



## WOONCOOP: RUIMTE, DELEN, EN COLLECTIVITEIT IN DE MIX

In Zwitserland en Duitsland zijn woningcoöperaties gekend op de woonmarkt, maar in Vlaanderen is het pionierswerk. In 2017 werd in Gent wooncoop opgericht, een coöperatie die een alternatief biedt voor het klassieke eigenaarschap en het huren. AGORA ging in gesprek met Karel Lootens, mede-oprichter van de coöperatie.



**Karel Lootens**  
(karel@wooncoop.be) is mede-oprichter, bestuurder en medewerker bij wooncoop. Hij werkt dagelijks mee aan de externe contacten, communicatie en ondersteuning voor de lokale projecten buiten Gent.

**AGORA:** "Hoe ontstond het idee om een woningcoöperatie op te richten?"

**Karel:** We ontdekten dat mensen er moeilijk in slaagden om met een groep een woonproject op te starten. De concrete aanleiding was de verkoop van een oude drukkerij in de Land Van Waaslaan (*in Gent, nvdr*). Het pand had duidelijk potentieel voor een collectief woonproject, maar de juiste juridische en financiële structuur opzetten bleek enorm complex. De bank wilde niet, de groep was nog niet volledig enzovoort. Typische redenen die de droom om collectief te wonen onmogelijk maakten. Er was behoefte aan een vehikel, een juridische structuur, om een collectieve aankoop te realiseren. Gerbrand (*mede-oprichter*) en ik hebben een achtergrond in het autodelen en ik heb ervaring met coöperaties. Stop dat in een mixer met stedenbouw en je komt bij wooncoop uit. We zijn eerst in onze woonplaats Gent gestart. Het bleek te werken. Vandaag zijn er elf projecten bezig, in verschillende steden in Vlaanderen en Brussel."

**AGORA:** "Je pioniert hiermee in België, maar in landen zoals Zwitserland zijn woningcoöperaties alomtegenwoordig (zie artikel van Glen Lyppens, dit nummer). Hebben jullie inspiratie kunnen halen in het buitenland?"

**Karel:** "We hebben die buitenlandse projecten eigenlijk pas achteraf ontdekt. Ik weet ook niet of het ons gelukt zou zijn wooncoop op te starten indien we puur waren vertrokken vanuit een buitenlands model. Uiteindelijk moet je iets ontwikkelen dat hier toepasbaar is: binnen onze cultuur, fiscaliteit, ruimtelijke ordening en met onze baksteen in de maag. Bij ons leent de stad of de nationale bank ons vandaag de dag niet de kostprijs, elders wel. In België bestaat een systeem van sociale huisvesting, elders nemen woningcoöperaties deze rol op. De contexten zijn erg verschillend. Buitenlandse bezoeken hebben me bijvoorbeeld wel op vlak van architectuur geïnspireerd. En het geeft een idee hoe wooncoop er kan uitzien in de toekomst."

#### Huren bij jezelf

**AGORA:** "Wooncoop, dat is huren bij jezelf, luidt jullie slogan. Hoe gaat dat precies in z'n werk?"

**Karel:** "De coöperatie koopt gronden en panden aan met als doel deze te verhuren aan coöperanten. De financiering van de coöperatie, en aldus de projecten, wordt deels gedragen door bewoners en burgers die met hun spaarcenten aandelen kopen. Ons model maakt het voor bewonersgroepen mogelijk om de financiële kant van een woonproject te splitsen van het sociale. Het maakt niet uit of er een ongelijke verdeling is van kapitaal tussen de bewoners. Uiteindelijk heeft iedereen een financieel voordeel. Bewoners die geld inbrengen bij de start betalen een lagere huur. Wie geen centen heeft bij de start heeft een hogere huur, maar die spaart onderweg en kan op die manier een kapitaal opbouwen. En alle huurders bij wooncoop zijn mede-eigenaar van de coöperatie, waardoor ze meebeslissen over zowel hun eigen woonproject als over wooncoop in zijn geheel."

