

VERSLAG MASTERCLASS JOHN DAVIS 20 OKTOBER

20 OKTOBER 2014, PAC GENT

In juli 2013 werd in Gent een CLT 2-daagse georganiseerd. Dit zette heel wat in beweging en vandaag wordt er concreet gewerkt rond CLT in Wallonië, Brussel en Gent.

Vandaag is John Davis, dé expert in CLT, hier aanwezig. De vraag die centraal staat is **hoe kunnen we betaalbaar wonen creëren voor kwetsbare groepen**.

1. FILMPJE CLT BRUSSEL

Als inleiding tonen we het filmpje van [CLT Brussel](#). Het geeft de essentie van CLT op een duidelijke en concrete manier weer.

Het omschrijft in eerste instantie enkele *tendensen op de woonmarkt*:

- te weinig sociale woningen
- verdubbeling van de vastgoedprijzen

Verder geeft het de *basisprincipes van CLT* weer:

- kwetsbare groepen kunnen eigen woning verwerven door middel van de **scheiding tussen de woning en de grond**. De grond blijft eigendom van de community. De eigenaar bezit enkel de woning.
- Bij herverkoop krijg je alles van je eigen investering terug + een deeltje van de winst. 3/4^{de} van de **meerwaarde** keert terug naar CLT opdat ze de woning kunnen verkopen aan een gelijkaardig kwetsbaar gezin.
- CLT wordt **democratisch beheerd**: 1/3 vertegenwoordigd door de eigenaars van de woningen, 1/3 door de overheid/sponsors en 1/3 door personen en organisaties uit de buurt. Lokale economie kan zorgen voor mogelijke tewerkstelling in de buurt. Men zorgt ervoor dat mensen lang voor de aankoop betrokken zijn bij het project. Er wordt getracht een gedeelde sociale verantwoordelijkheid te verwezenlijken.

2. JOHN DAVIS LICHT CLT TOE

Slides zie: <http://cltgent.be/sites/default/files/pictures/Ghent-Master%20Class.pdf>

2.1 ENKELE UITGANGSPUNTEN EN CIJFERS

Het idee van CLT moet *aangepast worden aan de omstandigheden*. Er bestaan reeds CLT projecten in Australië, Frankrijk, België en Engeland. Elk land / elke omgeving implementeert het gedachtengoed van CLT in zijn eigen buurt op een eigen manier. Er bestaat niet zoiets als vaste regels die toegepast moeten worden. *Every community takes it in his own way.*

Huizen op CLT grond moeten *voor altijd betaalbaar blijven*. Dit wil zeggen dat ze lager dan de marktprijs moeten liggen.

CLT heeft *niet enkel te maken met huisvesting*. Een CLT kan ook bijvoorbeeld ook actief zijn in de landbouw, een buurtcafé openhouden, een eigen tankstation uitbaten, enzovoort.

In de USA telt CLT momenteel 2.800 wooneenheden en 6.000 leden.

2.2. HOE GEDRAGENHEID CREEËREN VOOR CLT?

Engageer je als CLT in eerste instantie als **buurtorganisatie**, pas dan als huizenverkoper. Er zijn *5 belangengroepen* die je moet weten te engageren en die je voortdurend moet betrekken. Je moet voortdurend hun zorgen, bekommernissen, angsten, ... in kaart brengen en trachten aan te pakken.

- buurt
- kandidaat-kopers
- bankiers
- lokale overheid – politieke steun is noodzakelijk!
- vzw's

2.3. HOE BETAALT EEN CLT ZIJN WERKNEMERS?

Hoeveel personeel nodig is, is afhankelijk van het aantal woningen. Maar het is wel belangrijk om een continuüm te creëren. Je kan enerzijds zorgen voor *externe financiering*: bijvoorbeeld private donaties of middelen van de overheid. Maar je kan ook *intern middelen* generen d.m.v. de grond. Het is belangrijk de grond binnen CLT nooit te verkopen. Wel kan je geld uit de grond genereren enerzijds door recht van opstal (hoe meer geld uit grond, hoe meer geld voor personeel, maar ook hoe meer geld bewoners moeten betalen) en anderzijds door de woningen te verkopen met meerwaarde.

In Vermont blijven mensen gemiddeld 5 à 6 jaar in een woning wonen. Telkens een woning verkocht wordt, is er een kleine winst. Dus hoe meer je verkoopt, hoe meer je inkomsten je in de toekomst zal genereren.

2.4. WAT MAAKT SOMMIGE CLT'S (VS) SUCCESVOL EN ANDERE NIET?

Land is duur en subsidies zijn beperkt, waardoor een CLT moeilijk kan groeien. Om de grond in het systeem te krijgen, is het belangrijk dat je de overheid kan overtuigen en dat je donaties kan genereren.

