



“Stapstenen tussen huur en koop

Community Land Trust”



“Stapstenen tussen huur en koop
Community Land Trust”

01

Elk nieuw begin is bijzonder. Twee jaar geleden zochten enkele Brusselse organisaties antwoorden voor de harde Brusselse wooncrisis. Hun zoektocht leidde tot in de VS, waar ze van harte welkom waren bij van de Champlain Housing Trust, de Community Land Trust (CLT) die in 2008 de United Nations Housing award ontving. Vanaf dat moment ging het snel. Vandaag is CLT erkend in de Brusselse huisvestingscode en verschillende projecten staan op stapel in Brussel.

Stapstenen voor 'empowerment'

Niet alleen in Brussel, maar overal in België staan CLT's in de steigers. Gent en Bergen staan vandaag het verst. Niet enkel in België, maar in verschillende Europese landen wordt CLT onderzocht als een aanvullend antwoord op de wooncrisis. Zelfs het Europees Economisch en Sociaal Comité boog zich in een recente resolutie over de mogelijkheden van CLT.

De beginnende dynamiek van CLT leidde in 2013 tot een studietweedaagse in Gent en Brussel, waarover dit boekje een verslag wil uitbrengen. Sprekers uit de VS, Verenigd Koninkrijk, Frankrijk, Zwitserland en België kwamen samen om na te denken over de mogelijkheden van CLT en over hoe CLT in verschillende gedaanten bestaat.

Dit boekje is niet zomaar een verslag, eerder een naslagwerk. Een hoe-doe-je-het-zelf-boekje, een zet-je-aan-tot-werk-boekje, een maak-je-enthousiast-voor-CLT-boekje. Kortom, met dit boekje willen we duidelijk maken dat CLT ook iets is voor in jouw gemeente.

CLT lijkt eenvoudig. Het houdt de grond waarop een woning staat in de gemeenschap. Maar CLT is veel meer dan een grondenbank.

In dit boekje wordt duidelijk dat CLT in de eerste plaats een antwoord is op een lokale wooncrisis. Deze kan zich op verschillende manieren uiten: lange wachtlijsten voor sociale huurwoningen, dakloosheid, geen plaats voor ouderen of mensen met handicap, geen plaats voor mensen met een migratiegeschiedenis... Telkens gaat het om antwoorden op vragen van de mensen aan de 'onderkant van de woningmarkt': gezinnen die geen plaats vinden. CLT is met andere woorden een sociaal antwoord.

CLT is geen alternatief voor bestaande antwoorden. Het is eerder een aanvullend initiatief op de bestaande sociale huur- en sociale koopsector. In verschillende hoofdstukken wordt de nadruk gelegd op de samenwerking tussen alle woon- en welzijnsactoren om antwoorden te vinden op die lokale wooncrisis.

Dit wil niet zeggen dat iedereen op zijn plaats blijft. Integendeel: door samenwerking leren mensen bij en worden woonactoren sterker. CLT heeft het voordeel dat het niet gebonden is aan regels en gebruiken en een lange reeks voorwaarden. Iedereen die een sociaal antwoord wil zoeken op de lokale wooncrisis, kan starten.

CLT werkt rond en met 'gemeenschap'. Door middel van de gemeenschap werkt een CLT aan de

wooncrisis. Het is met en door de gemeenschap. Het is werken aan het sterker maken van de lokale gemeenschap, door leden van de gemeenschap te 'empoweren'.

Eén van de meest memorabele momenten van de studietweedaagse was de imposante en doorleefde getuigenis van Tony Pickett. Tony is een rijzige Afro-Amerikaan die in de Community Land Trust in Atlanta werkt. Hij legde de link tussen de burgerrechtenbeweging van Atlanta (met Martin Luther King) en de start van CLT's. Hij was trots om ons, als erfgenaam van die historische beweging, in België te mogen komen inspireren en enthousiasmeren. CLT als een idee van en voor 'zijn mensen': een idee uit de zwarte gemeenschap, dat nu verder de wereld kan inspireren. 'Een erfenis ook', zo benadrukte Tony, 'die zowel trots als verantwoordelijkheid oproept.' Dit was een verhaal om nooit meer te vergeten.

In dit boekje staan verschillende voorbeelden van projecten over en met de gemeenschap: van buurtpark tot (stads-)landbouw, van sociaal centrum tot pub, van enkelen die samenkomen over het verlies van winkels tot het heropbouwen van wijken. Voorbeelden te over van gemeenschapsvorming.

CLT is ook een antwoord op de speculatieve immobiliënmarkt. Door gronden uit de markt van vraag en aanbod te trekken en door de prijzen van

de woningen te beheersen, hebben CLT's in sommige regio's in de VS een milderend effect op de markt. Ze kunnen de prijs bepalen voor huur- en koopwoningen. Ze kunnen hun eigenaars beter beschermen tegen wanbetalingen en uithuiszettingen. Ze kunnen ook - en niet onbelangrijk - betere leningen en voorwaarden krijgen voor hun eigenaars.

De aanwezigheid op de studietweedaagse probeerden ook een antwoord te zoeken op de vraag naar samenwerking. Is een Belgisch en zelfs een Europees netwerk zinvol en nodig? De verschillende sprekers uit de VS waren duidelijk: wil je mee antwoorden op het politieke niveau geven, dan moet je je verenigen. Wil je sterker staan, dan kun je dit enkel door te leren van elkaar en je dus te verenigen. Vooraleer je je kunt verenigen, moet je met meer zijn. De studietweedaagse was een eerste stap in het bekendmaken van het CLT-model. Dit boekje is een tweede stap. Meer zullen ongetwijfeld volgen.

CLT's zijn een sterk aanvullend antwoord op verschillende noden. Ze nodigen iedereen uit tot actie om te werken aan de lokale gemeenschap. Werken met, aan en door de gemeenschap: dat bindt de verschillende organisaties die deze studietweedaagse mee vorm gaven. Dit boekje is dan ook een dank aan allen die dit mogelijk gemaakt hebben.



02

Voor je ligt de neerslag van een studietweedaagse die begin juli georganiseerd werd rond de mogelijkheden van Community Land Trust (CLT) in België en Europa. We hebben gekozen om een ander type van verslagboek te maken. Heel wat informatie vind je op de website <http://communitylandtrust.wordpress.com/>. Je vindt er de PowerPointpresentaties van de verschillende lezingen en heel wat gefilmde presentaties en interviews.

Meer dan een inhoudstafel

Deze neerslag heeft een andere bedoeling dan een verslagboek te zijn. Met dit boekje willen we je op weg zetten naar het zelf organiseren van een CLT. Het is dus informatief en wervend tegelijkertijd.

Je vindt hier verschillende soorten artikelen. Eerst en vooral vind je informatie over wat CLT is, voor wie CLT werkt, wat CLT bouwt, hoe je CLT opzet en of een CLT enkel in stedelijke gebieden mogelijk is. Deze artikelen geven je de nodige kennis van wat een CLT is. Hiermee kun je van start gaan.

Een uitgebreid artikel focust op de mogelijkheden van een coöperatieve structuur voor een CLT. Een duidelijke conclusie is er: innovatie is het sleutelwoord bij het opstarten van een CLT.

Je vindt hier ook twee uitgebreide interviews met Brenda Thorpy en Tony Pickett, van Burlington en Atlanta, die CLT concreet maken. Zij staan beiden aan de leiding van belangrijke CLT's in de VS. In deze boeiende interviews geven ze CLT vlees en bloed.

De VS zijn een inspirerend voorbeeld. Daarom twee artikelen over de groeipijnen van CLT in de VS en hoe CLT de vastgoedmarkt kan stabiliseren. Beide artikelen leveren heel wat argumenten om verder na te denken over gedeeld eigenaarschap.

Doorheen dit boekje vind je ook enkele praktijkvoorbeelden. In verschillende steden en landen wordt geëxperimenteerd met vormen van CLT of wordt nagedacht over hoe CLT een antwoord kan zijn in de lokale context. Basel, Frankrijk, Gent en Brussel en Europa passeren de revue. Uiteraard vind je ook meer over dé CLT in de VS: de Champlain Housing Trust. Inspirerende voorbeelden en ook een aansporing om zelf te beginnen.

Je vindt ook een korte tekst over de zwarte burgerrechtenbeweging en CLT. Een te zakelijke tekst die een harde en pakkende strijd verbergt. Daarnaast zijn er een aantal korte uitspraken van politici die steun betuigen. In het besluit roepen we de overheden op, om zoals de Brusselse regering, werk te maken van CLT.

We besluiten met het charter van de CLT's. Dit charter is belangrijk, omdat het de principes van CLT vastlegt. Wie een CLT wil organiseren moet dit charter gebruiken als basis voor zijn eigen organisatie.

Je vindt uiteraard ook alle links naar bruikbare websites en de sprekers tijdens de tweedaagse en alle medewerkers die de tweedaagse mogelijk gemaakt hebben. Met deze kaders willen we in de verf zetten dat CLT vertrekt van, werkt met en werkt aan de gemeenschap.

De verschillende artikels zijn geschreven aan de hand van verslagen van de tweedaagse. De redactie werd verzorgd door Geert De Pauw, CLT Brussel, Frank Van De Pitte, CLT Gent en Michel Debruyne, studiedienst ACW. De artikels werden nauwgezet nagelezen door Leen Grevendonck en Lieve Van den Bulck, redacteurs bij Visie. Waarvoor onze grote dank.



03

Een viertal jaar geleden deed een nieuw begrip zijn intrede in het debat rond betaalbaar en sociaal wonen in België. Community Land Trust. Een breed huisvestingsmodel, overgewaaid uit de VS, om betaalbare woningen op de markt te brengen en op lange termijn betaalbaar te houden. Dat gebeurt via een hybride eigendomsformule, ergens tussen huren en kopen in.

Een nieuw huisvestingsmodel: Community Land Trusts

Het debat over huisvestingspolitiek wordt vaak beheerst door de tegenstelling tussen twee posities: steun voor eigendomsverwerving tegenover steun voor sociale huurwoningen. Enkele verenigingen gingen zo'n vijf jaar geleden op zoek naar alternatieven in de ruimte tussenin: formules die, net zoals sociale huurwoningen, blijvende betaalbaarheid garanderen, maar die aan de bewoners ook de voordelen bieden van het huiseigendom: kapitaalopbouw, woonzekerheid, zeggenschap en onafhankelijkheid. Een zoektocht langs verschillende vormen van collectieve eigendom leidde naar de Community Land Trusts (CLT's).

De meerwaarde van de grond

Community Land Trusts zijn door de gemeenschap bestuurde organisaties die, op gemeenschapsgrond, betaalbare woningen creëren voor mensen met een laag inkomen. De trust blijft eigenaar van de grond, maar de bewoners worden, via erfpacht, eigenaar van de woning. Wanneer die eigenaar zijn woning wil verkopen kan dat, maar de oorspronkelijke subsidie blijft binnen de trust. De verkoper zal ook slechts een gedeelte van de eventuele meer-

waarde, zo'n 25 %, kunnen ontvangen. Zo kan de trust er voor zorgen dat de woning ook betaalbaar blijft voor de volgende koper, zonder extra subsidie. De meerwaarde wordt op deze manier eigenlijk opgeslagen en verankerd in de grond. Daarmee gaan CLT's in tegen het speculatieve aspect van de vastgoedmarkt.

De basisfilosofie achter CLT's is het idee dat de grond een gemeenschappelijk goed is. Hij moet beheerd worden in het belang van de gemeenschap, en niet als iets waarmee diegenen die het zich kunnen veroorloven speculeren om meer geld te verdienen. De meerwaarde die vastgoed genereert, is trouwens meestal het gevolg van openbare investeringen. De bakstenen van een gebouw verliezen alleen maar aan waarde hoe ouder ze worden. Gebouwen winnen aan waarde dankzij investeringen in openbare ruimte en dienstverlening. Het CLT-systeem houdt die meerwaarde binnen de gemeenschap.

De Champlain Housing Trust: een voorbeeld

De Champlain Housing Trust is één van de oudste, grootste en invloedrijkste CLT's. De Champlain Housing Trust startte in 1984 in Burlington, en werkt momenteel in Chittenden, Franklin en Grand Isle County. Vandaag is het de grootste CLT van de VS. In 2008 won de organisatie de World Habitat Award, een erkenning die ervoor zorgde dat CLT's sindsdien ook buiten de VS aan belang wonden.

De Champlain Housing Trust beheert 1 500 appartementen, controleert 500 koopwoningen, levert allerlei diensten aan vijf woningbouwcorporaties, biedt energie-efficiëntie- en energie-renovatieleningen aan, geeft financiële begeleiding en organiseert vorming voor de leden.

De Champlain Housing Trust is een community land trust die sterke, vitale gemeenschappen in het noordwesten van Vermont ondersteunt door de ontwikkeling en het beheer van blijvend betaalbare woningen en bijhorende gemeenschapsvormende activiteiten.

De Trust is een fusie van de Burlington Community Land Trust (BCLT) en Lake Champlain Housing Development Corporation. Die werden elk opgericht in 1984 met de financiële steun van de stad Burlington, in samenwerking met naburige gemeenschappen en groepen van burgers. De eerste was gericht op wijkverbetering en het uitbreiden van eigenwoningbezit. De tweede was gericht op verhuur en woningbouw. Beide organisaties beoogden het ontwikkelen en onderhouden van blijvend betaalbare woningen - huur of 'homeownership' voor lage inkomens.

Door de fusie in 2006 verenigden zij hun krachten in de Champlain Housing Trust. Blijvende betaalbaarheid, gemeenschappelijke eigendom van grond en een open lidmaatschap van structuur en bestuur zijn kenmerken van het 'community land trust'-model dat BCLT heeft ontwikkeld en nationaal gemodelleerd en dat met trots verder uitgewerkt wordt in de Champlain Housing Trust.

www.champlainhousingtrust.org

Open ledenorganisaties

CLT's zijn open ledenorganisaties die zijn samengesteld uit alle bewoners van de CLT-woningen. Daarnaast kan iedereen die woont of werkt in het werkingsgebied van de CLT lid worden en mee beslissen. Deze twee groepen, bewoners en buren, maken elk een derde van het bestuur uit. Het laatste deel is samengesteld uit vertegenwoordigers van het algemeen belang.

Deze evenwichtige verdeling zorgt er enerzijds voor dat bewoners betrokken worden bij het bestuur. Anderzijds biedt ze een garantie dat ook de belangen van de omwonenden en het algemeen belang gerespecteerd worden. Omdat CLT's niet alleen koopwoningen realiseren, maar ook huurwoningen of andere functies zoals winkels of ontmoetingsruimtes, biedt dit de kans aan de buurt om mee te beslissen over wat er zal worden gebouwd.

Blijvende verantwoordelijkheid

Een laatste kenmerk is wat men in de VS stewardship noemt: de CLT neemt de blijvende verantwoordelijkheid op voor het land waarvan



ze eigenaar is. Ze begeleidt de bewoners die daar nood aan hebben bij het eigenaarschap van hun woning. Het resultaat van die politiek is dat CLT's het uitstekend gedaan hebben tijdens de vastgoedcrisis in de VS. Onderzoek toont aan dat CLT-eigenaars tijdens de crisis nauwelijks het slachtoffer werden van foreclosures (*gedwongen beëindiging van de hypotheek*), ondanks het feit dat het meestal om gezinnen met lage inkomens gaat.

Een internationaal model

Het CLT-model is ontstaan in de Verenigde Staten, eind jaren '60. De eerste CLT werd opgericht in het zog van de zwarte burgerrechtenbeweging.

DE CLT NEEMT DE BLIJVENDE VERANTWOORDELIJKHEID OP VOOR HET LAND WAARVAN ZE EIGENAAR IS. ZE BEGELEIDT DE BEWONERS DIE DAAR NOOD AAN HEBBEN BIJ HET EIGENAARSCHAP VAN HUN WONING.