**AGORA:** "Coöperatief, dat betekent kostendelend. Resulteert dit ook in betaalbaarder wonen?"

**Karel:** "De coöperatie maakt wonen niet goedkoper. Het is een illusie om te denken dat het een alternatief vormt voor sociale huisvesting. Dat willen we ook niet, daar heeft de overheid zijn taak in. We vertrekken wel vanuit de reële kost, halen de nutteloze marges en commissies eruit en gaan niet speculeren. De kost wordt gevormd uit de aankooprijks, financiële kosten (bijvoorbeeld voor bankleningen) en vergoeding voor de mensen die dit professioneel ondersteunen. We werken zonder subsidies of giften. Het systeem moet dus economisch kloppen. Concreet kopen we alles marktconform aan, maar gaan we de prijs niet opdrijven omdat het aan het station of in een opgevaardeerde wijk ligt. Bij wooncoop wordt enkel aangerekend wat er effectief betaald is aan facturen of gepresteerd is aan arbeid. We nemen een standaard commissie van 6% op een project. Maar dat kan evengoed lager zijn indien er geen arbeid tegenover staat. Tegelijk geven we ook zekerheid aan het project dat de commissie geen 7% zal zijn. We garanderen daarbij ook dat de huur niet plots omhoog zal gaan door een renovatie. En als na 5 jaar blijkt in de nacalculatie dat de huur te hoog is, kan deze naar beneden. Zo werken we eerlijk, transparant en sturen we onderweg bij. Die transparantie maakt sociale controle mogelijk en op deze manier realiseren we samen met alle coöperanten de doelstelling van de woningcoöperatie."

**AGORA:** "En wat is deze doelstelling?"

**Karel:** "Wonen tegen de kostprijs realiseren en niet het dividend van 2% naar 3% krijgen. We voeren een ander beleid dan de klassieke vastgoedmarkt. De coöperatie is levenslang verantwoordelijk voor een pand, waardoor je andere keuzes maakt. Tegelijk streven we ook maatschappelijke doelen na. Ook bewoners zonder kapitaal kunnen bij ons terecht. We zijn niet opgericht om de eenzaamheid tegen te gaan, maar door meer collectiviteit zorgen we ervoor dat mensen niet alleen in hun studio komen te zitten. We zijn niet opgericht met een ecologische hoofddoelstelling, maar aangezien onze panden in principe nooit verkocht worden, maken we ecologische (ver)bouwkeuzes gericht op lange termijn. Dat is een logisch gevolg van onze structuur. Het zit in ons DNA om daar aandacht aan te schenken. Hoe langer wooncoop bestaat, hoe groter het effect en hoe betaalbaarder huren bij wooncoop zal zijn."

**AGORA:** "Hoe zorgen jullie dat dat DNA gegarandeerd blijft?"

**Karel:** "Onze coöperatie heeft drie types aandeelhouders. Er zijn mensen die niet bij ons wonen, dat zijn de C-aandeelhouders, ofwel de sociale investeerders. B-aandeelhouders zijn de bewoners en A-aandeelhouders zijn de bewakers van de missie. De A-aandeelhouders zorgen, los van de bewoners en bestuurders, dat wooncoop de organisatie blijft waarvoor ze opgericht is. Zij bewaken dat de wind niet zomaar kan draaien en dat een Algemene Vergadering de statuten zou kunnen wijzigen. Vandaag bestaat deze groep uit zes mensen en de bedoeling is dat deze groep groeit. Tegelijk is een verkoop niet uitgesloten in de levensfase van wooncoop. Maar dan moet dat doordacht zijn en doorsproken zijn met de bewoners. De coöperatie moet kunnen evolueren met de markt en de tijd, en beantwoorden aan evoluties op de woonmarkt. Maar het bestuur moet bewaken dat het klopt."

