organisatie van een wooncoöperatie. Twee elementen moeten hierbij duidelijk zijn. Het juridische kader van de coöperatieve vennootschap is een belangrijke basis voor het garanderen van een goed bestuur. Aan de ene kant geeft het de nodige ruimte om

de organisatiestructuur en de governance van een wooncoöperatie aan te passen aan de wensen van haar vennoten. Deze flexibiliteit toont dat de wooncoöperatie verre van gelijk staat aan een 'commune' of 'woongemeenschap' en kan participatie en overleg dus op maat ingevuld worden. Daarnaast is de verdere invulling van dit juridische kader cruciaal om de werking en doelstellingen van een coöperatie te stroomlijnen.

Richting
Sturend voor het dagelijkse bestuur van een wooncoöperatie is de coöperatieve finaliteit en de waarden van de coöperatieve vennootschap. Deze worden beschreven in de statuten en, in voorkomend geval, aangevuld met een meer uitvoerige toelichting in een intern reglement of een ander document.

Bestuur
De wooncoöperatie wordt bestuurd door een Raad van Bestuur, bestaande uit bestuurders die een college vormen, en die natuurlijke of rechtspersonen zijn. De bestuurders worden door de Algemene Vergadering van vennoten benoemd voor een bepaalde of onbepaalde termijn. Bestuurders kunnen ook statutair worden benoemd. Elke bestuurder is bevoegd om alle handelingen te verrichten die nodig of dienstig zijn tot verwezenlijking van het voorwerp van de wooncoöperatie, tenzij die waarvoor volgens de wet de Algemene Vergadering bevoegd is.

Dagelijks bestuur
De Raad van Bestuur van een wooncoöperatie kan het dagelijkse bestuur van de vennootschap, alsook de vertegenwoordiging van de vennootschap wat dat bestuur aangaat, opdragen aan een of meer personen, die elk alleen, gezamenlijk of als college optreden. Hun benoeming, ontslag en bevoegdheid worden geregeld door de statuten. De Raad van Bestuur die het orgaan van dagelijks bestuur heeft aangesteld, is belast met het toezicht op dit orgaan. Het dagelijkse bestuur omvat zowel de handelingen en de beslissingen die niet verder reiken dan de behoeften van het dagelijkse leven van de vennootschap, als de handelingen en de beslissingen die, ofwel door hun minder belang dat ze vertonen ofwel door hun spoedeisende karakter, de tussenkomst van de Raad van Bestuur niet rechtvaardigen. Om de investeringsrelatie te realiseren, is het belangrijk dat het bestuur volledig of voor een significant deel uitmaakt van haar bewoners.

Algemene Vergadering
De Algemene Vergadering bestaat uit alle vennoten. De vennoten zijn in de eerste plaats bewoners, maar kan daarnaast aangevuld worden met personen die er niet wonen maar wel een aandeel kochten, alsook overheden die in ruil voor steunmaatregelen vennoot werden en deelnemen aan de Algemene Vergadering. In Zürich is er in ruil voor een erfpacht, lening, subsidie of belastingvoordeel, vaak een vertegenwoordiger van de stad op de Algemene Vergadering aanwezig, zonder dat deze daarom vennoot hoeft te zijn. Niet zelden heeft deze persoon financiële kennis van zaken en functioneert hij of zij dus als een 'gratis' consulent voor de wooncoöperatie en wordt een goede verstandhouding tussen gemeente en wooncoöperatie behouden. De statuten bepalen welke formaliteiten moeten worden vervuld om tot de Algemene Vergadering te worden toegelaten.