Mislukkingen werden in het verleden ook gewijd aan het feit dat de *kopers onvoldoende uitleg* kregen over de voorwaarden. Het is belangrijk hen van bij aanvang alle uitleg te geven.

In het geval het bij een individuele koper misloopt, bijvoorbeeld door schending bij afbetaling, moet je kunnen tussenkomen om een gedwongen verkoop tegen te gaan. Je moet goed voorbereid zijn om dit soort zaken, weten hoe je ze kan aanpakken (provisie voorzien?) en wat de limieten zijn. Dit moet uitgeklaard zijn voor de problemen zich voordoen.

2.5. WAT ZIJN BEPALENDE FACTOREN VOOR EEN GOEDE START VOOR EEN CLT?

Bepaal van bij aanvang duidelijk een *territoriaal werkingsgebied* voor jouw CLT-project. Alle bewoners van dit gebied kunnen stemgerechtigd lid worden. Het is ook erg belangrijk om van bij aanvang de community duidelijk vorm te geven: hoe zal de RVB samengesteld worden? En hoe zullen de bestuurders geselecteerd worden? Zal de CLT leden hebben? Welke organisatiestructuur krijgt de community?

Ook de *doelgroep* moet van bij aanvang duidelijk omschreven worden. Ga je enkel voor kwetsbare groepen? Of beoog je een mix? Wil je verschillende groepen bedienen (van daklozen over huurders tot kandidaat-kopers) dan moet je ook verschillende huizen voorzien. Je moet een soort van **woonladder**, een continuüm opmaken waar de bewoners op kunnen bewegen. Een bewoner die dakloos is, kan starten in een kleine kamer in een motel. Nadien kan hij een duplex appartement huren om later eventueel een eigen woning te verwerven.

Ook wat de *grond* betreft, moet je van bij aanvang een aantal zaken scherp proberen krijgen: hoe kan CLT grond verwerven zonder schulden te maken? Gaat het over nieuwbouw of renovatie? Welke types van huizen zullen gerealiseerd worden?

Je moet een *evenwicht* creëren tussen welvaart enerzijds en duurzame betaalbaarheid anderzijds. Dit betekent dat je een duidelijke formule moet uitwerken voor werderverkoop. Dit kan op basis van diverse variabelen.

Verder moet je ook van bij het begin evenwicht zoeken tussen ondersteuning bieden en mensen zelfredzaam maken / hun eigen boontjes laten doppen.

Tenslotte kijken we enkel naar het *inkomen* bij instap. Eens een bewoners in een CLT-woning woont, kan zijn/haar inkomen dalen of stijgen. Dit maakt niet uit, eens je er woont kan je niet weggestuurd worden. We helpen mensen met minder inkomen, maar willen zeker stimuleren dat inkomens stijgen!

3. GEERT DE PAUW (CLT BRUSSEL) OVER DE VERTALING NAAR DE VLAAMSE/ BELGISCHE CONTEXT & BRUSSEL

1/3 van de Brusselaars zit onder de armoederisicogrens. 1/5 heeft in principe recht op een sociale woning. In realiteit is dit niet haalbaar. 6 jaar geleden heeft er een soort van bewustwording plaatsgevonden die een weerslag had op de begroting. Het heeft een lange tijd geduurd totdat de sector daar gebruik van maakte. CLT heeft als doelgroep *voornamelijk* diegene met de *laagste inkomens* (gebaseerd op het inkomen in het kader van sociale huisvesting in Brussel). Verder telt het principe dat iemand niet meer dan 1/3e van zijn/haar inkomen mag besteden aan huisvesting.

Wanneer we enkel inzetten op de laagste inkomens zouden we heel veel subsidies nodig hebben. Men heeft de mensen ingedeeld in 4 categorieën. Voor elk van deze categorieën stelde men minimale en maximale verkoopprijzen op bv voor een appartement met twee slaapkamers: laagste inkomenscategorie betaalt € 86.000,00 hoogste inkomenscategorie betaalt € 139.000,00. Om het financieel haalbaar te maken is het belangrijk dat er een *mix* gecreëerd wordt.¹

Wat betreft de toekenning van de *subsidies* is er nog geen echt kader. Er wordt een enveloppe van € 2 000 000 per jaar voorzien.

Brussel heeft momenteel **3 projecten**. Een team van 3 personen is tewerkgesteld ter realisatie van deze projecten.

4. WILLEM GOBEYN (STAD GENT --DIENST WONEN): STAND VAN ZAKEN EN MEERWAARDE CLT

Als Stad Gent willen we de betaalbaarheid van wonen verbeteren. Het doel is dan ook in te stappen in CLT. Maar CLT staat nog in Gent nog in zijn kinderschoenen. Het is een **experiment** waarvan we *voordelen, nadelen en valkuilen* willen leren kennen. Het is ondertussen duidelijk dat niet elke CLT het redt. Vandaar dat we vanuit de stad Gent veel inzetten op opzoekingswerk.