## Ook bewoners zonder kapitaal kunnen bij wooncoop terecht

#### Vehikel voor collectieve woondromen

**AGORA:** "Welke criteria bepalen de keuze voor een nieuw project?"

**Karel:** "Ten eerste is de locatie belangrijk. De mobi-score (een score die de bereikbaarheid en voorzieningenniveau van een bepaalde locatie aangeeft, nvdr) moet minimaal 7/10 zijn. We vullen de score aan met de factoren luchtkwaliteit, de walkability en omgevingsgeluid. We leggen de focus op centrumsteden en woonkernen waar verdichting wenselijk is. We willen geen lintbebouwing en geen nieuwe inname van open ruimte. Een tweede belangrijke aspect is de toekomstige bewonersgroep. De toekomstige bewoners moeten coöperant worden en een visie hebben over hoe ze willen samenleven en zich organiseren. De bewonersgroep zorgt mee voor het kapitaal en moet daarom achter de visie van de coöperatie staan. Daarnaast gaan we voor projecten met een minimum van drie units, die een collectiviteit mogelijk maken. Het project moet getrokken worden door minimaal een derde van de finale groep. We willen niet te veel bouwen en daarmee de kans op leegstand verminderen. Ten slotte moet het project haalbaar zijn voor de organisatie. We zijn snel aan het groeien en we evalueren of een lokale trekker het project mee kan uitbouwen, en of dit lukt





Wintertuin van het pand in de Tinkstraat  
Bron: wooncoop

binnen onze tijdsbesteding. Naast kapitaal en *engagement* van de bewonersgroep is de beschikbare arbeidstijd heel belangrijk.”

**AGORA:** “Wooncoop werkt vraag-gedreven en biedt een structuur aan om projecten te realiseren. Wie klopt bij jullie aan en wat voor projecten wilt men realiseren?”

**Karel:** “We hebben een zeer divers publiek op vlak van inkomen en leeftijd. Al moeten we erbij zeggen dat bijna uitsluitend witte mensen ons benaderen. Mensen gebruiken het vehikel om hun eigen woondroom te realiseren door samen een appartementsgebouw aan te kopen of een *co-housing* te bouwen. Of ze willen investeren in een woning om te verhuren aan een vluchtelingengezin of een kind dat zorg nodig heeft. Wij doen dan een voorstel en de mensen beslissen of het plaatje voor hen klopt. Indien er een specifieke zorg of begeleiding nodig is, eisen we wel dat er een professionele partner bij betrokken is. We zijn bezig met de bouwtechnische en financiële kant, maar niet met de zorg voor bewoners. Dat is niet onze competentie en daar willen we ons ook niet in verdiepen, net zoals we geen aannemer zijn of geen architectenbureau willen worden.

#### Ruimte maken

**AGORA:** “Je verwees daarnet al naar de focus op kernverdichting. Zijn er mensen die hun woning op *den buiten* inruilen voor een wooncoop-verhaal?”

**Karel:** “Er zijn nu enkele projecten bezig waarbij mensen verhuizen van het platteland naar de stad. De afstand tot hun sociale leven of de winkel werd te groot. De kinderen zijn het huis uit en de woning is te groot geworden. Of er zijn nieuwe investeringen nodig, maar dat vraagt tijd en energie. Dat soort vragen zie je bij een ouder publiek. Bij een jonger publiek zie je enerzijds de wens om niet te veel aan de woonkost te besteden en anderzijds ook om niet noodzakelijk eigenaar te zijn. Heel wat mensen zijn vandaag op zoek naar een alternatief voor het klassieke aanbod van huren en

kopen. Wooncoop biedt een antwoord voor mensen die een nee krijgen van de bank, die te veel huur betalen of die eigenaar zijn maar niet willen renoveren.

**AGORA:** “Tegelijk zijn de prijzen in de centrumsteden vaak duurder, en vindt er sociale verdringing plaats. Kan wooncoop tegengewicht bieden tegen gentrificatie?”