De statuten bepalen de regelmaat van de Algemene Vergadering van de wooncoöperatie, met een minimum van eenmaal per jaar. In deze Algemene Vergadering benoemen en kwijten de vennoten de bestuurders, spreken zich uit over de jaarrekening van het voorbije boekjaar, spreken ze zich uit over het voorbije en geplande beleid en stemmen over eventuele wijzigingen in de statuten of het intern reglement. Het kan aangewezen zijn dat een wooncoöperatie voorziet dat elke vennoot, ongeacht het aantal aandelen dat hij bezit, één stem heeft op de Algemene Vergadering. Statutenwijzigingen of andere cruciale beslissingen kunnen een quorum vragen om geldig te vergaderen en te besluiten, bijvoorbeeld dat er minstens een bepaald % van alle vennoten aanwezig of vertegenwoordigd is.

Participatie
Niet elke wooncoöperatie in Zürich kent een hoge opkomst voor haar Algemene Vergadering. Wel worden andere vormen van participatie geïnstalleerd. Zo leggen wooncoöperaties niet zelden fondsen aan die bewoners kunnen aanspreken om activiteiten te organiseren of materiaal aan te kopen om extra infrastructuur te voorzien, de inkomhal aan te kleden, een kunstproject op te zetten enzovoort.

Toewijzingscriteria
De toewijzing van woningen gebeurt in de eerste plaats op basis van twee voorwaarden: het beschikken van het minimale aantal aandelen om een woonrecht te bekomen en het niet hebben van schulden bij de coöperatie omwille van vorige huur.

Wanneer de vraag naar een woning binnen een wooncoöperatie groter zou zijn dan het aanbod, kan er een volgorde van toewijzing worden bepaald, die er bijvoorbeeld zo kan uitzien (IGEMO, 2014):

1. Doorstroom omwille van renovatie van het patrimonium.
2. Doorstroom omwille van niet-gepast wonen (rationele bezetting en eventuele specifieke woningaanpassingen)
3. Instroom bij inbreng patrimonium
4. Andere doorstroom
5. Instroom van kandidaat-huurders

Wooncoöperaties in Zürich zijn strenger en bewaken bijvoorbeeld ook een balans tussen de leeftijd van de kinderen om de druk op scholen in de wijk te controleren. Anderen voorzien een mix in inkomens, culturele achtergrond, gender enzovoort.

Financieel beheer
Elke coöperatie moet bij oprichting verplicht een financieel plan opmaken van minstens twee jaar. Voor een wooncoöperatie is een financieel plan over een periode van minstens 30 jaar onontbeerlijk. Dit vormt een belangrijke basis voor de financiële gezondheid van een wooncoöperatie in haar opstartfase. Daarnaast moet er nog steeds een actief financieel beleid worden gevoerd. In verschillende wooncoöperaties in Zürich wordt een bedrijfskostenfonds aangelegd van 3,25% van de bouwkost per jaar om onderhoud en personeel te dekken. Dit wordt geflankeerd met een renovatiefonds van 1% van de verzekerde waarde van het gebouw. We moedigen deze cultuur dan ook hier erg aan. Daarnaast dient een duidelijk beleid te worden opgemaakt voor de aanpak van wanbetaling.

Beheer
Het beheer van kleine coöperaties wordt doorgaans door haar bewoners zelf uitgevoerd. Zij worden hier al dan niet voor vergoed. Zo wordt bijvoorbeeld de balie en het hotel van de wooncoöperatie Kalkbreite in Zürich bemand door bewoners die hiervoor betaald worden. Grotere wooncoöperaties werven vaker personeel aan om de coöperatie te beheren.

Eenvormigheid geeft vertrouwen
Het is opvallend hoe gelijklopend de juridische en operationele systemen in Zürich zijn ondanks het feit dat de woningcoöperaties onderling sterk kunnen verschillen. Dit gaat zowel over de statuten als over de keuzes achter de waardebepaling van aandelen (per m²), aanleg hernieuwingsfondsen, … Dit is o.a. het gevolg van het feit dat de stad Zürich verschillende eisen oplegt aan wooncoöperaties wanneer zij het project ondersteunt via een terbeschikkingstelling van de grond, renteloze leningen, … Dit gaat zowel over maximale verhuurprijzen die geregeld worden via de 'Kostenmiete', controle van de boekhouding, … Hiervoor heeft de stad ook vertegenwoordigers in de coöperaties. Daarnaast heeft het ook te maken met een cultuur waar men verder bouwt op praktijken die als succesvol beschouwd worden.