CLT'S BIEDEN DE KANS AAN ARME BEWONERS OM EEN KAPITAALTJE OP TE BOUWEN,
MAAR ZE BIEDEN HEN OOK EEN PLEK WAAR ZE SAMEN MET HUN BUREN ZELF KUNNEN
MEEBOUWEN AAN EEN BETERE BUURT.

New Communities Inc., in de zuidelijke staat Georgia, gaf aan zwarte landarbeiders de toegang tot land om te bewerken en om op te wonen. Vanuit dit eerste experiment ontwikkelde zich langzaam het model zoals we dat vandaag kennen. De nadruk ligt meer op wonen, de verkoopformules en de bestuursvorm werden verder op punt gesteld. CLT's kregen recent veel belangstelling omdat zij de vastgoedcrisis zo goed konden doorstaan. Daardoor zit het model de laatste jaren in de lift. Ook meer en meer lokale overheden starten er mee. En vanuit de VS wordt nu ook langzaam de rest van de wereld veroverd.

In Schotland wordt al lang met de formule gewerkt, en in Engeland is het CLT-model de laatste jaren aan een steile opmars bezig. België is de voorloper voor het Europese continent. De Brusselse regering ging in 2012 met een aantal basisorganisaties in zee voor de oprichting van een Community Land Trust, die nu de eerste twee projecten aan het voorbereiden is. Ook in Gent worden er, op initiatief van Samenlevingsopbouw, soortgelijke projecten voorbereid. Overal in Vlaanderen en Wallonië zijn groepen aan het nadenken over de mogelijkheden van het model.

Emancipatie-instrument

De wooncrisis verplicht ons op zoek te gaan naar nieuwe formules. CLT's hebben elders al bewezen een belangrijke aanvulling te kunnen zijn op bestaande vormen van woonpolitiek. Ervaringen in Brussel met de voorlopers van het CLT-project, zoals eerdere spaargroepen en woonprojecten als L'Espoir in Molenbeek, bewezen al hoe groot de meerwaarde is wanneer bewoners zelf de kans krijgen om in groep mee te werken aan de voorbereiding van hun woningen.

CLT's vormen zo een krachtig emancipatie-instrument. Ze bieden de kans aan arme bewoners om een kapitaaltje op te bouwen, maar ze bieden hen ook een plek waar ze samen met hun burens zelf kunnen meebouwen aan een betere buurt. CLT's gaan daarmee ook radicaal in tegen de heersende visie op stadsvernieuwing, als zou het nodig zijn om meer gegoede gezinnen aan te trekken om bepaalde stadswijken uit het slop te trekken, waarbij de armen dan maar elders moeten gaan wonen. CLT's bieden immers een plek waar ook wie het niet zo breed heeft kan groeien, om zo de buurt op te tillen, en ze zorgen er tegelijk voor dat deze plek betaalbaar blijft, ook voor de volgende generaties.

De boog van de gerechtigheid

De eerste CLT is ontstaan vanuit de inzet van enkele activisten uit de beweging tegen segregatie in het zuiden van de VS. The Albany movement was, begin jaren 60, een van de belangrijke voorlopers van de burgerrechtenbeweging.

De zwarte gemeenschap in het Zuidelijke stadje Albany begon zich te organiseren tegen segregatie. Een van de leiders van deze beweging was Slater King, neef van Martin Luther King. Tijdens een actie van burgerlijke ongehoorzaamheid wordt hij opgepakt en belandt voor een jaar in de gevangenis. Daar ontmoet hij de blanke vredesactivist Bob Swann, die naar het Zuiden was afgezakt om de Albany movement te steunen. Shirley Miller, die later ook een belangrijke rol zal spelen bij de oprichting van de eerste CLT, besluit in 1965 haar leven te wijden aan de beweging wanneer haar vader vermoordt wordt door een blanke boer en de moordenaars worden vrijgesproken door een uitsluitend blanke jury.

Zij beseften dat het einde van de segregatie niet het einde van de ongelijkheid zal betekenen. Ze beginnen vanaf 65 na te denken over manieren om de zwarte landarbeiders echte onafhankelijkheid te bieden. Ze maken plannen om een landbouwcoöperatie op te richten. Hiervoor vinden ze inspiratie in de Grandam beweging van Vinoba Bhave in India. In Israël leren ze hoe via lange termijn leasecontracten grond binnen de gemeenschap kan worden gehouden.

In 1970 kopen de initiatiefnemers een groot stuk landbouwgrond aan, waarop ze de landbouwgemeenschap New Communities Inc. stichtten. Ondanks de vijandige omgeving gaat het een aantal jaren goed. Tot op een bepaald moment de droogte toeslaat. Twee jaar op een rij mislukt de oogst. De boeren hebben geen geld om zaaigoed te kopen en willen een lening afsluiten bij de openbare landbouwbank. Alle blanke boeren krijgen goedkope leningen, maar aan hen wordt de lening geweigerd. New Communities wordt daardoor in 1980 gedwongen om de meeste van haar gronden te verkopen, maar sympathisanten spannen een proces aan tegen de bank die de lening had geweigerd. Het zal tot 2009 duren eer er een uitspraak komt. New Communities krijgt gelijk en ontvangt een schadevergoeding van 13 miljoen dollar. Daarmee kopen ze een oude slavenplantage op, en New Communities leeft weer.

Daarmee wordt een uitspraak van Martin Luther King bewaarheid: "The Arc of the Moral Universe Is Long, but It Bends Toward Justice"

TONY PICKETT. DIRECTOR OF ATLANTA LAND TRUST COLLABORATIVE.



04

Een CLT heeft als doel een betaalbare woning aan te bieden. Dan stelt zich altijd de vraag: wat is een betaalbare woning en voor wie is deze woning? Dit lijkt een eenvoudige vraag, maar dat is het niet. In België wordt steeds gegoocheld met het begrip 'sociale mix' om deze vraag te beantwoorden.

Voor wie werkt een CLT?

De Champlain Housing Trust

Daarom gaan we te rade bij de Champlain Housing Trust. Dit is een van de oudste, grootste en invloedrijkste CLT's van de VS. Omwille van zijn innovatief en sociaal karakter won deze CLT in 2008 de World Habitat Award. Dankzij die erkenning wonnen CLT's sindsdien ook buiten de VS aan belang.

De Champlain Housing Trust wil betaalbare huisvesting voorzien voor mensen met een laag of matig inkomen, zowel werkenden als niet-werkenden. Het kan om zowel huur- als koopwoningen gaan.

Huurwoningen, omdat sommige gezinnen niet of nooit in de mogelijkheid zullen zijn om een woning te verwerven. Gezinnen moeten hun huur betalen, maar voor wie het niet lukt is er een hulp- en begeleidingsprogramma. Daarnaast steunt de Champlain Housing Trust mensen met speciale noden, zoals daklozen, in partnerschap met andere organisaties.

Dertig procent van de doelgroep koopt een woning. Voor het vinden van huiseigenaars gaat de Trust naar markten, naar manifestaties, ... waar mensen samen komen. Niet iedereen kan eigenaar worden. Eigenaars moeten voldoen aan

enkele voorwaarden: bij voorkeur moeten ze al in de omgeving wonen, ze mogen niet meer dan het mediaan inkomen van de regio hebben, ze moeten in aanmerking komen voor een hypotheeklening, ze moeten de workshops volgen die de Trust organiseert rond huisonderhoud, energie-efficiëntie, enzovoort. Daarnaast werkt de Trust ook met een puntensysteem met criteria zoals rangschikking op de wachtlijst, de familiesamenstelling, het inkomen. Zo vermijden ze het creëren van getto's. Daarom werkt de Champlain Housing Trust niet enkel voor mensen met de laagste inkomens maar ook met matige inkomens.

De Champlain Housing Trust vertrekt van de lokale en regionale noden. Huisvestingsprojecten en dus ook de toegangsvoorwaarden worden bepaald door die lokale noden. Veranderen de noden in de tijd, dan kan het woonbeleid van de Trust ook veranderen. Zijn door de vastgoedcrisis in de VS meer dakloze gezinnen of gezinnen die wonen in een caravan, dan moet de Trust zijn beleid daarop aanpassen.

Daarom vertrekt de Trust niet vanuit het inkomen, maar vanuit de noden. Inkomen zegt immers niet alles! De vraag is, wie heeft er geen toegang tot een betaalbare woning? Het antwoord op deze vraag zorgt bovendien voor een sociale mix, om-

dat je altijd werkt voor degenen die het op dat ogenblik het moeilijkst hebben. En zoals gezegd, dit verandert altijd in de tijd.

Binnen de Champlain Housing Trust wordt niet over sociale mix gediscussieerd, omdat sociale mix niet een doelstelling is. Sociale mix ontstaat gewoon door dat je een groot aantal mensen die niet op de huisvestingsmarkt geraken helpt. Als verschillende groepen geholpen worden, ontstaat spontaan een sociale mix.

Een moeilijke keuze voor de Gentse CLT

De discussie over de doelgroep werd ook grondig gevoerd bij het opstarten van de CLT Gent.

CLT Gent werd opgestart vanuit Samenlevingsopbouw Gent en SIVI, een vereniging waar armen het woord nemen. Beide richten zich op maatschappelijk kwetsbare groepen. Samen met de toekomstige bewoners werd er grondig gediscussieerd over de doelen en de doelgroep van CLT Gent.

CLT Gent startte met informatievergaderingen met mogelijke geïnteresseerde bewoners en buurtwerkers van verschillende organisaties. Op dit moment is er elke twee weken een samenkomst met toekomstige bewoners (“de doelgroep”). Ze worden betrokken bij alle aspecten voor het oprichten van een CLT Gent en krijgen ook vorming over het “eigenaar worden”. Zoals

in Brussel. Is er ook een spaargroep. Elke maand sparen ze geld op een gemeenschappelijke rekening. Voor mensen met een laag inkomen is dit elke keer opnieuw moeilijk. Een beter bewijs van hun groot engagement is er niet. Met dit geld kunnen de toekomstige bewoners de eerste kosten, zoals notariskosten, betalen.

Op deze samenkomsten werd grondig gediscussieerd over de doelstellingen van een CLT. Heel wat passeerden de revue. Zoals het voorzien van betaalbare woningen voor mensen met een laag inkomen, het versterken van de lokale gemeenschap, het vergroten van de leefbaarheid van de wijk en het bewaren van de financiële gezondheid van de CLT. Vrij vlug werd duidelijk dat de keuze voor de eerste doelstelling, de andere doelen beïnvloedt. De discussie spitste zich dan ook toe op de vraag: vertrekken we vanuit degenen met de grootste woonnood of trekken we het project open naar een ruimer publiek.

De deelnemers hadden een voorkeur voor een ruimere doelgroep omwille van een beter imago, het meer inkomsten en meer sociaal kapitaal. Omdat SIVI en Samenlevingsopbouw Gent de opdracht hebben om in de eerste plaats te werken met en voor mensen met een beperkt inkomen, zijn ze logischerwijs betrokken van deze doelgroep. De consequenties van deze keuze zijn belangrijk. CLT Gent zal op zoek moeten gaan naar extra financiële steun. Er zal ook meer aandacht moeten besteed worden aan het begeleiden

van deze gezinnen. En er zal ook meer tijd nodig zijn om de CLT uit te werken, mensen die leven aan de onderkant hebben immers niet altijd tijd en mogelijkheden om samen te komen. De doelgroep werd vervolgens verder afgebakend. Er werd gekozen voor gezinnen uit de wijk, voor gezinnen die beantwoorden aan de inkomensvoorwaarden voor een sociale huurwoning en voor gezinnen die geen toegang hebben tot de koopmarkt, en bejaarden en de zogenaamde noodkopers.

Het is geen gemakkelijke discussie geweest, en de discussie is nog niet gedaan. Eén conclusie kon CLT Gent reeds trekken, sociale mix is geen toverwoord. Er moet meer gebeuren dan menging in één wijk, het gaat over gemeenschapsopbouw, en dat vraagt een wijk met verschillen.

De Brusselse wooncrisis laat geen discussie toe

Ook in Brussel werd er gediscussieerd over de doelgroep. Maar de wooncrisis er is zo bepalend, dat de doelgroep zich gewoon opdringt.

In Brussel wachten er vandaag meer dan 41 000 mensen op een sociale woning. De wooncrisis ligt er gewoon op straat. Het Brussels gewest en de gemeenten en sociale huisvestingsmaatschappijen doen hun best, maar kunnen dit niet alleen aan. CLT Brussel heeft op dit moment amper vier projecten lopende. Deze vier zijn een druppel op een hete plaat.

CLT Brussel vertrekt van de lokale woonnood. Vandaag horen heel wat mensen er niet bij. Ze leven in Brussel, maar zijn geen Brusselaars, geen mede-burger. Door hen te betrekken, door vorming en ondersteuning kunnen burger worden, kunnen ze er bij horen. Zo wordt een positieve spiraal gecreëerd. Door hen te betrekken en samen een CLT uit te bouwen, worden gezinnen boven de armoede getild.

Zo vergroot CLT Brussel de keuzemogelijkheid voor deze gezinnen door ook woningen aan te bieden in buurten die hen eigenlijk niet accepteren. Vandaag heeft CLT Brussel al bereikt dat deze buurten aanvaarden dat er woningen zijn voor mensen met lage inkomens. Sociale mix is dus niet het begin, het is het einde. Het is groeien tot een volwaardige gemeenschap.

Dat is de geest van een CLT.





05

Bouwt een CLT anders dan bijvoorbeeld een sociale huisvestingsmaatschappij? Bouwen CLT's duurzamer? Bestaan er CLT's die woningen voor senioren aanbieden? Hoe denken CLT's aan het combineren van wonen en zorg? Combineert men woningen met andere functies? CLT en cohousing, gaat dat samen? CLT's vertrekken van de lokale woonnoden en dus zouden ze anders moeten bouwen. Hiervoor gaan we te rade bij Emily Thaden, onderzoeker en trainer verbonden aan het National CLT Network (VS).

Wat bouwt een CLT?

Tweeledig eigendom

In de Verenigde Staten wordt een 'Community Land Trust' omschreven als een non-profit organisatie die voor de gemeenschap permanent grond bezit en beheert en hiermee betaalbare huisvesting, commerciële ruimtes, gemeenschapsvoorzieningen en landbouw of 'open land' ter beschikking stelt.

Kenmerkend voor een CLT is het tweeledig eigenaarschap (dual ownership): de CLT bezit de grond en individuele eigenaars enkel de woning. Dat is echter niet voor alle CLT-woningen het geval. Soms is de CLT gewoon eigenaar van het huis en de grond, en functioneert ze als een klassieke sociale verhuurder. Een CLT kan ook koopwoningen in haar portefeuille hebben waarvan ze de grond niet bezit. Dat is vaak het geval bij condominiums (appartementsgebouwen). De wetgeving in verband met condominiums verhindert in sommige gevallen dat de grondeigendom gescheiden wordt van de eigendom van de woning. In dat geval worden er in de koopaktes herverkoopvoorwaarden opgenomen die gelijk lopen met de voorwaarden uit een klassiek CLT leasingcontract.

Ook binnen het klassieke CLT-model, waarbij de eigendom van de grond is gescheiden van die van de woning, is er nog veel variatie mogelijk.

Vaak is het gebouw eigendom van een coöperatie, de bewoners zijn dan coöperant en huren de woning. Ook cohousingprojecten komen vaak voor.

CLT als stapsteen

CLT fungeert in de VS als een woonladder of toegang tot een CLT is een stapsteen naar een permanent betaalbare woning. Huurders binnen een CLT krijgen de kans om in een spaarsysteem te stappen. Zo kunnen zij stapsgewijs toegang krijgen tot mede-eigendom. Huurders kunnen zo eigenaar worden.