**Karel:** “Een woning in de stad met een tuintje is onbetaalbaar. Maar de vraag is of we al die vierkante meters nodig hebben. Ruimte delen kan in de stad een groot verschil maken. Maar ook andere kosten kunnen we in een gedeeld verhaal goedkoper maken. Eigenaar zijn is een baan op zich, waar je bepaalde vaardigheden voor moet hebben. Zoals we ook niet allemaal aan onze eigen auto sleutelen. Door taken uit te besteden en gezamenlijk te organiseren kan het ook goedkoper. Wooncoop levert wonen-als-een-dienst. Zo komen beheer en ruimtegebruik samen. Als we bijvoorbeeld een investering doen in ecologische technieken, dan is dat interessanter om dat ineens voor tien units te doen dan allemaal apart. De installatie en het onderhoud worden goedkoper en de investering draagbaarder. De aankoop en oplevering van een huis is maar een deel van de kost. De grote kost wanneer je huis af is, zijn bijvoorbeeld dat de ketel, de lift of een nieuw dak, vervangen moet worden. Die kosten zijn op termijn het dubbel van het aankoopbedrag. Wooncoop is door zijn schaalvoordeel en zijn missie goed gewapend om die kosten te drukken, dat zie je ook

## Jonge mensen willen niet altijd eigenaar zijn

aan de zeer lage huurprijzen in wooncoöperaties in het buitenland die al decennia bestaan. We zijn een deel van een oplossing tegen gentrificatie en zullen dit met de tijd meer en meer worden.”

#### Levenslang woonrecht

**AGORA:** “Samenhuizen is in opmars. Ook bij jullie vormt collectiviteit een voorwaarde om een project te starten. Hoe ver durven jullie hierin gaan?”

**Karel:** “Wij zijn voor collectiviteit, maar hoeveel er gedeeld wordt binnen een project bekijken we per groep en site. We willen delen van ruimte stimuleren, maar het kan evengoed een appartementsgebouw zijn waar enkel fietsberging, parkeerzone of tuin gedeeld wordt. We geloven ook dat mensen daarin moeten kunnen groeien en dat niet iedereen daar de ‘ruimte’ voor heeft. Tegelijk durven we ook af te stappen van de idee dat elk huishouden eigen sanitair en een keukenblokje moet hebben. We zetten in op een mix van typologieën. Als je 100% naar de individuele wensen bouwt, zoals het sleutel-op-de-deur-principe werkt, komt de vervangbaarheid in het gedrang. De coöperatie waakt over de ‘neutraliteit’ en is verantwoordelijk om te zorgen dat de woning ook interessant is voor volgende bewoners.

**AGORA:** "Geloof je dan in mobiliteit binnen de coöperatie?"

**Karel:** "Elke bewoner heeft een levenslang woonrecht. Het zou leuk zijn als iemand bijvoorbeeld zou willen verhuizen van Brussel naar Leuven omwille van het werk, dat dit mogelijk is binnen de coöperatie. Op de korte termijn zien we een mobiliteit echter vooral gebeuren binnen de projecten. Over de projecten heen zijn er heel wat panden nodig om dit mogelijk te maken en er is – hoe raar het ook mag klinken – een deel leegstand nodig om zo een flexibiliteit waar te maken. En leegstand is natuurlijk duur."

#### **Niet lobbyen maar doen**

**AGORA:** "Samenhuizen is echter nog niet volledig in de wetgeving ingebed. Zo werd recent in de media verwezen naar het verlies van het recht op een uitkering door samen te wonen. Welke uitdagingen hebben jullie op beleidsvlak?"

## Ruimte delen maakt in de stad een groot verschil

**Karel:** "Op fiscaal en wettelijk vlak is eigenaarschap de norm. Zowel voor de arbeidsongeschiktheidsuitkering als de werkloosheidsuitkering, maar ook op vlak van subsidiemaatregelen. Woningcoöperaties kunnen vandaag niet de premies krijgen, waar particuliere eigenaars recht op hebben. De coöperatie heeft geen apart statuut. In Frankrijk is dat wel het geval als je aan bepaalde voorwaarden voldoet. Een wettelijk kader zou ook meer armslag geven voor een overheid om via woningcoöperaties hun eigen doelstellingen te bereiken. Om bijvoorbeeld een stuk grond te verkopen onder bepaalde voorwaarden. Daarnaast is de coöperatie niet de bekendste ondernemingsvorm. Als in Zürich al meer dan 100 jaar wooncoöperaties bestaan, dan lukt dat omdat ze de coöperatie kennen als ondernemingsvorm, maar ook omdat ze dat democratisch model (er)kennen. Wij gaan één keer om de zes jaar naar de verkiezingen en het is gedaan. Wij hebben geen traditie van referenda. Een coöperatie draait om samen besturen. Het moet niet, maar je mag participeren. En dat moeten we hier steeds opnieuw uitleggen."