In Vlaanderen zien we minder convergentie in de enkele prille experimenten. Dit is heel normaal in de initiatiefase, maar voor externe partners zoals overheden, banken, bewoners, … zou het een groot voordeel zijn indien er veel gelijkenissen zouden zijn tussen de verschillende coöperatieve woonvormen. Zo kan er meer vertrouwen groeien rond bepaalde uniforme modellen. Een succesvol project van de ene coöperatie kan namelijk enkel als referentie dienen voor de andere coöperatie in die mate dat de uitgangspunten gelijklopend zijn.

4.5 CULTUUR VAN COÖPERATIEF WONEN

De aanwezigheid van een meer dan 100 jaar oude cultuur van coöperatief wonen in Zürich heeft een enorme impact op de slaagkansen van een coöperatief project. Het proberen opbouwen van zo'n cultuur is dan ook de laatste kritische succesfactor.

Bekendheid en vertrouwen
Omdat coöperatieve woonprojecten zeer veel private, publieke en commerciële investeringen vragen, is het vertrouwen in de inhoudelijke en financiële toekomst cruciaal. Dit vertrouwen kan opgebouwd worden door de betrokkenheid van partners bij concrete projecten, maar ook door het breed verspreiden van opgebouwde kennis van projecten. Omdat het coöperatieve woonmodel zo radicaal enkele vastgeroeste principes, zoals eigendom en meerwaardecreatie op vastgoed, in vraag stelt, vormt het opbouwen van bekendheid en vertrouwen een extra uitdaging.

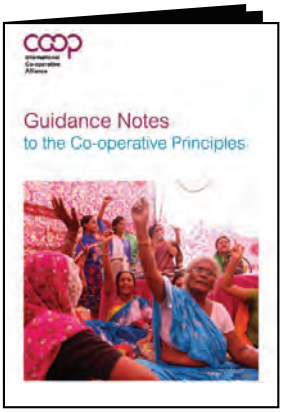
Daarnaast hebben coöperatieve woonprojecten de potentie om unieke maar onbekende samenwerkings-verbanden op te zetten tussen burgers, lokale overheden, sociale huisvestingsmaatschappijen, private investeerders ….

Bijkomend proberen coöperatieve woonprojecten aan veelzijdige meerwaardecreatie te doen, waarbij bijvoorbeeld financiële voordelen op lange termijn afgewogen moeten worden tegen sociale voordelen op korte termijn. Het zorgt ervoor dat stake- en shareholders bijna eerst de diverse voordelen moeten ervaren om ervoor te kunnen kiezen.

Kennisuitwisseling
In Zürich is de expertise om een coöperatief woonproject te ontwikkelen aanwezig bij meerdere personen binnen de verschillende coöperaties. Het was opvallend hoe diverse personen betrokken waren bij meerdere coöperaties (via adviesraden, opstartprocedures, …) en hoe kennis uitgewisseld wordt tussen de woon-initiatieven. Deze uitwisseling past weliswaar perfect binnen de coöperatieve geest, maar is eerder uitzonderlijk in de Vlaamse vastgoedwereld. Nochtans is ze – zeker in de beginfase - cruciaal om de slaagkansen van projecten te vergroten. De Belgische wooncoöperatie Wooncoop verricht op dit vlak uniek pionierswerk. Deze publicatie, de verschillende lerende netwerken, de bestaande pioniersprojecten, de call naar pilootprojecten, … willen daar allemaal toe bijdragen.

Beleidsopbouw
In Zürich weegt de coöperatieve beweging, onder andere via kenniscentra en koepelorganisaties van wooncoöperaties, zeer sterk op het beleid. Hierdoor kan de cultuur van coöperatief wonen zich steeds verder ontwikkelen en meegaan met de meest recente evoluties.