Eigenaars kunnen via CLT ook huurder worden. Dit kan gebeuren omwille van bv afbetalingsproblemen. Evengoed kan het een bewuste keuze zijn, bv senioren ruilen het eigenaarschap soms in om huurder te worden, al dan niet in combinatie met een of andere vorm van thuis-hulp.

Sommige CLT-eigenaars zetten de stap naar de private woonmarkt, maar dit lukt niet altijd. Zeker in stedelijke gebieden is de kostprijs voor een private woning vaak te hoog voor het CLT-doelpubliek.

CLT viseert alle aspecten van duurzaamheid en sluit misschien nog meer aan bij het Engelse grondwoord 'to sustain' (dragen, schragen, steunen, ondersteunen).

Sociale duurzaamheid door actieve betrokkenheid van bewoners en het werken aan leefbaarheid in de wijk.

Economische duurzaamheid door de betaalbaarheid voor bewoners te definiëren aan de hand van een woonquote van maximaal 1/3 van ieders inkomen. Maar ook door de betaalbaarheid voor de overheid centraal te zetten via een systeem van subsidieretentie (subsidies worden meermaals binnen het CLT systeem gebruikt en worden niet toegevoegd aan een individu).

Ecologische duurzaamheid door te kiezen voor collectief bouwen met duurzame materialen, aanpasbare en modulaire woningen, transitie in keuzes voor lange termijn.

Ruimtelijke duurzaamheid door de gemeenschappelijke ontwikkeling van gronden, de keuze voor duurzaam samenleven, collectief en duurzaam ruimtegebruik.

Stapstenen kunnen zich ook vertalen in gebouwen. In private projecten met meer dan 30 woningen moet in de VS de bouwpromotor 10 tot 30 % woningen voor lagere inkomens voorzien, wat voor de CLT kansen biedt. Deze fungeren dan als stapsteen naar een andere woning al dan niet als eigenaar.

In de VS bestaan naast de CLT's ook andere vormen van publieke tegemoetkoming in huisvesting zoals het systeem van huurtoelages en sociale huur- en koopwoningen. CLT's werken vaak samen met Public Housing en ontwikkelen samen gemengde projecten. Sommige sociale huisvestingsmaatschappijen zijn zelfs geëvolueerd naar CLT's. Zo ontstaan voortdurend nieuwe vormen tussen huur en koop.

EMILY THADEN



Meer dan woningen

Omwille van de gemeenschapsopbouw heeft elke CLT ook niet-residentiële doelen, zoals landbehoud, ontwikkeling van parken en speeltuinen, voorzien van landbouw (klassieke en urban) en commerciële ruimtes. De roots van de CLT liggen trouwens in een landbouw-community in Albany (Georgia). Niet alles kan. Ten aanzien van commerciële ruimtes zijn er heel wat beperkingen. De voorkeur gaat uit naar lokale productie en micro-economische activiteiten. Winstbejag op grote schaal past immers niet binnen de filosofie van CLT.

CLT's bouwen aan duurzame gemeenschappen. Elk project moet bijdragen aan de gemeenschap en creëert daarom ook gemeenschapsvoorzieningen. In Burlington heeft men ondermeer gekozen voor het investeren in verwaarloosde wijken en in oude industriegebieden met aandacht voor het behoud van industrieel erfgoed.

Duurzaam bouwen is inherent aan het CLT-concept. Woningen moeten meerdere families én generaties kunnen overbruggen. Duurzaamheid is een begrip dat zowel qua woningstructuur (materiaal, ruimte...) als qua woonprincipes (gezondheid, veiligheid, energie, betaalbaarheid,...) wordt toegepast. Het schoolvoorbeeld in de VS is Net Zero Co-housing Cooperatives in Lopez Island (Washington). Hun meest recente project Tierra Verde bestaat uit nulwoningen (energieneutrale woningen) voor 15 bewoners. Tijdens de bouwwerken engageerden de bewoners zich om iedere week minimaal 24 uur de handen uit de mouwen te steken. En dit blijven betaalbare woningen. Het inkomen van de bewoners bedraagt 50 tot 60 % van het mediaan inkomen in de VS.

Het lijkt alsof CLT's in de VS geen problemen ondervinden. Toch kennen zij ook het fenomeen van NIMBY (*not in my back yard*), wanneer er in een of andere buurt CLT-plannen zijn. Ervaring leert dat een langdurig planproces, waar ook de buurt maximaal in betrokken is, vruchten afwerpt voor een positieve buurtsfeer.

ERVARING LEERT DAT EEN LANGDURIG PLANPROCES, WAAR OOK DE BUURT MAXIMAAL IN BETROKKEN IS, VRUCHTEN AFWERPT VOOR EEN POSITIEVE BUURTSFEER.

A photograph of a street scene. In the foreground, a dark-colored car is partially visible, with a triangular warning sign on its hood. A person wearing a white shirt and dark pants is walking across the street. In the background, there are buildings, including one with a prominent red door or entrance. The overall scene is brightly lit, suggesting daytime.

06

Vooraleer je start is het belangrijk dat je goed weet wat een CLT is. CLT's lijken op elkaar, maar tegelijkertijd zijn er heel wat verschillen. De lokale noden, de wooncultuur, de economische omstandigheden bepalen hoe je CLT er zal uitzien. De basis blijft dezelfde: een CLT heeft steeds het land in eigendom, het versterkt de lokale (regionale) gemeenschap en binnen een CLT is geen enkele partner overheersend. Met deze grote lijnen in het achterhoofd kun je nu nadenken over hoe je een CLT kunt opstarten.

Hoe begin je een CLT?

We gaan hiervoor te rade bij Tony Picket van de Atlanta Land Trust Collaborative. Deze stedelijke organisatie werkt als een CLT, creëert mee nieuwe CLT's en ondersteunt CLT's. Ze is ontstaan als antwoord op een grootschalig herontwikkelingsproject in Atlanta. De uitdaging was om betaalbaar wonen op lange termijn te garanderen. Hierbij werd voor een CLT-formule gekozen.

Informereren

De eerste opdracht bij de opstart van een CLT, zegt de Atlanta Land Trust, is het vormen en het informeren van bewoners en overheden. Het is belangrijk dat iedereen het concept en het CLT-mechanisme goed leert kennen en begrijpt. Je hebt een draagvlak nodig vooraleer je van start kunt gaan. Het is heel belangrijk dat er voldoende vertrouwen is van de lokale bevolking.

CLT Atlanta wordt enkel actief in een buurt wanneer de organisatie daartoe wordt uitgenodigd. Dit wil zeggen: enkel op vraag na een uitleg over het concept van CLT. CLT Atlanta zal dan onderzoeken of ze een CLT-project aankan: is er voldoende expertise en hoe ziet de lokale woningsituatie er uit? Kennis van de wijk is in dit alles zeer belangrijk. Zo kan het zijn dat er eerst maatschappelijke problemen moeten worden opgelost vooraleer je van start kan, bijvoorbeeld

op het vlak van criminaliteit.

Pas als iedereen de grote lijnen onderschrijft en er lokaal "goesting" is, kun je beginnen na te denken over de organisatie van een CLT. Dit kunnen we doen aan de hand van een reeks vragen.

Wie moet het oprichten?

Is het nuttig om een nieuwe non-profitorganisatie op te richten? Of is het beter te vertrekken van een bestaande organisatie? Een bestaande organisatie heeft het voordeel dat ze voldoende expertise en kennis van de lokale huisvestingsmarkt in huis heeft en een draagvlak. Je wint heel wat tijd door geen nieuwe organisatie te moeten oprichten. Belangrijk is evenwel dat de organisatie zich moet omvormen tot een CLT en de beheersstructuur moet aanpassen. Dit kan een belangrijke drempel zijn voor de organisatie.

Is het zinvol om de CLT (mee) te laten oprichten door een (lokale) overheid? De overheid als partner heeft heel wat voordelen, zoals overheidssteun, een gemakkelijkere weg naar subsidies en een beroep kunnen doen op technische en juridische ondersteuning. Maar deze voordelen wegen niet altijd op tegen de nadelen. Overheden werken op een andere wijze, bureaucratisch en van bovenaf gestuurd. Bovendien heeft de bevolking soms weinig vertrouwen in

een overheid. Ook hier speelt kennis van de lokale situatie een grote rol.

Soms wordt een partnerschap met een bedrijf voorgesteld. In het verleden zijn heel wat woonwijken ontwikkeld door sociaal voelende bedrijfsleiders. Met een bedrijf haal je deskundigheid en financiële middelen binnen. Dat is een duidelijk voordeel. Nadelen zijn er ook: kan een bedrijf haar engagement op lange termijn garanderen en zal het bedrijf geen bijkomende eisen stellen naar de doelgroep? Over duidelijke afspraken moet bijgevolg onderhandeld worden. In de VS wordt er regelmatig samengewerkt met "public housing". Dit biedt zeker financiële mogelijkheden. Bovendien kun je een wisselwerking tussen huur en koop creëren.

Werkt de CLT lokaal?

Is een CLT steeds een buurtgebonden initiatief? Ja, maar dit staat een regionale organisatie niet in de weg. Er zijn verschillende variaties mogelijk voor een CLT op grotere schaal. Zo kan het bijvoorbeeld zijn dat kleinere CLT's zich verbinden in een grotere coalitie, waardoor ze sterker staan in onderhandelingen met banken en overheden.

In elke buurt in Atlanta kunnen lokale buurtorganisaties zelf CLT's opzetten en daarbij steun krijgen van de grotere CLT, zolang de basisregels maar door iedereen worden toegepast. De grotere CLT-structuur heeft in Atlanta bijvoorbeeld een groot databestand opgezet

waarin ze de gegevens van alle woningen van alle CLT's bijhouden. De eerste drie jaar van een CLT worden de kosten daarvan door de grotere CLT betaald, daarna is het de bedoeling dat de opgestarte CLT dit mee financiert. Zo helpen ze elkaar.

Wie bestuurt?

Moet een CLT steeds door een tripartite bestuurd worden? De klassieke 1/3de verdeling tussen bewoners, organisaties en gemeenschap of overheid hoeft niet steeds aanwezig te zijn. In de VS zijn er CLT's die een andere beslissingsstructuur hebben. Meestal is dit een gevolg van lokale ervaringen, zoals in Boston.

In Boston waren er eind jaren '70, begin jaren '80 veel verlaten gebouwen. Op een bepaald moment kwam de stad op de proppen met een herontwikkelingsplan. Er was echter geen overleg met de bewoners en er kwam veel protest tegen dit plan. De bewoners namen zelf controle over braakland in de stad, wat ook het begin was van hun CLT. Een CLT zonder overheid, want die betrouw(d)en ze niet meer. Nu is binnen deze CLT de 2de generatie van leiders uit de bewonersgroep actief, nog steeds zonder overheid. De bewoners hebben niet alleen gewerkt rond huisvesting, maar ze hebben ook een sociaal netwerk en een nieuwe gemeenschap uitgebouwd.

Maar dit is maar een voorbeeld van hoe de lokale context mee je organisatie bepaalt. Een

belangrijk kenmerk van een CLT is het gedeelde beheer. Dit biedt immers waarborgen dat alle belangen, niet alleen die van de koper, of de organisatie of de gemeenschap, in rekening worden gebracht.

Voor wie werk je?

Hoe kies je je doelpubliek? Je weet voor wie je wil werken, maar dit is niet voldoende. Je moet ook keuzes maken. Hoe doe je dit? Er zijn verschillende criteria die je kunt gebruiken, zoals het inkomen, de woonplaats, de wijk of straat waar je een project hebt lopen, voor werknemers van een bepaald bedrijf, leeftijd, ... Belangrijk is steeds de lokale noden te kennen. Een CLT ontwikkel je omdat je die noden wil verhelpen. Die noden bepalen mee je criteria.

Zo zijn er in Atlanta recent CLT-woningen verkocht aan politieagenten en onderwijzers vanuit de doelstelling dat zij ook zouden kunnen wonen in de buurt waar ze werken. Zij wonen namelijk meestal buiten de stad omdat ze de huizenprijzen in de stad niet kunnen betalen. CLT-projecten kunnen dit corrigeren. Dit bepaalt ook mee de sociale menging van de wijk. In de VS bestaat zoiets als "Mixed Income Housing". In woonprojecten, ook die in het luxesegment, wordt dan een zeker percentage voorzien voor de lagere inkomensklassen.

De doelgroep kan verscheiden zijn. Bv kunstenaars hebben in veel gevallen geen stabiel

inkomen hebben en dus geen lening kunnen aangaan. In Atlanta heeft de CLT daarom een deel van de woningen voor deze doelgroep opengesteld. De CLT profiteert daarbij ook van hun artistieke expressie, waarbij kunstenaars hun talenten delen met de gemeenschap.

Wie onderhoudt de woning?

Meestal zijn de eigenaars van de CLT-woning die verantwoordelijk zijn voor hun woning. Maar soms zijn gezinnen niet in staat om dit op zich te nemen. Dan moet de CLT haar verantwoordelijkheid opnemen. In de "ground lease" is een maandelijkse bijdrage voorzien (25 dollar) die in een reservefonds terecht komt. Dit geld kan soms ook worden gebruikt voor onderhoud. Bijvoorbeeld voor herstellingen die nodig blijken bij de inspectie bij een herverkoop. De kosten van deze herstellingen kunnen ook worden afgetrokken van de meerwaarde bij verkoop die de eigenaar normaal krijgt. Maar de beslissing over dergelijke zaken ligt altijd bij het CLT-bestuur, waarin ook de bewoners vertegenwoordigd zijn. Ook hierover moet je vooraf nadenken.

Het financieel plan

Een financieel plan is noodzakelijk. In de VS komende de financiële middelen meestal van allerhande stichtingen met een sociaal doel en van de overheid. Ook de ledenbijdragen zijn belangrijk om de werking te financieren. In Atlanta werkt de CLT met een 5-jarig busi-

ness-plan. Dit plan voorzag dat de eerste 3 jaar verlies ging gemaakt worden, om vanaf het 4e jaar break-even te draaien. Een dergelijk businessplan is cruciaal om investeerders te overtuigen. Een CLT moet aan "financial modelling" doen. Zo houden ze er in hun businessplan rekening mee dat ze bij een wederverkoop telkens een kleine winst maken.

Omwille van de CLT-formule zijn de banken in de VS behulpzaam. CLT's kennen veel minder uithuiszettingen of "foreclosures". CLT's kunnen dan ook gemakkelijker onderhandelen met banken en samen oplossingen zoeken.

Bouwen we zelf woningen?

Is het zinvol om zelf woningen te bouwen? Ook hier zijn er veel mogelijkheden en deze kunnen naast elkaar bestaan in één CLT.

Eigenaars kunnen hun woning laten omvormen tot een CLT-woning; de lokale overheid kan projecten ontwikkelen en panden overdragen; herontwikkelingsprojecten kunnen samen opgezet worden; een CLT kan zelf woningen bouwen en last but not least een CLT koopt steeds haar woningen terug op om te weder te verkopen.

In de VS gebeurt het dat mensen die al jaren in een bepaalde buurt wonen en die hun bijdrage willen leveren aan het betaalbaar houden van die buurt, hun woning aanbieden en er zo een CLT-woning van maken. Niets staat dus in de weg om creatief antwoorden te zoeken op de lokale woonnod.