¹ Voor de aankoop van een CLT-woning in Brussel moet je voldoen aan dezelfde inkomensvoorwaarden als die van een sociale woning. Het maximum maandelijks netto-inkomen (kinderbijslag inbegrepen) bijvoorbeeld € 1.781,00 voor een alleenstaande zonder kinderen, € 2.118,00 voor een alleenstaande met 1 kind en € 3.349,00 voor een koppel met 2 inkomens en 3 kinderen. Voorwaarden geldig op 1 januari 2014. Deze bedragen worden jaarlijks geïndexeerd. Volledige tabel zie: https://communitylandtrust.files.wordpress.com/2014/03/cltb-woning-kopen_reglement1.pdf.

We verwijzen ook graag naar het project in Meulestede. Via de Vlaamse Bouwmeester hebben we een masterplan ontwikkeld voor Meulestede. Hierbinnen is ook ruimte voorzien voor CLT. 4000 m² eigendom die gebruikt mag worden om te experimenteren. Dat zijn zo'n 20 tot 40 CLT-woningen.

Natuurlijk is nog **verder onderzoek** nodig:

- onderhandeling met de *sociale huisvestingsmaatschappij* (Woningent, Vitare, ...). Kunnen zij bouwen?
- Hoe zal de *trust* vorm krijgen? Erfpacht, recht van opstal, stichting, coöperatie, ...?
- Wat met de *betaalbaarheid*: hoe zwaar mag de canon op de grond zijn? Hoe groot moet de meerwaarde bij herverkoop voor CLT zijn? Wat als mensen doorerven?

De stad Gent is **facilitator** voor volgende zaken:

- **so**gent brengt grond in
- contact met sociale huisvestingsmaatschappijen (bouwheer)
- contact VMSW voor sociale leningen
- rekening houdend met 'CLT Gent vzw': instroom en uitstroom van bewoners

Al deze processen moeten we in kaart brengen en verder analyseren.

De stad ondersteunt het experiment, maar heeft ervoor gekozen om geen mandaat op te nemen in het bestuur, noch om een actieve rol op te nemen.

5. MICHEL DEBRUYNE (ACW) - MODERATOR

Kijken we naar sociale woningen, dan zien we heel grote *wachlijsten*: het duurt enorm lang om aan een sociale woning te raken. Het lukt dus blijkbaar niet alleen met sociale woningen. Sociale woningen zullen in de toekomst herbekeken worden.

Het woonbeleid heeft hoe dan ook nieuwe aspecten nodig. Er bestaat niets tussen koop en huur. CLT zit er tussenin. Je kan van huur naar koop en vice versa. De *flexibiliteit* die we al op vele domeinen kennen zou ook binnen het domein wonen geïntroduceerd kunnen worden en op die manier een **continuüm tussen huren en wonen** voorstellen waarbij je gemakkelijk van het ene naar het andere kan overschakelen.

We moeten dus de Vlaamse overheid meer activeren, hogere verwachtingen stellen. Anderzijds moeten we ook de maatschappelijke krachten (de 5 communitygroepen) naast de overheid activeren om mee na te denken. Op die manier kan je een draagvlak / netwerk creëren om dit idee verder te ondersteunen en te realiseren.

6. VRAGEN VANUIT HET PUBLIEK:

De overheid heeft inderdaad een belangrijke rol in de realisatie van betaalbare woningen. Vandaar dat de provincie Oost-Vlaanderen een inbreng voorziet in dit innovatieve project!

Binnen CLT in de USA behoudt een eigenaar slechts een 5tal jaar zijn, waarna hij verhuist. Dit is erg kort. Is CLT dan wel een duurzame oplossing?

Antwoord John Davis: Eerst en vooral er zijn ook mensen die blijven voor 30 jaar of voor de rest van hun leven. De reden voor verkoop is dat mensen naar de markt terug willen, ze willen de volledige meerwaarde en de plafond vermijden. Het kan ook zijn dat mensen de stad verlaten en naar het platteland trekken. Deze herverkoop genereert ook telkens (werkings)middelen.

Hoe dan ook het duurzame aspect van CLT zit in de begeleiding, eerder dan in de duur dat een bewoner in zijn woning blijft.

Wat zijn de verschillen tussen culturen aangaande CLT?

Antwoord John Davis: In de USA is het het moeilijkst om bankiers te overtuigen en in het verlengde daarvan de permanente betaalbaarheid.