VERDER LEZEN



Guidance Notes to the Co-operative Principles. *International Cooperative Alliance (2015).*
Om wooncoöperaties te begrijpen of op te zetten is het belangrijk een goed begrip te ontwikkelen van het coöperatieve gedachtegoed, de bestaansredenen, de diverse vormen en de internationaal erkende principes. Deze publicatie van de grootste koepelorganisatie van coöperaties wereldwijd vormt daarbij nog steeds de belangrijkste referentie.

Deze Engelstalige publicatie is gratis te raadplegen op www.ica.coop.
Voor een verkorte Nederlandse versie en verdere toelichting, zie www.cera.coop.

New Housing in Zurich: Typologies for a Changing Society. *Boudet, M. (2017: park Books).*

Dit boek bespreekt zowel het model als zijn architecturale vertaling in Zwitserland. Enerzijds geven korte en geïllustreerde teksten van diverse pioniers en onderzoekers een inzicht in de introductie, evolutie, generaties, rollen van diverse spelers en huidige kansen en uitdagingen voor de wooncoöperatie in Zürich. Anderzijds toont het boek met diverse beelden en plannen hoe het coöperatieve model effectief vorm krijgt in de architectuur. Een ideale introductie voor zowel geïnteresseerden als professionals, architecten en beleidsmakers.

Profiles of a Movement: Co-operative Housing around the World. *ICA & Housing Europe (2012)*

Van Polen tot Pakistan, Zweden tot België, deze publicatie bespreekt de geschiedenis en huidige staat van coöperatief wonen in 22 landen over heel de wereld. Het geeft zowel burgers als beleidsmakers een belangrijk inzicht in de schaal van de woonvorm in de wereld alsook de diverse factoren die ervoor zorgen dat het woonmodel kan floreren als een derde weg naast kopen en huren.

De ontwikkeling van de tuinwijkgedachte in België. *Smets, M. (1977: Mardaga)*

Net zoals in vele andere landen werd coöperatief wonen in België geïntroduceerd als het onderliggende model van de tuinwijkgedachte. In dit boek traceert de oud-Vlaams Bouwmeester Marcel Smets de geschiedenis van beide ideeën die ooit een hoeksteen vormden voor de wederopbouw na Wereldoorlog I. Het boek wijst op de wortels van het coöperatieve woonmodel, de ambitie waarmee het model werd geïntroduceerd en bewijst dat we vandaag niet van een wit blad moeten starten.

De hybride Woningmarkt: Verenigt huur met eigendom. *Van Cleemput, P. & Somers, D. (2014: ASP).*

De studie bevat een grondige introductie in coöperatief of 'hybride' wonen. Meer specifiek bespreekt deze publicatie een rekenmodel dat werd ontwikkeld binnen de studie die aan de grond ligt van deze publicatie. Na een bespreking van de rol van huurders, de coöperatie en de overheid bevat de studie ook enkele aanbevelingen. In onze studie hebben we kunnen voortbouwen op hun resultaten.

Samenhuizen in een coöperatie. *Thion, P., Bosmans, P., Verhaeghe, K. (2017: Hogeschool Gent & Febecoop)*

Deze publicatie maakt deel uit van een reeks publicaties over cohousing, van de Hogeschool Gent. Deze publicatie gaat meer specifiek in op de juridische aspecten van coöperatief wonen alsook diverse technische zaken zoals risicoaansprakelijkheid, jaarrekeningen enzovoort.

Voor een webinar over deze publicatie zie: www.limburg.be/wooncooperatie
Voor internationale publicaties en tools zie www.housinginternational.coop
Meer info over wooncoöperaties in Vlaanderen: www.cera.coop/cooperatiefwonen

BRONNEN

1 Hollebecq, H. & Jacobs, L. (2019). De coöperatieve vennootschap: enkel voor de echte coöperaties? Accountancy & fiscaliteit, nr. 31, pp.1-8.