Alle soorten woningen kunnen en dit kan ook in alle formules, zoals coöperatieven, cohousing of huurwoningen. Veel CLT's ontwikkelen naast woningen ook andere gebouwen voor winkels, kantoren, sociale diensten, landbouwactiviteiten, ... Op dit moment heeft bijvoorbeeld stadslandbouw veel succes. Door de crisis in de VS zijn heel wat gronden verlaten die net voor dergelijke initiatieven kunnen worden gebruikt. Zo zijn er restaurants die kunnen functioneren op lokaal geteelde groenten en in Atlanta hebben CLT's de "Farmers Market" kunnen realiseren. Dit kan gebieden met socio-economische problemen vooruit helpen. In de VS bestaan er echte "food deserts", gebieden met weinig voedselkeuze. Initiatieven van stadslandbouw kunnen deze keuze verbreden en het imago van een buurt veranderen.

Een bron van innovatie

Het doel van een CLT moet telkens zijn om meerwaarde te creëren voor de wijk en de bewoners. Daarom is het ook belangrijk om de vraag aan de bewoners zelf te stellen. Wat willen ze? Waar liggen de noden? Soms kan dit verbazingwekkende antwoorden opleveren.

Kortom: een CLT moet een bron van innovatie zijn om de lokale gemeenschap te versterken.

De eerste stappen in Brussel

In Brussel wordt al een vijftal jaar nagedacht over de oprichting van een Community Land Trust. Het initiatief kwam van een aantal mensen en verenigingen die actief zijn in de beweging voor het recht op wonen. Zij zochten naar nieuwe manieren om dat recht te realiseren. Daarbij werkten ze verder op ervaringen zoals het project L'Espoir in Molenbeek en de solidaire spaargroepen. Op zoek naar innovatieve eigendomsformules ontdekten ze het Amerikaanse CLT-model.

Na een studiereis naar de Champlain Housing Trust in Burlington besloten ze om de formule in Brussel te proberen introduceren. Al snel werd een groep van een vijftiental Brusselse verenigingen, vooral actief binnen de huisvestings- en de participatiesector, bereid gevonden om samen het model te verdedigen. En dit aan de hand van een gemeenschappelijk charter.

In 2010 richtten ze samen de vzw Platform Community Land Trust op. Ze overtuigden het Brussels Gewest om een haalbaarheidsstudie te bestellen. Die werd uitgevoerd door een consortium van verenigingen samen met experts. Vervolgens kende Brussels Staatssecretaris voor Huisvesting Christos Doulkeridis (ECOLO) een subsidie toe aan het Platform om, volgens de aanbevelingen van de studie, een Community Land Trust voor het hele Brussels Gewest op te richten.

Sinds september 2012 werkt een team van drie personen voor het Platform. Eind 2012 keurde de regering de statuten van de Community Land Trust goed. De CLT bestaat uit twee verschillende entiteiten: een stichting van openbaar nut, die eigenaar wordt van de gronden, en een vzw, die de werking verzekert. Beide worden bestuurd door een raad van bestuur waarin zowel de bewoners, het middenveld als het Brussels Gewest zijn vertegenwoordigd.

Tegelijkertijd met de erkenning kreeg de Stichting een eerste subsidie voor de aankoop van een gebouw in de Verheydenstraat in Anderlecht. Daar komen de eerste acht CLT-woningen en een buurtlokaal. In juni 2013 kreeg de Stichting een nieuwe investeringssubsidie, dit keer voor de aankoop van een terrein in Molenbeek, goed voor 32 woningen. Beide projecten worden al intensief voorbereid met de toekomstige bewoners. De Brusselse CLT hecht immers groot belang aan de participatie van de bewoners doorheen het hele proces.

Voor de ontwikkeling van deze projecten werkt de CLT nauw samen met verschillende partners. Het Brussels Woningfonds verstrekt hypothecaire leningen en is de bouwheer voor het project in Molenbeek. Lokale verenigingen begeleiden de toekomstige bewoners.

Verschiedende gemeentebesturen deden ondertussen al een beroep op de CLT om ook op hun grondgebied projecten te ontwikkelen en dit via de wijkcontracten. Samen met de erkenning van het CLT-model in de nieuwe Brusselse Huisvestingscode, goedgekeurd in juni 2013, garandeert dat de verdere uitbouw van de werking tijdens de komende jaren.



07

De eerste CLT's in België zijn ontwikkeld in steden. Blijkbaar bieden enkel steden de voorwaarden om dit soort nieuwe initiatieven te laten ontwikkelen. De vraag is of dit klopt. Hiervoor gaan we te rade bij onze Engelse burens.

Zijn CLT's mogelijk in landelijke gebieden?

In Engeland is de situatie helemaal anders. CLT's vinden we er vooral in landelijke gebieden: 90% van alle CLT's zijn daar ontwikkeld. Dit heeft uiteraard te maken met de wens van veel Engelsen om op het platteland te wonen. Hierdoor is wonen op het platteland vandaag gemiddeld duurder dan in stedelijke gebieden, Londen inbegrepen.

Het platteland kent zoals in heel Europa heel wat problemen: de plattelandsbevolking is oud, jonge gezinnen kunnen er omwille van de hoge prijzen geen woning kopen, huizen zijn verworpen tot tweede verblijven die slechts enkele maanden bewoond worden, winkels en lokale diensten verdwijnen. Het aanbod van nieuwe woningen is er bovendien klein. De gronden zijn er immers te duur en projecten zijn moeilijker te realiseren, onder andere omwille van de strenge regelgeving en het NIMBY-effect. De vraag is hier dan ook: hoe kunnen jonge gezinnen blijven wonen in deze dorpen en hoe kunnen we deze landelijke gemeenschap een toekomst geven?

De CLT's in Engeland zijn ontstaan vanuit de lokale gemeenschappen om hun diensten, winkels en pubs te behouden en om betaalbare

woningen te creëren. Niemand wil immers in een dorp wonen waar er geen pub is. In Cumbria, bijvoorbeeld, hebben vrijwilligers van een CLT een coöperatie gesticht om een pub te verwerven en te renoveren. De kapster was de spilfiguur in het netwerk rond de pub. Zij gaf de informatie door en activeerde al knippend de lokale gemeenschap. Een nieuwe lokale dynamiek ontstond, waardoor het dorp terug interessant werd, ook voor politici, om opnieuw te investeren in deze dorpen.

CLT's bieden bijgevolg de handvaten om lokale gemeenschappen aan te zetten om zelf het heft in eigen handen te nemen. Zij zijn een antwoord op het falen van de Engelse overheden. Lokale overheden hebben echter een belangrijke opdracht. Zij moeten ruimte geven aan de lokale gemeenschap, zodat gemeenschappen zich kunnen vormen. Ruimte geven is niet hetzelfde als desinteresse, zoals we in Engeland meemaken.

De CLT's in Engeland bieden hoofdzakelijk huurwoningen aan, omdat het Engelse recht de scheiding tussen grond en gebouw niet toestaat. De huurwoning wordt beschouwd als een stapsteen naar een volgende woning.

De sector is volop in ontwikkeling en sinds een jaar ontstaat er elke week een nieuwe CLT. Er is een netwerk van CLT's dat een fonds heeft om CLT's te ontwikkelen. Het netwerk ondersteunt beginnende groepen, verspreidt informatie en deskundigheid en geeft startmiddelen.

In Engeland is er een grote traditie van vrijwilligerswerk. Daarmee begint alles. Je moet weten hoe en wat "gemeenschap maakt". Kunnen we mensen samenbrengen rond een tasje koffie of ...? Mensen moeten deel kunnen uitmaken van een gemeenschap, zich betrokken voelen als acteurs in hun gemeenschap. In Engeland bv. gaf een oude dame haar bezittingen aan een CLT, omdat de CLT haar gemeenschap was, haar familie. De CLT's in Engeland gaan ook telkens kijken bij de burens, observeren hoe anderen het doen, om van elkaar te leren en inspiratie op te doen.

In Engeland moeten activiteiten op CLT-grond niet noodzakelijk een sociaal doel hebben. Zolang ze maar ontwikkeld worden vanuit de lokale gemeenschap en met de lokale mensen. Dan zal elk project een positieve impact op de gemeenschap hebben. Omdat er al heel wat landbouwcoöperaties in ontwikkeling zijn, hebben CLT's in Engeland geen specifieke landbouwgerelateerde projecten.

Het CLT-model biedt bijgevolg heel wat voordelen. Het is kleinschalig en heeft daarom een groter aanpassingsvermogen. Het vertrekt van de lokale schaal en vanuit een gemeenschappelijk lot en doel. En het biedt daarom op langere termijn enkel duurzame voordelen voor de gemeenschap.

Lokale gemeenschappen, of ze nu in landelijke of stedelijke gebieden zijn gevestigd, kunnen hun gemeenschap versterken en ontwikkelen en het CLT-model biedt hiertoe mogelijkheden.

MENSEN MOETEN DEEL KUNNEN UITMAKEN VAN EEN GEMEENSCHAP, ZICH BETROKKEN
VOELEN ALS ACTEURS IN HUN GEMEENSCHAP.

CLT Gent: een brede samenwerking

In navolging van CLT Brussel werd vanaf 2011 een eerste conceptnota uitgewerkt over CLT in Gent. Deze werd positief onthaald, zowel door huisvestingsactoren, het maatschappelijk middenveld als de politiek. De bal ging pas echt aan het rollen toen in 2012 een CLT-haalbaarheidsstudie, in opdracht van het Vlaams ministerie van Wonen en Sociale Economie, uitgevoerd werd. Meteen werd een actieve (kandidaat)bewonersgroep van een 20 tal mensen gevormd en ondertekenden meer dan 40 middenveldorganisaties, kenniscentra en overheden het Charter CLT Gent.

Een keten van partners

CLT is een enthousiasmerend en uitdagend project met zeer uiteenlopende opdrachten en invalshoeken. Tot op heden trok Samenlevingsopbouw Gent, samen met vzw SIVI (Vereniging waar armen het woord nemen) het hardst aan de kar. De kerntaken van Samenlevingsopbouw Gent richten zich op het signaleren van problemen in verband met sociale grondrechten, het lanceren van vernieuwende oplossingen en het ondersteunen en empoweren van achtergestelde groepen. Het CLT-project sluit hierbij sterk aan, maar overstijgt die opdracht tezelfdertijd. Om het hele project te kunnen doen slagen moeten er sterke schouders deze kar mee trekken.

De interesse en inzet bij een gevarieerde groep woonactoren hiervoor is groot. Diverse stakeholders en overheden zien mogelijke lange termijn winsten. Van bij aanvang bij de ontwikkeling van de projectidee was de Stad Gent geïnteresseerd om als eerste Vlaamse stad het voortouw te nemen om het grondrecht wonen op een vernieuwende manier gestalte te geven. Zo schrijft het stadsbestuur zich in in een lange traditie van sociaal engagement. Het stadsbestuur is de idee genegen grond ter beschikking te stellen voor de realisatie van een CLT-nieuwbouwininitiatief, liefst in samenwerking met sociale huisvestingsmaatschappijen. De Vlaamse Maatschappij voor Sociale Huisvesting is geïnteresseerd om nieuwe vormen van sociaal wonen mee vorm te geven en zo terug aan te knopen bij haar historisch participatief en emancipatorisch karakter. Juridisch zijn er geen belemmeringen om dit te doen. Echter ... de regelgeving dient hieromtrent verder verfijnd te worden. Gentse sociale huisvestingsmaatschappijen overwegen om mee in het project te stappen. Gezien de sterk stijgende woonbehoefte is er ook interesse vanuit de Vlaamse bouwmeester. Nieuwe vormen van gemeenschappelijk wonen, woongroepen (ook voor minder draagkrachtigen) moeten in de toekomst misschien meer een antwoord bieden op de ruimtelijke en sociale uitdagingen die ons te wachten staan (veroudering, gezinsverdunding, vereenzaming). CLT wordt genoemd als een voorbeeld van

collectief wonen waarbij ingezet wordt op het delen van functies, garanties gegeven worden voor levenslang wonen en mogelijks voorzien wordt in kwaliteitsvolle publieke ruimte. Collectief wonen betekent op die manier winsten boeken – sociaal, financieel, ecologisch én maatschappelijk.

Het OCMW van Gent ziet mogelijkheden om via CLT-principes een gedeelte van hun cliënteel (de zogenaamde 'noodkopers') te helpen via een langlopend voorfinancieringssysteem. Doelgroepen die niet bereikt of geholpen worden met klassieke premie steun zouden zo toch ondersteund worden in het behouden en gezond maken van hun (kwalitatief preciaire) woning. SIVI, REGent en Domus Mundi geven vanuit hun doelstellingen als vzw's aan ten volle het project te steunen en mee te helpen zoeken hoe kansengroepen haalbare energetisch en kwalitatieve verbeteringen aan hun woonsituatie kunnen aanbrengen. Op die manier wil CLT meewerken aan sociale innovatie in Vlaanderen. Ook de Provincie Oost Vlaanderen is van bij aanvang enthousiast ondertekenaar geweest van het Charter CLT Gent. Het bestuur ondersteunt daarmee nieuwe duurzame woonvormen met oog voor de sociale component.



Eind 2013 wordt de vereniging vzw CLT Gent gesticht. Kort daarna wordt ook een tweede structuur in het leven geroepen om activa te verwerven en te beheren. CLT Gent heeft een snelle ontstaansgeschiedenis achter de rug en staat op de drempel van eerste projectrealisaties. Benieuwd hoe deze foto er binnen 1 jaar uitziet.

FRANK VANDEPITTE,
OPBOUWERKER
SAMENLEVINGSOPBOUW GENT







08

Vandaag zijn er 250 Community Land Trust (CLT's) in de VS. Verspreid over het ganze land, maar vooral aan de oost- en westkust. Zoals alle bewegingen zijn ze traag gestart. De belangrijkste groei van de CLT vond plaats vanaf de jaren '80 tot het begin van de jaren 2000. Door de vastgoedcrisis is die groei de laatste jaren wat afgevlakt.

Groeipijnen in de VS

CLT's zijn een succesvol model omdat ze er in slagen om woningen permanent betaalbaar te houden voor de doelgroep. Door hun manier van werken kunnen ze speculatie afremmen en de woningprijzen stabiliseren. Als we het aandeel CLT-woningen op het totaal aantal woningen fors kunnen doen stijgen, zou dat een enorm stabiliserende factor in de economie kunnen zijn. Verdringing in opkomende buurten en wijken kan zo vermeden worden. Zeker in tijden van crisis zijn CLT's een antwoord voor gezinnen met afbetalingsproblemen.

Nieuwe CLT's zijn echter welkom. De vastgoedcrisis en de economische recessie van 2008 en 2009 zijn misschien voorbij, echter niet voor heel wat gezinnen. Ondanks een historisch lage intrestvoet blijft het bijvoorbeeld heel moeilijk om een woonlening te krijgen.

Ook CLT's voelen de crisis

De uitdagingen en gevolgen van de vastgoedcrisis en de economische recessie in de VS blijven groot. Er is een blijvende inkrimping van federale en lokale middelen voor betaalbare woningen. Ook private middelen en sponsorschap drogen op. Mensen kunnen hun CLT-woning niet verkopen omdat potentiële kopers geen of veel moeilijker leningen krijgen. Banken die vroeger makkelijk leenden aan CLT-eigenaars

doen dit nu veel minder. De federale overheid is onderbemand en kan haar beloftes ten aanzien van de leningscapaciteit voor CLT-kopers niet waarmaken. De crisis heeft de gewone Amerikaan echt geraakt, nog het meest de lage inkomens en minderheidsgroepen. Daardoor zijn minder huishoudens met een redelijk inkomen nog in staat om huiseigenaar te worden, zelfs al zijn dit betaalbare woningen.

CLT's steken bijgevolg heel wat meer tijd in het begeleiden van bewoners om hen te behoeden voor financiële problemen en woningverlies. Dit kost tijd en middelen. Daarenboven moeten CLT's vechten voor hun middelen om de woningen betaalbaar te houden. Dit is een hele strijd in deze moeilijke, op besparingen gerichte tijden.