In het VK is de scheiding tussen woning grond vrij vanzelfsprekend. De community (betrokkenheid vanuit de buurt) was daar dan weer vreemd.

Antwoord Geert DP: Het is opvallend dat er meer gelijkenissen zijn tussen CLT in de USA en Brussel dan aanvankelijk gedacht. Bijvoorbeeld de moeilijkheden bij de zoektocht naar een juridische vorm of de twijfel of mensen wel zouden instappen.

Er is al veel verteld over waar middelen mogelijks vandaan kunnen komen. Maar we horen weinig over de inbreng van de private sector.

Antwoord Geert DP: De Vlaamse overheid moet nadruk leggen op recht op wonen. 30.000€ giften is goed, maar dat verdwijnt in het niets bij subsidies van het Brussels gewest.

Antwoord Willem G: We Gent hebben we al gedacht aan crowdfunding, aandelen, ... Maar daar staat een rendement tegenover wat de betaalbaarheid misschien in het gedrang brengt.

Antwoord John Davis: De private sector betrekken is moeilijk. Wanneer banken geen lening willen geven, wil de commerciële sector niet investeren en hebben ook ontwikkelaars argwaan. Hierdoor kregen in de USA in oorsprong voortdurend een 'neen'. Vanaf 1984 ging het wel. 30 jaar later krijgen we zelfs korting. De overheid komt zelfs naar ons toe: hier is een stuk grond! Dus initieel stonden ze weigerachtig, maar eens ze overtuigd zijn dat het werkt, komen de grond en de middelen wel.

Wat is de sociale impact van CLT? De overheid heeft een verantwoordelijkheid maar de privé sector toch ook, kunnen zij gemakkelijk meestappen?

Antwoord Geert DP: Als we kijken naar l'espoir dan zien we dat op een collectieve manier werken, wel degelijk veel positieve effecten had (zelfzekerheid, zelfredzaamheid, ... nemen toe).

Antwoord John Davis: Het is enorm belangrijk dat kandidaat bewoners een voortraject volgen om te mogen instappen. Dit heeft een enorm positief effect op de ontwikkeling van vaardigheden.

Hoe je het ook draait of keert, eigenaar zijn heeft een bepaalde status! Eigenaar zijn stabiliseert ook de situatie (huur kan bijvoorbeeld stijgen). In de USA is het verschil tussen huren en wonen enorm. Er zou een betere mobiliteit moeten worden geïntroduceerd tussen huren en wonen. Hierbij verwijs ik weer graag naar de woonladder (huren naar wonen en vice versa) waarop mensen moeten kunnen bewegen.

Er is toch een pak overheidssubsidie (vooral prefinanciering) nodig om dit project te doen slagen? Kijk naar Brussel!

Antwoord Willem G: In Gent zitten we momenteel nog in de opstartfase. Eens het draait, moet het zonder al te veel overheidssubsidies draaien. Het grootste probleem is inderdaad de prefinanciering (gedurende 15 jaar). Bij herverkoop is er dan wel winst voor begeleiding, ...

Antwoord Geert DP: Hoe de kaap te dichtten is een taak van de overheid. De meerwaarde is slechts een deeloplossing in een latere fase.

Hoe maak je CLT betaalbaar voor mensen in armoede?

Antwoord John Davis: Het uitgangspunt is nog steeds dat een kandidaat koper niet meer dan 1/3de van zijn inkomen mag investeren. Het breekpunt is wanneer iemand minder verdient dan de helft van het gemiddeld inkomen. Dan is het niet mogelijk om te kopen. Vandaar dat er coöperaties verder opgericht.

Het is hoe dan ook belangrijk dat we huizen terug kopen onder de marktwaarde én verkopen onder de marktwaarde.

Wat is jouw mening over een bulletlening (enkel intrest aflossen en geen kapitaal)?

Antwoord John Davis: CLT in de USA vermijdt dit. Het is belangrijk van bij aanvang zowel kapitaal als intrest af te lossen.

Wat is de rol van de overheid in CLT? Moet ze meer doen dan zetelen in het bestuur? Is het nodig dat de overheid aandelen heeft in CLT?

Antwoord John Davis: De eerste taak van de overheid is geld voor grond en betaalbaarheid voorzien, dus subsidies! Hiervoor moet CLT aan voorwaarden voldoen en verantwoording afleggen.

Het is belangrijk dat de overheid in het bestuur zit, dit is goed voor het engagement. Maar je mag ze zeker niet meer dan 1/3de van de zitjes geven. Het is een soort van stempel waarmee overheid goedkeuring geeft voor het project.

Is instappen van overheid garantie voor banken?

Antwoord John Davis: Deels wel: instap van overheid geeft kredietwaardigheid. De overheid subsidieert het model dat borg staat voor wanbetaling.