2 International Cooperative Alliance (2015). Guidance Notes to the Co-operative Principles. Geraadpleegd op 4 juni 2019, van https:// www.ica. coop/en/media/library/research-and-reviews/ guidance-notes-cooperative-principles.

3 Cera. (2020). Een voor de 'NRC-erkende coöperatie'. Geraadpleegd op 2 april, 2020, van https://www.cera.coop/nl/Cooperaties/Info-en-Onderzoek/Documentatie-Links-Onderzoek/2019/20190926_N_De-CV-enkel-voor-echte-coops

4 Dave Grace. (2014). Measuring the Size and Scope of the Cooperative Economy: Results of the 2014 Global Census on Co-operatives. Geraadpleegd op 2 maart 2019, van https:// www.un.org/esa/socdev/documents/2014/coopsegm/grace.pdf

5 EURICISE & International Cooperative Alliance. (2019). World Cooperative Monitor. Exploring the Cooperative Economy. Report 2019. Geraadpleegd op 4 februari, 2020, van https:// monitor.coop/sites/default/files/publication- files/wcm2019-final-1671449250.pdf.

6 ICA & Housing Europe. (2012). Profiles of a Movement: Co-operative Housing Around the World. Geraadpleegd op 16 december 2019 van http://www.housingeurope.eu/resource-115/ profiles-of-a-movement.

7 Siegler, R. and Levy, H. (1986). Brief History of Cooperative Housing. Cooperative Housing Journal, 12(19), pp. 12 - 19.

8 Oosterlynck, S. (2015). Sociale innovatie in de woonsector: tussen sociale noden en rechten. Presentatie op de studiedag Woonnood in Vlaanderen, Brussel, 8 sept. 2015.

9 Van Herck, K., Vandeweghe, E., Verhelst, J. (2016). Goed wonen voor iedereen: een rijke geschiedenis. Onderzoek naar de erfgoedwaarden van het sociale woningbouwpatrimonium in Vlaanderen. Brussel, België: Agentschap Onroerend Erfgoed.

10 Aernouts, N., & Ryckewaert, M. (2019). Reproducing housing commons. Government involvement and differential commoning in a housing cooperative. Housing Studies, 34(1), 92– 110. https://doi.org/10.1080/02673037.2018.14327 56

11 Brusselmans, L., Depraetere, A., De Decker, P., Hubeau, B., Ryckewaert, M., Van Damme,W., Van den Broeck, K., Van den Houte, K., Vermeir, D. & Verstraete, J. (2019). Nieuwe wooninitiatieven: de tweede golf. Analyse van de schriftelijke enquête over sociale wooninnovaties met een focus op co-wonen en gemeenschappelijk wonen. Leuven, België: Steunpunt Wonen.

12 Aernouts, N., & Ryckewaert, M. (2015). Reconceptualizing the 'Publicness' of Public Housing: The Case of Brussels. Social Inclusion, 3(2), pp. 17 - 30.

13 De Decker, P. (2018) The brick pushed down the throats. On the making of the Belgian home ownership regime. In: Burquel, B., de Roquemaurel, T., Dumont, M. & G. Joachim (eds.), Revisiting The Appartement Building (pp. 114-124). Brussel, België: Real Estate Architecture.

14 Terhorst, P. & J. Van de Ven, 'Stedelijke ontwikkelingspaden, regimes en eigendomsrechten: Brussel en Amsterdam vergeleken', in Planologisch Nieuws, 19(199), pp. 342-366.

15 Goeyvaerts, G., Haffner, M., Heylen, K., Van Den Broeck, K., Vastmans, F., & Winters, S. Onderzoek Naar De Woonfiscaliteit in Vlaanderen. Deel 5. Samenvatting. Leuven, België: CES - KU Leuven

16 VRT. (2019). Weg met het waas rond de woonbonus: 9 concrete antwoorden op praktische vragen. Geraadpleegd op 6 januari 2020, van https://www.vrt.be/vrtnws/nl/2019/10/07/weg- met-de-waas-rond-de-woonbonus-9-praktische-vragen-beantwoord.