In deze ongunstige omgeving, in dit nieuwe klimaat, moeten CLT's antwoorden zoeken op nieuwe problemen. Lage intresten maken dat er 'goedkoop' geld te vinden is - is het niet voor de bewoners, dan toch voor de organisaties. Nochtans beschikken de meeste CLT's niet over voldoende kennis en kunde om dit geld te pakken te krijgen (of zijn ze gewoon te klein als organisatie). Nochtans als het aandeel CLT-woningen op het totaal aantal woningen fors zou kunnen stijgen, dan zou dit een enorm stabiliserende factor in de economie kunnen zijn.

Nieuwe vragen en nieuwe antwoorden

Tijdens de crisis hebben meer en meer CLT's zich gerealiseerd dat ze behoefte hebben aan een betere planning om hun organisatie op een duurzame manier te laten overleven. Soms houdt dit in dat ze een betere verdeling maken tussen huur en koop of meer aandacht besteden aan de realisatie van gemeenschapsvoorzieningen of andere gebouwen. Heel wat steden hebben grotere noden dan huisvestingsnoden: er is ontvolking, er zijn te weinig gemeenschapsruimtes en gronden komen braak te liggen. Door antwoorden te zoeken kunnen CLT's zich herbronnen en zo hun inkomsten veilig stellen. Anderen moeten, om zichzelf te behoeden, kiezen voor samensmelten of verkopen, wat het aantal betaalbare woningen deed slinken. Meer en meer CLT's zoeken samenwerking met projectontwikkelaars om zo grotere projecten te realiseren. Schaalvergroting is heel belangrijk als antwoord op de wooncrisis maar ook om je eigen organisatie te versterken.

Schaalvergroting is niet het enig zaligmakend antwoord. Soms kan het realiseren van 10 permanent betaalbare woningen voor een grote gemeenschap een grote betekenis hebben. Schaal is niet alles: als je trouw blijft aan je principes en de groep waarvoor je werkt, bereik je uiteindelijk ook heel veel mensen. Bovendien is Community Land Trust meer dan het reali-

seren van woningen. Het is ook een vorm van gemeenschapsontwikkeling.

CLT's kunnen niet elk huisvestingsprobleem, oplossen. Om een probleem zoals dakloosheid aan te pakken moeten ze samenwerken met deskundige organisaties. Wel kan een CLT ervoor kiezen om woningen voor die probleemgroepen te voorzien. Ze kunnen bijvoorbeeld 'transitie'huizen vrijhouden als opstap naar een echte CLT-woning (huur of koop).

Een netwerk als steun

CLT's zijn jonge organisaties en kampen bijgevolg met bijna dezelfde problemen: het CLT-model en onze antwoorden zijn nog te weinig bekend; de financiering van CLT's blijft een heikel punt; het patrimonium groeit niet sterk genoeg aan, en sommige CLT's missen de broodnodige deskundigheid.

Het CLT-netwerk wil werk maken van deze problemen. Door proactief op zoek te gaan naar politieke steun. Betaalbaarheid van het wonen moet immers meer beleidsaandacht krijgen. CLT's zijn niet de enige organisaties die bezig zijn met de vraag naar betaalbare woningen. Er zijn ook nog coöperatieven, vakbonden, sociale huisvestingsorganisaties, ...We willen die samen brengen zodat we politiek sterker staan.

Door samenwerking met andere organisaties die ook willen werken rond permanent betaal-

bare woningen te stimuleren. We zoeken ook organisaties die de sector kunnen laten groeien door het inbrengen van financiële middelen of het inbrengen van patrimonium.

Door vorming en training te geven om de deskundigheid van CLT te versterken. Door het ontwikkelen van standaarden, van een gemeenschappelijke manier van werken. Een grotere professionalisering en standaardisering van CLT is ons doel. Heel wat van onze problemen hebben te maken met een gebrek aan uniformiteit tussen CLT's. Terwijl flexibiliteit net een sterkte van het model is, is de keerzijde van de

medaille dat er niet gelobbyd kan worden voor makkelijker toegankelijke sociale leningen. Als elk CLT zijn eigen grondleaseformule (erfpacht) heeft, kunnen we geen grote reducties krijgen bij private ondernemingen. Daarom denken we na over het idee van CLT-certificering, een nationaal leenproduct en gemeenschappelijk werkmodel voor alle CLT's.

Ons uitgangspunt is: huisvesting is een recht. Sommige mensen hebben geen recht op een lening, maar wel op huisvesting. Dit willen we meer dan ooit in de verf zetten en daarvoor is samenwerken tussen CLT's een noodzaak.

'Ik was net aangesteld als minister voor Huisvesting toen ik voor het eerst, uit de mond van een aantal mensen uit het verenigingsleven, de term Community Land Trust te horen kreeg. Hun enthousiasme kwam over. Als ik zie welke weg is afgelegd sinds 2009, dan denk ik dat we fier mogen zijn op wat er in Brussel gebeurt. De dynamiek van de Brusselse verenigingen is opvallend. Zij spelen niet alleen de rol van tegenmacht, ook al moeten ze dat ook doen. In het domein van wonen spelen de verenigingen de rol van vernieuwer; ze komen regelmatig met verfrissende voorstellen. Zij brachten dit nieuwe model onder de aandacht van de politiek, en wij geloofden er in. Nu is de CLT erkend in de huisvestingscode, als nieuw model, naast bestaande formules van sociaal wonen.'

Christos Doulkeridis Staatssecretaris van het Brussels Hoofdstedelijk Gewest, belast met Huisvesting en Brandbestrijding en Dringende Medische Hulp

09

Vanaf 1997 begonnen de vastgoedprijzen in de VS spectaculair te stijgen, om dan vanaf juli 2006 in vrije val te gaan. De zogenaamde *subprime crisis* van 2008 zorgde er vervolgens voor dat het aantal eigenaars met betalingsproblemen dramatisch steeg. Het waren vooral gezinnen met lage inkomens en minderheidsgroepen die het slachtoffer werden van de crisis. Ook voor de crisis hadden deze groepen het al moeilijker om langer dan vijf jaar huiseigenaar te blijven. Dat leidde in de VS tot een debat waarin conservatieve commentatoren stelden dat huiseigendom gewoon niet geschikt is voor 'sommige mensen', waarmee ze armen en zwarten bedoelden.

Veel beter dan de markt: Community Land Trusts tijdens de vastgoedcrisis in de VS

Onderzoek heeft nochtans aangetoond dat het bezit van een eigen woning de beste manier is om welstand op te bouwen voor lage inkomens en minderheidsgroepen. Vandaar dat anderen aanvoerden dat het probleem niet de huiseigendom op zich is, maar wel de manier waarop die wordt georganiseerd. Alternatieve formules, zoals coöperaties en CLT's, zouden er wel in slagen om armen de kans te geven op duurzaam woningbezit en op de opbouw van een zeker kapitaal. Onderzoek, uitgevoerd voor het uitbreken van de vastgoedcrisis, toonde aan dat dit effectief het geval was. Maar zouden CLT-eigenaars ook in tijden van crisis overeind blijven?

Vanuit het Amerikaanse Community Land Trust Network voerde Emily Thaden in 2011 een onderzoek uit naar afbetalingsachterstand en verplichte verkoop (de zogenaamde *foreclosures*) tijdens de crisis, bij eigenaars van CLT-woningen over heel de Verenigde Staten. De studie vergeleek die resultaten met de resultaten op de klassieke markt.

Uit het onderzoek bleek dat eind 2010 1,3 % van de onderzochte CLT-huiseigenaars te maken had met ernstige betalingsachterstanden (leningen waar al meer dan 90 dagen niet meer voor betaald was, of waarbij de procedure van verplichte verkoop in gang was gezet). Op de klassieke markt had 8,57 % van de eigenaars te maken met ernstige betalingsachterstand. 0,46 % van de CLT-eigenaars zat eind 2010 in een procedure van verplichte verkoop, terwijl dat op de klassieke markt 4,63 % was.

Deze cijfers zijn des te opmerkelijker omdat alle CLT-eigenaars tot de lagere inkomenscategorieën behoren, terwijl de cijfers op de klassieke markt betrekking hebben op alle inkomensgroepen. Vermits het vooral lagere inkomensgroepen zijn die werden getroffen door de vastgoedcrisis, zou het verschil tussen de CLT-cijfers en de cijfers op de klassieke markt nog aanzienlijk groter geweest zijn als er enkel vergeleken werd binnen dezelfde inkomensgroep. Terwijl het aandeel van eigenaars met ernstige betalingsachterstand op de klassieke markt tussen 2008 en 2009 steeg, met een lichte da-

ling van eind 2009 tot 2010, daalde dat aandeel binnen de onderzochte Community Land Trusts jaarlijks tussen 2008 en 2010.

Het aandeel van in de loop van 2010 effectief uitgevoerde gedwongen verkopen onder CLT-eigenaars bedroeg amper 0,42 %. 82 % van de CLT-eigenaars die in 2010 ernstige betalingsachterstallen hadden, werd door de CLT begeleid om hun woning te verkopen of bleef eigenaar van zijn woning dankzij financiële begeleiding door de CLT.

Het is duidelijk dat de gunstige cijfers in grote mate verklaard kunnen worden door de lagere aankooprijks van de CLT-woningen. Een ander

deel van de verklaring is de manier waarop CLT's tewerk gaan. Veel CLT's kijken er op toe dat hun eigenaars geen gevaarlijke leningen afsluiten, bieden de eigenaars een opleiding en begeleiding voor en na de aankoop van hun woning, onderhouden nauwe contacten met de kredietinstellingen en nemen contact op met hun eigenaars wanneer er een risico is voor verplichte verkoop.

De studie toont aan dat CLT's gezinnen met een laag inkomen helpen om eigenaar te worden, maar ook om eigenaar te blijven. De begeleiding die CLT's bieden speelt daarbij een grote rol.

DE STUDIE TOONT AAN DAT CLT'S GEZINNEN MET EEN LAAG INKOMEN HELPEN OM EIGENAAR TE WORDEN, MAAR OOK OM EIGENAAR TE BLIJVEN.

Frankrijk: een vruchtbaar land voor CLT?

Frankrijk kent vandaag nog geen CLT. Toch zien we heel wat interesse en schuchtere pogingen om een CLT op te starten. Ook Frankrijk kent een wooncrisis en de klassieke antwoorden in Europa zoals sociale huisvesting werken niet optimaal.

Frankrijk kent een sterke traditie inzake het recht op de vrije beschikking van goederen. Elke inperking van dit recht is moeilijk. Pas sinds 2006 zijn antispeculatieve maatregelen in voege. Deze beperken het recht op vrije beschikking als hierdoor de rechten van de gemeenschap worden gewaarborgd. Zo zijn maatregelen die de verkoopprijs van sociale koopwoningen beperken of die de hoofdverblijfplaats opleggen, mogelijk geworden. Deze maatregelen zijn omwille van het recht op vrije beschikking steeds in tijd beperkt.

Door deze regelgeving is er een opening ontstaan om na te denken over het scheiden van de grondeigendom en de eigendom van het gebouw, en dit langer dan twintig jaar.

Via het geactualiseerd recht van opstal ('bail emphytéotique') is een CLT mogelijk. Het recht van opstal geeft aan de grondgebruiker het recht om een gebouw op te trekken (of te beplanten, dit recht van opstal is vooral bekend in landbouwmiddens) tegen een vergoeding aan de grondeigenaar. De grondeigenaar heeft het recht om na afloop van het recht van opstal het gebouw te kopen.

Op basis van dit recht van opstal kan een CLT zich ontwikkelen.

Het Franse CLT-model zou vier onderdelen bevatten: het recht op gebruik, recht op voordelen, recht op overdracht en recht op toewijzing.

Het recht op gebruik veronderstelt een kleine gebruiksvergoeding voor het gebruik van de grond.

Het recht op voordelen omvat een beperking van de hypotheek en van de huur.

Het recht op overdracht geeft recht op een gebruik van 99 jaar, het erfrecht, het voorkeepsrecht door de grondeigenaar en het vastleggen van de verkoopprijs.

Het recht op toewijzing heeft het recht om de opstal te verlengen of te beëindigen tegen een afgesproken koopprijs, en het recht om het opstal op basis van een wachtlijst te geven aan een andere rechthebbende.

Deze nieuwe organisatie zou een plaats kunnen vinden tussen sociale (sociale huisvesting) en solidaire organisaties.

Jean-Philippe Attard, Centre de Recherche sur l'Habitat

10

Het concept en de principes van de Community Land Trust (CLT) komen vandaag overwaaien uit de Angelsaksische wereld. Het is belangrijk dit concept in te passen in de Belgische wetgeving. Als het nodig is, kan de Belgische wetgeving zo aangepast worden dat het concept van CLT realiseerbaar wordt in een Belgische context, als daarvoor een meerderheid te vinden is. Momenteel grijpen de eerste Belgische initiatiefnemers terug naar de 'stichting', die als rechtspersoon eigenaar wordt van de betrokken bouwgronden. Daarbij gaat men er gemakshalve van uit dat de overheid de stichting zal financieren om haar rol van grondeigenaar te vervullen.

De Community Land Trust: een coöperatieve vennootschap voor gemeenschapsgronden

In dit artikel gaan we in grote lijnen na wat de mogelijkheden zijn om te werken met een coöperatieve vennootschap met beperkte aansprakelijkheid (CVBA), om het concept en de principes van de CLT te realiseren in de Belgische context.

De CVBA als grondeigenaar en opstalrechten op de gronden

We vertrekken van het basisprincipe waarbij bouwgrond en woning gescheiden worden van elkaar. De koper of bouwer van de woning betaalt alleen voor de woning en dus niet voor de grond waarop de woning wordt gebouwd, aangezien hij geen eigenaar wordt van de grond. De bouwgronden worden eigendom van een CVBA. De CVBA werkt verder met opstalrechten, die gegeven worden aan natuurlijke personen of rechtspersonen om te bouwen op deze gronden.

Het opstalrecht geeft de opstalhouder het recht om een woning of woningen in eigendom te hebben op bouwgrond die eigendom blijven van de opstalgever. Maar het eigendomsrecht op de woning is beperkt in de tijd, aangezien de wo-

ning op het einde van het opstalrecht eigendom wordt van de opstalgever, in dit geval de CVBA.

Een opstalrecht kan voor maximum vijftig jaar gegeven worden, maar kan wel verlengd worden. Om woningen betaalbaar te houden, wordt het opstalrecht en dus het eigendomsrecht van de woning best gekoppeld aan een levenslang woonrecht voor de personen die de woningen zullen bewonen. Eenmaal het opstalrecht afloopt, keert ook de woning terug naar de CVBA, al dan niet na betaling van een prijs voor de woning.

De financiële aspecten van een CVBA voor gemeenschapsgronden

In essentie komt het er bij de CLT op neer dat de grondwaarde gescheiden wordt van de woningwaarde. Daardoor kunnen huishoudens met lagere inkomens goedkopere woningen verwerven, omdat ze alleen moeten investeren in de woning en niet in de bouwgrond.

De eigendomsrechten op de bouwgronden worden daarbij ondergebracht in de CVBA. Het

komt er op aan om particuliere of institutionele investeerders te vinden. Die moeten bereid zijn om voor een zeer lange termijn een bedrag te investeren, in een vennootschap die zelf investeert in bouwgronden waarop opstalrechten gegeven worden.

De kernvraag hierbij is of deze investeerders een minimumrendement op hun investering beogen. Is dat het geval, dan staat de vennootschap voor de uitdaging hoe zij tot dit minimumrendement kan komen.