**AGORA:** "Doen jullie aan beleidswerk?"

**Karel:** "We willen eerst projecten realiseren. Dat betekent dat we niet bij de minister gaan lobbyen, maar tonen dat het model werkt. We hebben nu elf projecten op twee jaar tijd. Er zijn genoeg mensen die erin geloven, er zijn genoeg mensen die hun spaarcenten er willen insteken en er is interesse vanuit de markt, zowel commercieel en niet-commercieel. We zijn doeners. Dat is doen en ondertussen bijsturen. Dat is een keuze en zorgt ervoor dat de coöperatie er binnen tien jaar anders uit zal zien. Ook het beleid verandert. Dat de woonbonus wegvalt is een goede zaak, omdat deze voor 80% gaat naar mensen die daar geen nood aan hebben. Er zijn dingen die spontaan in de markt evolueren, waardoor wij financieel kunnen aantonen dat het geen slechte zaak is om in een wooncoöperatie te wonen. Tegelijk steken we er heel veel tijd in om het model kenbaar te maken door lezingen en infosessies te geven, en samen te zitten met steden en gemeenten. Het vraagt inleving en inspanning. Mensen kennen enkel kopen of huren en er is geen financiële opvoeding in scholen. Doordat we aan het

pionieren zijn kijken de verschillende overheden ook nieuwsgierig naar ons. Hierdoor krijgen we af en toe wel al de kans onze mening en de knelpunten die we ervaren te formuleren."

#### **Spontane groei**

**AGORA:** "Wat zijn organisatorisch de grootste uitdagingen?"

**Karel:** "Net zoals elke onderneming, moeten we zelf kunnen volgen. De projecten moeten gerealiseerd worden, maar ook de onderneming moet gerealiseerd worden. We werken met werkende vennoten en we willen arbeid vergoeden, conform de projecten die er zijn. Ten tweede werken we zowel in Vlaanderen als Brussel. Twee gewesten met andere wetgeving, wat bijkomende uitdagingen geeft. Het missionariswerk is zeer intensief en we zitten niet met een product dat morgen verkocht wordt en geconsumeerd wordt, maar met een product dat tijd nodig heeft vooraleer beslissingen worden genomen. Daarvoor is veel overtuiging en enthousiasme nodig."

**AGORA:** "Om te eindigen: een blik op de toekomst?"

**Karel:** "Vandaag zijn er een veertigtal bewoners en dat zullen er 250 zijn als alles gebouwd is wat in de pijplijn zit. Voor mij mogen er nog tienduizenden woningen bijkomen als er mensen klaar voor zijn en als er kapitaal is. We werken vraag-gedreven, de rekening moet kloppen, de groep moet kloppen en het project moet kloppen. Pas dan komt er een nieuw project bij. In die zin zal er een spontane, gezonde groei zijn en niet een groei die vanuit de aandeelhouders gestuurd wordt. Daarnaast hopen we dat ons model anderen inspireert om broertjes en zusjes van wooncoop op te bouwen. We willen graag samenwerken met woningcoöperaties met een gelijke visie en missie: niet speculeren, het woonrecht vooropstellen en maatschappelijke doelen realiseren. Het is belangrijk dat er geen te grote afstand komt tussen de organisatie en de projecten. Dus we kunnen eventueel groeien naar lokaal verankerde organisaties die samen doen wat samen kan: onderhandelen met de bank, de verzekeringen, opbouw van knowhow, draaiboeken en methodieken. We krijgen ook vragen vanuit de centrumsteden in Wallonië, maar voorlopig hebben we hier ons handen vol."

**woon  
coop** *huren bij jezelf*



**Laura Baets** (laura.baets@hotmail.com) volgde de Erasmus Mundus master in Urban Studies en werkt momenteel voor Community Land Trust Brussel. Ze is bewoner en bestuurder bij wooncoop.