17 Vanderstraeten, L. & Ryckewaert, M. (2019). Noodkopers, noodeigenaars en captive renters in Vlaanderen. Nadere analyses op basis van het GWO2013. Leuven, België: Steunpunt Wonen.

18 Winters, S. (2019). Wat na de afschaffing van de Woonbonus?. Lezing bij Tussen de soep en de feiten. Geraadpleegd op 5 maart 2020, van https://hiva.kuleuven.be/nl/kalender/ kalenderitems/lezing-wat-na-afschaffing- woonbonus.

19 Heylen, K. & Vanderstraeten, L. (2019). Wonen in Vlaanderen anno 2018. België, Leuven: Steunpunt Wonen.

20 Du Caju, P. (2016). De vermogensverdeling in België : eerste resultaten van de tweede golf van de Household Finance and Consumption Survey (HFCS). Economisch Tijdschrift. Brussel, België: Nationale Bank van België.

21 Van Cleemput, P. & Somers, D. (2014). De hybride Woningmarkt: Verenigt Huur met Eigendom. Brussel, België: ASP.

22 Camp, P. (2017). Wonen in de 21ste eeuw. Naar een hedendaags utopia. Den Haag, Nederland: Acco.

23 Test Aankoop. (2014). Bouwen: de baksteen ligt soms zwaar op de maag. Geraadpleegd op 5 januari 2020, van https://www.test-aankoop.be/ woning-energie/kopen/nieuws/bouwen-de-baksteen-ligt-soms-zwaar-op-de-maag.

24 Winters S., Buyst E., Ceulemans W., Elsinga M., Heylen K., Ryckewaert M., Van den Broeck K., Vanderstraeten L., Vastmans F. & Verbeeck G. (2018). Voorstel tot indicatoren voor het Vlaamse woonbeleid. Versie 2018. Leuven: Steunpunt Wonen.

25 Boudet, D. (ed.) (2017). New housing in Zurich: Typologies for a changing society. Zurich, Zwitserland: Park Books.

26 Schuermans, N., Meeus, B., & Decker, P. D. (2015). Geographies of Whiteness and Wealth: White, Middle Class Discourses on Segregation and Social Mix in Flanders, Belgium. Journal of Urban Affairs, 37(4), pp. 478–495.

27 Pisman, A., Mertens, G., Loris, I., & Vervoort, P. (2019). Urban sprawl in Vlaanderen : ruimtelijke én financiële winsten door het investeren in anti urban sprawl maatregelen. In G. Bouma, B. Boonstra, & E. Vanempten (Eds.), Meer met meer : bijdragen aan de Plandag 2019 (pp. 48–58). Den Haag, Nederland: Stichting Planologische Discussiedagen.

28 Thion, P., Bosmans, P., Verhaeghe, K. (2017). Samenhuizen in een coöperatie. In Vandenbussche, N., Thion, P. & Remerie, A. Cohousing Vandaag en Morgen Juridisch in Kaart Gebracht (pp. 89 - 175). Gent, België: Hogeschool Gent en Febecoop vzw

Cera, samen investeren in welvaart en welzijn.

Samen met zo'n 400.000 vennoten investeren we in onze samenleving en bouwen we aan een sterke coöperatie.

Door de krachten te bundelen creëren we samen economische en maatschappelijke meerwaarde.

- We zorgen als belangrijke aandeelhouder voor sterke fundamenten van KBC Groep.
- We realiseren positieve impact in onze samenleving.
- Onze vennoten genieten van unieke voordelen.

Geïnspireerd op de coöperatieve waarden van F.W. Raiffeisen vormen samenwerking, solidariteit en respect voor iedereen al meer dan 125 jaar de basis voor ons ondernemerschap.

Cera, breed geworteld, diep vertakt.

Cera cvba

Dienstverlening coöperatief ondernemen

Muntstraat 1, 3000 Leuven

Tel. 016 27 96 88

infocoop@cera.coop – www.cera.coop