Een eerste bouwsteen daarbij is dat de CVBA een jaarlijkse geïndexeerde vergoeding kan bedingen in haar opstalovereenkomsten. Dit betekent wel dat de uiteindelijke woningkost deels duurder wordt, omdat de bewoner van de woning, naast zijn investering in zijn woning (via afbetaling van zijn hypothecaire lening), ook een opstalvergoeding moet betalen. Deze opstalvergoeding zou niet te hoog mogen zijn, omdat de potentiële langetermijnmeerwaarde van de bouwgrond in de vennootschap blijft en niet bij de bewoner terecht kan komen. Daartegenover staat wel dat deze vergoedingen minstens de vaste kosten van de CVBA moeten kunnen dekken om de CVBA niet op te zadelen met een jaarlijks weerkerend verlies.

Daarbij hoeven het niet noodzakelijk de bewoners te zijn die deze vergoeding betalen. De overheid kan ook een systeem van derde betaler ontwikkelen waarbij ze, rechtstreeks of via soci-

ale huisvestingsmaatschappijen, een 'grondvergoeding' betaalt aan de CVBA.

De tweede bouwsteen is de potentiële meerwaarde op de gronden. Het lijkt ons cruciaal dat de CVBA, die de gronden aanhoudt, op basis van haar eigen statuten een aantal vrijheidsgraden krijgt om werk te kunnen maken van een minimum langetermijnrendement voor de achterliggende investeerders.

Vooreerst moeten de opstalovereenkomsten duidelijk bepalen wat er gebeurt op het einde van de opstalovereenkomst, zeker wanneer de woningeigenaars sneller dan voorzien hun woning zouden verlaten (verhuis, overlijden...). Vervroegde beëindiging van de opstalovereenkomst moet voorzien zijn, alsook de voorwaarden waaronder de woning op het einde van de opstalovereenkomst opnieuw in eigendom komt van de CVBA. Het CLT-model beoogt immers dat ook de potentiële meerwaarde op de woning voor een belangrijk deel toekomt aan 'de gemeenschap'.

Zo heeft de vennootschap best het recht om na afloop van de opstalrechten bepaalde stukken bouwgrond, inclusief de woning die er op gebouwd werd, te verkopen aan marktprijzen om zo meerwaarden te kunnen realiseren. Deze uitzonderlijke resultaten kunnen dan via de statutaire bepalingen deels toekomen aan de coöperatieve vennoten.

Hier komen wel fiscale aspecten om de hoek kijken. Wie een bedrijfsplan opstelt op basis van bovengenoemde principes, moet wel rekening houden met wat er in de belastbare basis van de vennootschap komt en wat dus zal afvloeien naar de federale overheid via de vennootschapsbelasting en de roerende voorheffing op dividenden.

De coöperatieve vennootschap laat gelukkig wel toe om op basis van haar statuten te bepalen wat het maximumrendement zal zijn voor de verschillende types of categorieën van vennoten. Daarbij kan men zowel een jaarlijks maximum dividendpercentage vastleggen als het maximumbedrag dat men kan uitbetaald krijgen (scheidingsaandeel) wanneer men uit de vennootschap treedt.

Institutionele vennoten en betrokkenheid van bewoners en grotere groepen particulieren

Omwille van de stabiliteit van het vennootschapsmodel, is het aangewezen om op zoek te gaan naar stabiele sociale langetermijninvesteerders. Investeerders met een tijdshorizon van 15 jaar en meer, die tevreden zijn met een beperkt rendement, maar die wel weten dat er onderliggend bouwgronden zijn die de boekhoudkundige waarde en dus de nominale waarde van hun coöperatieve aandelen quasi garanderen. De boekhoudregels voorzien immers geen afschrijvingen voor gronden en de

marktwaarde van niet speculatief aangekochte bouwgronden lijkt ook in de toekomst niet te zullen dalen.

Dergelijke investeerders kunnen gevonden worden bij sociale huisvestingsmaatschappijen of andere overheidsgerelateerde instanties (OCMW's,...), maar ook bij sociaalvoelende, ge-goede families.

Omwille van de maatschappelijke gedragenhoud zou men ook zoveel mogelijk particulieren moeten kunnen aanspreken, die mee investeren in gronden met een missie van sociale huisvesting. Het lijkt me logisch dat men deze mensen dan ook een zeker minimumrendement moet kunnen aanbieden. Daarbij mag men niet uit het oog verliezen dat men dan snel een prospectus moet uitgeven, als men grotere groepen particulieren wil betrekken bij het project.

Ten slotte wensen we ook de bewoners zelf blijvend te betrekken bij de woonprojecten op gemeenschappelijke gronden. In de opstalovereenkomst kan voorzien worden dat de bewoners vennoot worden van de CVBA, als zij een bedrag aan aandelen aanschaffen van een bepaalde aandelencategorie. Statutair kan men dan verankeren dat de bewoners zeggenschap hebben in bijvoorbeeld de raad van bestuur van de CVBA en dat ze ook voorrang hebben bij het dividendbeleid van de vennootschap.

Hoe verlopen de in- en uittredingen bij de coöperatieve vennootschap?

Een CVBA veronderstelt dat men kan toetreden en uittreden. Daarbij stelt zich een eerste probleem bij onvoorspelbare of plotse uittredingen uit de CVBA. Men moet er immers van uitgaan dat de opgehaalde middelen maximaal geïnvesteerd worden in gronden, zodat er te weinig liquide middelen in de vennootschap aanwezig zijn om te veel en te plots uittredende vennoten uit te betalen. Tenzij men denkt de uittredende vennoten quasi onmiddellijk te kunnen vervangen door nieuwe vennoten. Een tweede probleem stelt zich als men de uittredende vennoot een beperkt rendement wil geven bij uittreding, op basis van de gestegen onderliggende waarden van de bouwgronden. Zolang deze meerwaarden niet gerealiseerd zijn, kunnen ze ook niet bijdragen tot de uitkeerbare winst van de vennootschap via het scheidingsaandeel.

Gelukkig is er veel statutaire vrijheid in de CVBA. Men kan diverse categorieën van coöperatieve aandelen voorzien met telkens andere voorwaarden of karakteristieken: minimumperiode waarvoor men vennoot moet blijven, minimum- en maximumbedrag waarmee men vennoot kan worden, maximum dividendrendement en maximum scheidingsaandeel per aandelen categorie, beperking op de stemrechten van de 'grote' vennoten enzovoort.

En waarom denken we niet aan een stichting of sociale huisvestingsmaatschappij die tegelijkertijd de referentieaandeelhouder is van de CVBA? Zij kan daarenboven optreden als vennoot die de aandelen overneemt van vennoten die willen uittreden, maar die niet kunnen wachten tot latente meerwaarden op gronden effectief gerealiseerd zijn door de vennootschap.

Een gronden-CVBA en meerdere CVBA's voor gemeenschappelijke woonprojecten voor sociale koopwoningen

Niets belet ons om verder te denken in de richting van een gecombineerd model.

Bijvoorbeeld een CVBA voor gemeenschapsgronden en meerdere CVBA's voor de bouw, verkoop, terugkoop en beheer van de woningen die op deze gemeenschappelijke gronden worden gebouwd.

De schaafeffecten zullen de initiatiefnemers voor een CVBA voor gemeenschapsgronden verplichten om een zekere schaal na te streven in functie van het beoogde rendement en de beoogde liquiditeit van de coöperatieve aandelen. Dit neemt niet weg dat deze gronden-CVBA die actief is in een ruimere regio, bijvoorbeeld een provincie, structureel gaat samenwerken met decentrale woningen-CVBA's.

Deze decentrale CVBA's voor sociale woningen op grondgronden, kunnen daarenboven – en liefst in overleg met de latere bewoners – ook beter werk maken van woongehelen waar veel meer nadruk ligt op gemeenschappelijke ruimtes en gemeenschappelijk gebruik van ruimtes.

Ook dit concept van woningen-CVBA vergt, naast de Community Land Trust onder de vorm van een gronden-CVBA, veel meer aandacht en nog verder denkwerk. De CVBA die de sociale koopwoningen bouwt, kan op haar beurt in de statuten de nodige principes inbouwen gericht op 'cohousing', gemeenschappelijke ruimtes en voorzieningen, betrokkenheid van bewoners enzovoort. Deze principes kunnen op hun beurt leiden tot efficiëntere en goedkopere woonvormen. Men kan er ook voor zorgen dat deze CVBA de woningen weer kan inkopen of zelfs mede-eigenaar blijft van bijvoorbeeld de gemeenschappelijke ruimtes, waarbij de meerwaarde op woningen op lange termijn minstens gedeeltelijk in deze woningen-CVBA blijft.

Ondernemingsplan en zoektocht naar de beste juridische en fiscale structuur

Dit artikel is nog lang geen ondernemingsplan voor CVBA's in oprichting. Er werden wel bouwstenen en kapstukken aangereikt, terwijl bepaalde juridische en fiscale problemen nog onderbelicht bleven.

Een belangrijk aandachtspunt is de fiscale aftrek voor hypothecaire woonkredieten. Zeker nu die bij de laatste staats hervorming naar de gemeenschappen is overgeheveld. Als men de fiscale aftrek in de personenbelasting blijft inzetten als hoofdmechanisme ter stimulering van de woningeigendom, moet elk model rekening houden met de voorwaarden voor deze fiscale aftrek. De rol van de coöperatieve vennootschap eindigt dan waar de fiscale aftrek voor de particuliere eigenaar ten volle moet kunnen spelen.

Dit wil vandaag zeggen dat de particulier zijn woning of appartement moet kunnen kopen, inclusief zijn aandeel in de gemeenschappelijke ruimtes, maar exclusief zijn potentieel gronddeel. Technisch kan dit geregeld worden via woningen in mede-eigendom. Mee vennoot zijn in de grond-CVBA of de woningen-CVBA is daarmee niet in tegenstrijd, maar eerder complementair en bedoeld om een grotere betrokkenheid te creëren en te behouden van de bewoners.

Wij hopen evenwel dat de deelstaatparlementen veel creativiteit aan de dag zullen leggen om maatregelen uit te werken die in de toekomst meer gemeenschappelijkheid in woonprojecten zullen stimuleren.

Verder menen we dat best geopteerd wordt voor de rechtsvorm CVBA met Sociaal Oogmerk, omdat het dan van bij aanvang duidelijk is voor de vennoten dat de rendementsdoelstellingen ondergeschikt zijn aan het sociale oogmerk, met name sociaal en betaalbaar wonen.

Tot slot doen we ook een oproep aan alle partijen die met sociaal en betaalbaar wonen bezig zijn om verder te werken op realistische ondernemingsplannen voor CVBA's rond sociaal wonen. Laten we vooral niet vergeten dat vele huisvestingsmaatschappijen al CVBA's zijn en ongetwijfeld een belangrijke rol kunnen spelen bij de realisatie van deze nieuwe visie op wonen. Wij als CoopConsult, een sociale adviseur voor coöperatief ondernemen in de schoot van Procura VZW, wensen alvast onze rol ten volle te spelen.

Een slim en creatief woonbeleid voeren: dat is in een notendop waarin het provinciebestuur voor gaat. Het doet dat, onder meer door te durven geloven in een model als Community Land Trust. Het provinciebestuur hoopt inderdaad dat de Gentse wooncoöperatieve werkelijkheid wordt en aanleiding zal geven tot een bij uitstek sociaal en democratisch beheerd woonmodel waarin gewone en kwetsbaarder mensen goed en betaalbaar kunnen wonen. Meer nog, we hopen dat het model van de Community Land Trust zich op middellange termijn zal ontpoppen tot een doeltreffend wapen tegen 'de helaasheid der dingen' en dat het kan bijdragen tot een doorbraak in het wonen van gewone mensen.

Uit toespraak Eddy Couckuyt, uitgesproken door William Blondeel,
Directeur Sociale Zaken Provincie Oost Vlaanderen.

Het huisvestingslandschap in Europa: is er plaats voor Community Land Trusts ?

Cecodhas is de Europese federatie van sociale huisvestingsorganisaties en wooncoöperaties. Zij volgt de huisvestingssituatie in Europa en de lidstaten op de voet.

Het huisvestingsprobleem neemt in Europa jaar na jaar toe. en is gelinkt aan de economische crisis. Een crisis die trouwens veroorzaakt werd door problemen op de huisvestingsmarkt in de VS. De huisvestingssituatie verschilt van land tot land. De verhouding tussen het aantal eigenaars en huurders verschilt sterk, net als het aandeel van sociale of publieke woningen (32 % in Nederland, 0 % in Griekenland).

Overal stijgen de inkomensongelijkheid en de armoede. Daardoor stijgt ook het aandeel van de woonlasten in het gezinsbudget, stijgt het aantal mensen met betalingsachterstallen van de huur of de afbetaling van de lening, en vergroten de wachtlijsten voor sociale huisvesting. Tegelijkertijd dalen zowat overal de overheidsinvesteringen in huisvesting. In de meeste Europese landen bieden overheden of woningmaatschappijen sociale huurwoningen aan en bestaan er daarnaast wooncoöperaties. Deze laatste leunen qua filosofie allicht het dichtst aan bij Community Land Trusts. In principe worden zij allemaal collectief bestuurd door de coöperanten, volgens het principe van één man één stem. De verschillen binnen deze sector zijn echter groot. Soms richten ze zich tot lage inkomensgroepen, soms eerder tot midden- of hogere inkomens. Soms zijn het non-profitorganisaties en soms zijn het commerciële instellingen. Ook de eigendomstitels van de bewoners kunnen verschillen. In sommige gevallen huurt de bewoner gewoon een woonst van de coöperatie. In andere gevallen bouwen de bewoners een kapitaal op, hetzij via hun aandeel binnen de coöperatie, hetzij als eigenaar van de woning.

In een situatie waarbij de overheid zich aan het terugplooiën is en waarbij ook andere maatschappelijke veranderingen om nieuwe antwoorden vragen, kunnen CLT's een plaats krijgen binnen dit landschap. En dit naast andere innovatieve formules zoals cohousingprojecten, experimenten met zelfbouw of de Duitse bouwgroepen. Interessant aan de CLT's zijn onder andere de betrokkenheid van de gemeenschap en de langdurige betaalbaarheid. Nu duidelijk gebleken is dat de private woonmarkt kan falen en zelfs tot crisissen kan leiden, kan ook dat een argument zijn voor de overheid om marktsturende initiatieven zoals CLT's te ondersteunen.

Hoewel de EU niet rechtstreeks bevoegd is voor huisvesting kan zij via haar competenties op het vlak van armoedebestrijding, energie-efficiëntie en stadsontwikkeling zeker een rol spelen bij de ontwikkeling van het model in Europa.

ALICE PITTINI, CECODHAS – HOUSING EUROPE

www.housingeurope.eu



11

Een CLT lijkt een eenvoudige, zakelijke vastgoedconstructie. Voor alle duidelijkheid, dat is het niet. Uit de vele discussies die gevoerd zijn tijdens de tweedaagse en het verslag in dit boekje, blijkt dat het oprichten van een CLT meer is dan een zakelijke constructie. Het is meer, omdat het vertrekt van klare en heldere sociale doelen. Deze bepalen of een CLT een Community land Trust is.

Besluit: een Charter voor de oprichting van een Community Land Trust

Het is belangrijk om deze doelen en kenmerken nogmaals duidelijk op een rijtje te zetten.

- Een CLT vertrekt steeds van de lokale woon-noden. Wie leeft – overleeft? - aan de onderkant van de plaatselijke woonmarkt? Deze onderkant kan niet op verschillende manier ingevuld worden. Het gaat steeds om 'maatschappelijk kwetsbare groepen': gezinnen die geen betaalbaar en kwalitatief antwoord vinden op hun woonneed. Toch zal dit niet voor elke gemeente dezelfde groep zijn. Er zullen verschillen zijn tussen de doelgroepen, maar allen behoren tot de onderkant.
- Een CLT vertrekt steeds van de verwachtingen, de vragen, de voorstellen en suggesties van die groep. Door het aanbieden van een betaalbare en kwalitatieve woning wil CLT mensen sterker maken. Dit heet 'empoweren': met macht bekleden, tot waardige burger verheffen. De woning is met andere woorden een middel. Daarom hechten CLT's zoveel belang aan informatie, vorming, begeleiding, betrokkenheid, participatie. Ook in het eigen bestuur.

- Een CLT werkt daarom ook aan het versterken van de lokale gemeenschap. De lokale gemeenschap heeft een verantwoordelijkheid voor het welzijn van haar bewoners. Maar ook omgekeerd, bewoners, aangelanden en organisaties aanwezig in die gemeenschap moeten hun verantwoordelijkheid ten aanzien van die gemeenschap opnemen. Een CLT is dus meer dan woningen bouwen of beheren. Het is werken aan een gemeenschap. En deze gemeenschap heeft dan ook een plaats in de CLT, tot in het bestuur.

Deze doelen en kenmerken worden dan ook neer geschreven in een Charter. De uitdagingen voor de gemeente zullen telkens anders zijn, de doelen en kenmerken niet. Dit was een belangrijk besluit tijdens de tweedaagse. De deelnemers steunden het Charter en willen hiermee verder werken. Het Charter vormt het gemeenschappelijk basisdocument voor alle nieuwe CLT's.

Tijdens de tweedaagse werd er ook stevig gediscussieerd over de nood aan een netwerk. Uit de vele verhalen vind je telkens de oproep om

samen te werken en zo elkaar te versterken. CLT's maken een netwerk, een netwerk maakt CLT's. Dit was het tweede belangrijke besluit. Vandaag willen we werken aan de uitbouw van meer CLT's zodat een netwerk mogelijk wordt, waardoor meer CLT's kunnen ontstaan. Dit betekent concreet dat CLT's elkaar bijstaan en helpen waar nodig. CLT Brussel zal voorlopig de spil zijn in dit Belgisch en Europees netwerk.

Een CLT kan zo opgestart worden, de regelgeving beperkt ons niet. Toch zijn er belemmeringen. Brussel heeft zijn huisvestingscode aangepast, zodat CLT's een volwaardig aanvullend wooninitiatief zijn. In Vlaanderen is dit nog niet het geval. Een aanpassing van de Vlaamse Wooncode zou vleugels kunnen geven. Een andere belemmering zit in de coöperatieve vennootschapswetgeving en de fiscale regelgeving. Coöperanten kunnen immers geen hypothecaire lening afsluiten. Ook dit moet verder uitgezocht worden. Derde besluit was dan ook om deze en andere regelgevingen zo te amenderen dat CLT's inderdaad vleugels krijgen.

De wooncrisis vraagt geëngageerde antwoorden van de samenleving. Engagements die zich moeten vertalen in cijfers en concrete daden. Geen oeverloze discussies over het hoe en waarom, maar concrete stappen, concrete afspraken, concrete acties. CLT is één concrete stap, het is nu aan allen om die waar te maken.

Charter voor de oprichting van een Community Land Trust in onze gemeente

Onze gemeente staat voor grote uitdagingen. Er is een enorme nood aan bijkomende betaalbare woningen voor lage inkomensgroepen. Er moet verder geïnvesteerd worden in de leefbaarheid van een aantal buurten. Daarbij moet er voor gezorgd worden dat de economische meerwaarde gegenereerd door stadsvernieuwingen-programma's in de eerste plaats ten goede komt aan de gemeenschap (in plaats van aan individuele vastgoedbezitters), en dat sociale verdringing in opwaarderende wijken wordt tegengegaan.

Er moet gewerkt worden aan levendige, gemengde wijken waar alle bewoners en gebruikers, ook de zwaksten, de kans krijgen en aangemoedigd worden om actieve betrokkenen te worden, en de mogelijkheid krijgen om mee hun buurt vorm te geven.

Om de nieuwe uitdagingen aan te pakken zijn nieuwe instrumenten noodzakelijk. In de Verenigde Staten, Groot-Brittannië en een aantal andere landen is de afgelopen jaren een instrument uitgewerkt dat een krachtig antwoord biedt op al deze uitdagingen, de Community Land Trusts. Wij willen ons hierop inspireren om een Community Land Trust op te richten.

Een Community Land Trust voor onze gemeente. De Trust wordt een organisatie zonder winstgevend doel of een coöperatieve vereniging. Ze zal

in onze gemeente gronden verwerven, bezitten, beheren en ontwikkelen ten behoeve van en met de gemeenschap. Op die gronden zal ze enerzijds betaalbare woningen creëren voor mensen en gezinnen met een laag inkomen, anderzijds betaalbare productieruimte en gemeenschapsvoorzieningen. Ze zal eigenaar blijven van de gronden, maar het gebruiksrecht ervan afstaan, onder de voorwaarden die ze zelf bepaalt.

Voorwaarden die moeten gerespecteerd worden om deze opdracht te realiseren:

1. De trust/coöperatie is eigenaar van de gronden waarop ze woningen of andere infrastructuur realiseert, of beschikt over een gelijkwaardig gebruiksrecht erop. De trust zal haar gronden nooit verkopen, maar zal in tegendeel een actieve verwervingspolitiek voeren.
2. Op die terreinen creëert de Trust/coöperatie betaalbare woningen. Via subsidies zullen die woningen kunnen verkocht worden onder de marktprijs, waardoor ze toegankelijk worden voor de laagste inkomens. Wanneer de eigenaar zijn woning later wil verkopen, zal de trust die aankopen aan de marktwaarde. De eigenaar moet echter de aanvankelijke subsidie en een belangrijk deel van de eventuele meerwaarde (ongeveer 75%) terugstorten aan de Trust/coöperatie. Deze som zal vervolgens gebruikt worden om de verkochte woning opnieuw toegankelijk te maken voor een nieuwe koper met

eenzelfde of zwakker sociaal-economisch profiel.

3. De Trust/coöperatie zal democratisch beheerd worden door:
 - de gebruikers van de gronden: bewoners van de huizen en gebruikers van de productieruimtes
 - de andere leden van de Trust/coöperatie: burens, investeerders, middenveld, ...
 - leden van de overheid en relevante administraties, aangeduid door de twee andere partijen.

Het beslissingsorgaan zal zodanig samengesteld zijn dat geen van deze partijen de meerderheid heeft, en dat alle belanghebbenden eerlijk vertegenwoordigd zijn, zodat bij alle beslissingen het algemeen belang wordt nagestreefd. Naast deze formele mechanismen zal alles in het werk gesteld worden om de democratische dimensie van de Trust/coöperatie uit te bouwen.

4. De Trust/coöperatie zal kwalitatieve en duurzame woningen op de markt brengen.



De Champlain Housing Trust is de grootste community land trust in de Verenigde Staten. De stichting biedt haar leden een waaier aan voorzieningen. Niet alleen beheert ze 1500 appartementen, ze kijkt ook toe op 500 woningen die een eigenaar hebben, verzorgt opleiding en financiële begeleiding voor (toekomstige) kopers en richt programma's over betaalbare energie-efficiëntie in. In 2008 wonnen ze de prestigieuze World Habitat Award van de Verenigde Naties. Wij spraken met CEO Brenda Torpy.

Elke dag opnieuw zoeken naar oplossingen.

Torpy heeft meer dan 30 jaar ervaring op het terrein van betaalbaar wonen. In Vermont heeft ze haar strepen verdiend in samenlevingsopbouw, plattelandontwikkeling en als directeur van het departement sociale en economische ontwikkeling van de stad Burlington.

Ecologisch en sociaal

De Champlain Housing Trust zorgt voor meer dan 2000 betaalbare woningen. Maar daar blijft het niet bij. Jullie besteden ook aandacht aan de buurt.

Torpy: Dat spreekt voor zich. We voeren bijvoorbeeld een ontwikkelingsbeleid dat zo veel mogelijk met ecologische bekommernissen rekening houdt. In de mate van het mogelijke maken we al onze gebouwen energie-efficiënt. Zo worden 200 appartementen met zonne-energie verwarmd. We letten erop steeds in de nabijheid van openbaar vervoer te bouwen. Bovendien saneren we steeds de grond als we ergens een project neerzetten. We richten ons daarbij op de eerste plaats op de stad omdat zich daar de meeste vervuilde terreinen bevinden.

En het sociale aspect?

Torpy: Dat is natuurlijk ook van wezenlijk belang. We zorgen voor buurthuizen, non profit kinderopvang en voorzieningen voor ouderen, een gebouw voor juridische diensten, gebouwen voor daklozenopvang ... Daarbij ontwikkelen we ook een aantal woningen voor mensen met bijzondere behoeften, waarvoor de dienstverlening op dezelfde site zit. Die organisaties gaan op zoek naar mensen die in die woningen kunnen wonen. Daarnaast hebben we twee sociale werkers in onze staf, die meestal met de sociale dienstverleners werken. Dat is nodig, want we hebben te veel bewoners om die allemaal zelf individueel op te volgen. De gebouwen op zich zullen mensen niet vooruit helpen. Ons engagement wat empowerment betreft, is belangrijk, maar mensen, en dan vooral mensen in armoede, hebben ook nood aan voorzieningen en diensten.

Met welke organisatie werken jullie dan samen?

Torpy: Op de eerste plaats met de organisatie, die beschouwd kan worden als de koepel van directe programma's voor lage inkomens. Dat gaat over opvang, economische voorzieningen,

budgetbeheer... Een andere partner is een grote organisatie die diensten voorziet voor mensen met mentale beperkingen. We hebben daar speciale woningen voor voorzien. Het mooie is dat de toestand van deze mensen vaak stabiliseert eens ze in een woning zitten. Maar het lukt natuurlijk niet altijd. In die gevallen kunnen deze mensen steeds terug naar hun instelling. Er bestaat dus wel een soort vangnet en dat is ook nodig. Vroeger kwam deze groep vaak terecht op de spoeddienst of in de gevangenis.

Zorgt het dan niet voor moeilijkheden als je verschillende groepen kwetsbare mensen in eenzelfde buurt of appartementsblok huisvest?

Torpy: Dat risico bestaat zeker. We zouden dat niet kunnen doen als de verschillende instanties niet zouden meewerken. Ze weten dat ze hun expertise en hulp moeten inbrengen. Als een persoon echter de rust verstoort in een gebouw, beslissen we ook dat die persoon iets anders nodig heeft. Je hoort wel eens dat je nooit iemand uit zijn huis mag zetten. Maar iedereen in het gebouw moet zich wel veilig voelen, moet rust kunnen vinden. Als er iemand elke nacht feestjes zit te bouwen, of mensen schrik aanjaagt, dan moet er iets gebeuren. Ik moet voor het geheel zorgen. Dat hoeft natuurlijk niet repressief te zijn. Voor onze grotere gebouwen, zijn we bijvoorbeeld op zoek naar een nieuwe sociale werker om aan

opbouwwerk te doen. Hij kijkt wat mensen nodig hebben en helpt hen om samen te werken, bijvoorbeeld bij de verzorging van gemeenschappelijke tuintjes.

En de financiën?

Dat klinkt heel mooi allemaal, maar wie zal dat betalen? Vinden jullie banken die bereid zijn om mee te werken in dit model?

Torpy: Wat het huiseigenaarschap betreft, werken we samen met banken en vastgoedmakelaars. In het begin waren er zes lokale banken. We hadden bij alle zes leningen lopen. Dat was wel leuk, omdat we op die manier onze mensen een keuze konden aanbieden. Maar sinds de financiële crisis zijn een aantal van die banken verdwenen. Gelukkig hebben we ondertussen een alternatief met de Credit Unions, coöperatieve banken, die ons leningen verschaffen. Zij dichten een gat in de markt. Zo zie je dat ook op dat vlak een CLT voortdurend nieuwe samenwerkingen moet aangaan, de oude onderhouden en de manieren van samenwerking aanpassen aan nieuwe omstandigheden.

Genereren jullie daarnaast ook inkomsten uit huur?

Torpy: De Champlain Housing Trust heeft een werkingsbudget van ongeveer negen miljoen dollar. Daarvan komt 65 procent uit eigen inkomsten, zoals huur. Niet voor niets vertel ik

de mensen altijd dat wij Sinterklaas niet zijn. Daarnaast werven we ongeveer 1 miljoen dollar uit verschillende subsidiebronnen. Sommige drogen door de crisis stilaan op. Dat beperkt ons natuurlijk in wat we kunnen doen. Tenslotte werven we geld in de eigen lokale gemeenschap. Dat is niet zo veel, maar het is wel heel belangrijk. Die manier van werken, zorgt immers ook voor draagvlak.

Draagvlak

Hoe zit het met dat draagvlak? Krijgen jullie te maken met weerstand uit de buurt? Ik kan me voorstellen dat meer begoede mensen bepaalde groepen van mensen liever niet als buur hebben.

Torpy: Dat is zo. Wij proberen draagvlak te creëren in de buitenwijken van Burlington, die tot de rijkste van de staat behoren. Die mensen willen geen huurhuizen in hun buurt, laat staan betaalbare huurwoningen. Ze maken gebruik van allerlei technieken om dat te verhinderen. Zo heeft Vermont nogal wat milieuwetgeving die als excuus gebruikt kan worden om zulke huizen te bouwen.

Hoe neem je die angst dan weg?

Torpé: Dat is niet makkelijk, maar ik vind het wel van cruciaal belang. Één van onze belangrijkste verwezenlijkingen vind ik nog steeds dat we stilaan aanvaard worden. We vinden meer en meer mensen in de gemeenschap die onze


projecten willen steunen. Er is altijd wel een groep Nimbies, maar na een tijdje kunnen we altijd wel een grote groep overtuigen. Mensen die denken onze dat komst voor verschrikkingen zal zorgen, nodigen we uit om te komen kijken naar woningen die we tien jaar geleden gezet hebben. Op die manier zien ze dat de vastgoedprijzen in die buurten niet aangetast zijn. Een andere manier om ongerustheid weg te nemen, bestaat erin om wanneer we een nieuw project opstarten, onmiddellijk naar de buurt te stappen om hun feedback te vragen. We beloven niet dat we tegemoet zullen komen aan alle wensen, maar we komen zeker terug om te vertellen wat we wel kunnen doen en wat niet. Op die manier isoleren we mensen die mogelijks via juridische weg het project willen tegenhouden.

En hoe uit zich dat politiek gezien?

Torpé: Dat is een ander verhaal. Wij hebben een Republikeinse gouverneur in Vermont gehad die acht jaar lang zijn uiterste best gedaan heeft om alles wat CLT ondersteunde te vernietigen. Het was toen heel belangrijk om steun te zoeken.

In die zin kwam World Habitat Award waarschijnlijk wel als geroepen?

Thorpé: Dat kan je wel zeggen! Mede door die erkenning heeft de gouverneur moeten toegeven dat we met iets heel goed bezig zijn. Bovendien heeft die prijs mensen van over de



hele wereld naar ons gebracht om te kijken waar wij mee bezig zijn. Nu hebben we altijd wel uitwisseling georganiseerd. We hebben altijd voor bezoekers opengestaan. Ik vind dat heel belangrijk. Het verrijkt je denken en stelt je eigen kleine problemen in perspectief. Bovendien laat het je toe om een netwerk uit te bouwen met andere groepen. Dat werkt be-geesterend.

De toekomst

Hoe zie je de toekomst? Wat wil je binnen 5 à 10 jaar verwezenlijkt zien?

Torpé: Meteen na de crisis heeft de overheid stimulansfondsen voorzien, waarmee we veel woningen hebben kunnen realiseren. Maar dat valt stilaan weg. We worden geconfronteerd met een halvering van de binnenlandse programma's en de kans bestaat dat het daar niet mee zal stoppen. Het probleem is dat we niet meer zoals vroeger kunnen voorspellen welke middelen er zullen wegvallen. Alles is onzeker. In betere tijden hebben we reserves gecreëerd. Die spreken we nu aan om al ons personeel te behouden en daarmee ook al onze diensten. De klemtoon ligt op het behoud van de kwaliteit van de woningen. Maar dat is niet vanzelfsprekend: onze bewoners staan ook onder grotere financiële druk omdat ze veel minder steun van de overheid krijgen. Daarom investeren we nu ook heel sterk in financiële dienstverlening, zoals afbetalings-


plannen als mensen de huur niet meer kunnen betalen.

Dat klinkt niet rooskleurig

Torpé: We hebben deze situatie nog al eens meegemaakt. In het Reagan-tijdperk heeft het ongeveer vijf jaar geduurd eer er nieuwe programma's werden opgestart. Dat zorgde toen ook voor woonproblemen. Uiteindelijk groeide de dakloosheid uit tot zo'n probleem dat het maatschappelijk helemaal onaanvaardbaar werd. Ik vrees dat we nu dezelfde weg op gaan. We zullen dus op onze tanden moeten bijten. Voor Champlain Housing Trust zal ik al blij zijn als we kunnen blijven doen wat we nu doen. Ik hoop echt dat al onze bewoners in hun woning kunnen blijven.

Hebben jullie nog ruimte voor nieuwe mensen?

Torpé: Nee, momenteel hebben we niets vrij staan. We zouden graag meer kunnen bouwen. Dat betekent: veel lobbywerk doen. We moeten strijden en sensibiliseren om ons geld te behouden. Mensen zeggen altijd: besparen, besparen ... Maar als je met hen aan tafel zit, zien ze uiteindelijk wel de waarde van investeringen in, zelfs Republikeinen. Maar nu heb je Democraten, Republikeinen ... en een hoop gestoorde mensen. Het zal moeilijk worden, maar dat is nu eenmaal de situatie.





ALLES IS ONZEKER. IN BETERE TIJDEN HEBBEN WE RESERVES GECREËERD. DIE SPREKEN WE
NU AAN OM AL ONS PERSONEEL TE BEHOUDEN EN DAARMEE OOK AL ONZE DIENSTEN.



Het is kwestie van ze te overtuigen

Een gesprek met Tony Pickett, Atlanta Land Trust Collaborative

Kan je me iets vertellen over het ontstaan en de doelstellingen van de “Atlanta Land Trust Collaborative”?

In de herfst van 2008 zijn we in Atlanta samen gekomen met een diverse groep van publieke en private organisaties om de haalbaarheid van CLT's te onderzoeken. De aanleiding hiervoor was het “Atlanta Beltline”-initiatief, een grootschalig herwaarderingproject dat in vele buurten voor sociale verdringing zou zorgen. De werkzaamheden rond de Beltline waren overigens al in 2005 begonnen, en al in die vroege planningsfase kwamen er allerlei bekommernissen aan het licht. Op die bijeenkomst zijn in feite de eerste fundamenten voor het ALTC gelegd. In 2009 zijn we daadwerkelijk opgestart.

Onze doelstelling is het voorkomen van gentrificatie en ongewenste verhuisbewegingen langs de Beltline, met specifieke aandacht voor kwetsbare gezinnen met een laag inkomen. Je moet weten dat het Beltline-initiatief zeker 30 jaar in beslag zal nemen. Het gaat dan ook over een enorm grote publieke investering. Om de betaalbaarheid van huisvesting op zo'n lange termijn te garanderen, moesten we op zoek gaan naar een

manier om de betaalbare woningen, die we nu reeds aan het ontwikkelen zijn, te beschermen. Toen zijn we terecht gekomen bij het CLT-model, net omdat het permanente betaalbaarheid creëert, en omdat er een stabiele organisatiestructuur achter zit. Zo kunnen gezinnen voor onbepaalde duur van kwaliteitsvolle en betaalbare huisvesting genieten.

Toen de eerste gesprekken over het CLT-model begonnen, ging het in de eerste plaats over eigenaarschap. Maar de statistieken leerden ons dat de meerderheid van de bewoners in de buurten langs de Beltline in feite *huurders* zijn. We kwamen dus tot de conclusie dat we nieuwe grootschalige huurprojecten moesten ontwikkelen. Op die manier zouden we voorkomen dat mensen moeten verhuizen omwille van huurprijzen die de hoogte in schieten, overigens veel sneller dan de vastgoedprijzen.

We richten onze aandacht op buurten met een hoge dichtheid, waarbij we zorgen voor een mix van gebruiksfuncties. We focussen dus niet enkel op wonen, maar bijv. ook op commerciële functies, zoals winkels op het gelijkvloerse niveau. We vormen de verlaten eigendommen rond de

Beltline om tot inclusieve delen van bestaande buurten, die we zo terug aan elkaar breien. Zo maken we opnieuw de verbinding tussen buurten die vroeger niet met elkaar konden communiceren, of die zelfs fysisch van elkaar gescheiden waren.

Tot nu toe heb ik op deze studiedag vooral gehoord over het ontwikkelen van woningen. Je hebt al winkels en commerciële panden vermeld. In welke mate besteden jullie aandacht aan andere voorzieningen, zoals kinderdagverblijven, ziekenhuizen, sociale voorzieningen,...?

We besteden daar wel degelijk aandacht aan. Omdat we nu nog in de beginfase zitten, hebben we voorlopig nog enkel plannen over welke soorten voorzieningen we willen ontwikkelen. We laten ons hiervoor inspireren door o.a. Denver, waar ze ook een CLT hebben. Zij werken met een zgn. 'shared space initiative', waarbij ze winkels creëren in hun projecten, en prioriteit geven aan lokale non profit organisaties. Ze kunnen dan een lagere huur vragen, of werken met andere systemen, zoals de eerste twee jaar geen huur vragen. Op die manier krijgt de betreffende organisatie een thuis in de gemeenschap die ze (be)dient. De aard van organisaties kan sterk variëren; kinderopvang is een mooi voorbeeld. Wat we echter zien in veel gevallen, en dan vooral in buurten waarin men nooit echt heeft geïnvesteerd, is dat bewoners vooral nood hebben aan kruideniers of supermarkten! Veel bewoners moeten in hun auto stappen en soms

zelfs enkele kilometers rijden om vers voedsel te verkrijgen. Een supermarkt of kruidenier in de buurt zien we als een basisbehoefte, net zoals huisvesting. Hetzelfde geldt voor onderwijs. Als we het hebben over de bestemming van gronden, dan hebben we het meteen ook over het ontwikkelen van gemeenschappen. De basisbehoeften van mensen moeten hierin uiteraard een plaats krijgen.

Kan je me iets vertellen over de politieke context in Atlanta? Krijgen jullie veel steun van de lokale overheid, of moeten jullie strijd voeren?

Omdat onze organisatie gegroeid is uit het Beltline - initiatief, dat uitgaat van de lokale overheid, zijn we als het ware automatisch aan de overheid gelinkt. Let wel, we blijven een onafhankelijke non profit organisatie, maar we werken wel nauw samen met een publieke broeder - en zuster organisatie die actief zijn rond de Beltline. Eén ervan is direct verantwoordelijk voor de implementatie van het Beltline-initiatief. De andere is verantwoordelijk voor het werven van fondsen, en het bewaken van de visie rond de Beltline. Die organisaties zijn vertegenwoordigd in onze raad van bestuur. Zij hebben een directe input wat betreft onze beleidskeuzes en prioriteiten. Ze hebben er geen exclusieve controle over, maar ze zijn betrokken in discussies over onze prioriteiten en doelstellingen. Ze zorgen er ook voor dat we de nodige fondsen kunnen werven. De meeste geldschieters willen namelijk de garantie dat ons CLT-model een prioriteit is van

de lokale overheid. Wij kunnen dan zeggen dat ze vertegenwoordigd zijn in de raad van bestuur, en mee aan de wieg staan van onze organisatie. Dat is een goed verhaal om te vertellen over het engagement van de lokale overheid.

Is er ook een betrokkenheid van/samenwerking met de staats – en of federale overheid?

Op het niveau van de staat zijn er belastingvoordelen voor het ontwikkelen van betaalbare huisvesting. En zoals je je wel kunt inbeelden bestaan daar ook heel wat wetten en regels rond. We zijn momenteel in gesprek met de staat om de mogelijke financiering van CLT's te verkennen. Eigenlijk vragen we dat een deel van de middelen waarvoor ze bevoegd zijn te bestemmen voor organisaties zoals de onze. We zijn nog maar in de beginfase van die gesprekken, maar de staat is wel bereid om samen met ons na te denken. Ze begrijpen het belang van wat we doen.

Op het federaal niveau is er veel verandering gaande op dit moment. De toestand van het federaal budget is momenteel niet goed, en dat werkt natuurlijk remmend op veel discussies en plannen, in termen van allocatie van middelen voor projecten zoals de onze. We hebben beperkt succes gehad, via het 'HUD-agency' ('Housing in Urban Development', nvdr.). Zij erkennen CLT's en moedigen partnerschappen met CLT's aan. Hoewel ze geen rechtstreekse middelen opzij zetten voor CLT's, beschouwen ze ons wel als gekwalificeerde huisvestingsorganisaties. Zo

kunnen we wedijveren voor dezelfde fondsen. Echt spectaculair klinkt dat natuurlijk niet, maar het sluit ons ten minste niet uit, en dat is toch wel nuttig gebleken.

Zijn er naast de lokale overheid nog andere organisaties waar jullie mee samenwerken, bijv. non profit,...?

Een essentiële partner in de ontwikkeling van onze organisatie is het netwerk van opbouw-werkorganisaties. Op die manier hebben we een samenwerking aangegaan met een aantal van die organisaties, om CLT-programma's te creëren binnen hun bestaande werking. Dit geeft een unieke 'twist' aan onze CLT. We hoeven niet van nul te beginnen. We kunnen immers ook een CLT programma ontwikkelen binnen een bestaande organisatie. We moeten ze gewoon laten zien hoe het financieel model werkt, en wat de verantwoordelijkheden zullen zijn als ze CLT-woningen onder hun hoede nemen. Op die manier stellen we ze in staat om het CLT-model te implementeren, zonder dat wij het onmiddellijk moeten ontwikkelen. Via ons krijgen ze toegang tot middelen van het HUD en de lokale overheid om CLT-woningen te ontwikkelen. Zo werken we allemaal samen aan permanente betaalbaarheid. Niet alles hangt dus af van onze inspanningen. Het CLT-model wordt gedupliceerd!

Heeft u het over organisaties die reeds woningen voorzien? En voor welke doelgroep?

Ja, op basis van inkomensgrenzen. Veel van hen

zijn actief in specifieke geografische gebieden, die normaal gezien het moeilijkst zijn om in te werken. Ze hebben dus al een vertrouwensband opgebouwd met de plaatselijke bewoners. Wij als nieuwkomers zijn niet in staat om onmiddellijk een dergelijke band op te bouwen. We hebben vertegenwoordigers van de lokale overheid in onze raad van bestuur, maar we hebben ook vertegenwoordigers van die non profitsector. Op die manier hebben ze een zekere input over de diensten die wij aan hen voorzien. Hoe effectief zijn deze diensten, moeten ze anders, zijn er drempels en hoe kunnen we ze samen nemen? We zitten allemaal in hetzelfde schuitje...

Hebben jullie speciale programma's of een vormingsaanbod voor de (potentiële) bewoners?

We staan erop dat elke potentiële CLT-bewoner een 'home buyer education class' volgt. Momenteel bestaat dat uit ongeveer 6 lessen, van minstens anderhalf uur. Bovendien krijgen potentiële CLT-kopers de optie om onafhankelijk juridisch advies in te winnen over de verkoopsovereenkomst. Op die manier zijn ze niet enkel afhankelijk van wat wij ze vertellen. Ze kunnen een advocaat onder de arm nemen die objectief advies kan verstrekken over het contract dat ze bij ons aangaan. Zo zijn wij ook zeker dat de kopers goed begrijpen waar ze aan beginnen. Er zijn gevallen geweest in het verleden – niet in onze organisatie- waar mensen vertelden dat ze een papier hadden ondertekend, maar eigenlijk niet begrepen dat bijv. de grond niet gekocht

werd. Daarom raden we onze kopers aan om een onafhankelijke opinie te raadplegen, en laten we ze ook een document ondertekenen waarin expliciet staat dat ze het CLT model begrijpen, en dat het hen is uitgelegd door iemand naar hun eigen keuze.

Zijn er nog andere vormen van opleiding voorzien, zoals bijv. klussen, of renoveren?

Minstens twee maal per jaar organiseren we een grote bijeenkomst voor al onze huiseigenaars. Eén van die evenementen heeft gewoonlijk als doel om sociale relaties op te bouwen. De andere is dan een echte informatiesessie. Dat kan gaan over ruimtelijke ordening, het opstellen van een testament, onderhoud van de woning, mogelijkheden tot herfinanciering,... Veel van deze zaken zijn een verdere verdieping van wat mensen geleerd hebben in die initiële 'home buyer education class'. We geven bijv. ook informatie over het vervallen van garanties. Als de garantie van de verwarmingsketel komt te vervallen, beginnen mensen best te sparen om deze te vervangen als de ketel in panne valt. Dit zijn van die zaken waarmee je als huiseigenaar geconfronteerd wordt, in tegenstelling tot huurders die gewoon naar de huisbaas moeten bellen om dingen te laten repareren. Want het gaat in dit geval wel degelijk over eigenaarschap. Mensen zijn eigenaar van de wooneenheid, en zijn dus ook zelf verantwoordelijk voor het onderhoud.

Over welke inkomensniveaus hebben we het? Eerder laag, of gemiddeld?

Van laag tot gemiddeld. We differentiëren niet op basis van inkomen als het gaat over het vormingstraject. Veel van hen zijn voor de eerste keer eigenaar, dus ze hebben sowieso nog nooit informatie gekregen over die specifieke zaken, los van hun inkomen.

Hebben jullie al weerstand ondervonden van de ruimere omgeving, bijv. van meer welgestelde buurtbewoners?

Tot nu toe hebben we nog geen georganiseerde weerstand ondervonden. Het is wel belangrijk om te vermelden dat de woningmarkt in Atlanta in feite uit twee delen bestaat. In het noorden van de stad zijn de vastgoedprijzen hoog, meer naar het zuiden zien we lagere inkomensgroepen, en wordt de huisvesting als betaalbaar beschouwd. We proberen met onze initiatieven de betaalbare woningen gelijk te verdelen, zowel in de sterke als de zwakke marktgebieden. We willen immers dat ook lagere inkomens terecht kunnen in het noorden van de stad. Hun werk kan daar bijv. liggen, en als ze daar geen woning vinden, moeten ze met de auto van het zuiden naar het noorden rijden. We hebben hiervoor ook een specifiek plan, zodat we kunnen oordelen of we in dat opzicht succesvol zijn geweest.

Hoe zie je de organisatie binnen 10 jaar? Wat zijn je doelstellingen, en wanneer ga je tevreden zijn?

De grote 30-jaren doelstelling van de Beltline, die eindigt in 2035, is minstens 5600 betaalbare wooneenheden creëren. Op dit moment, zonder onze inspanningen, hebben ze 129 betaalbare woningen ontwikkeld. Aan dit productietempo zullen ze nooit hun doelstellingen behalen binnen een redelijke termijn. Dus we moeten proberen de zaken toch een beetje anders aan te pakken. We proberen dan ook om het principe van 'inclusionary zoning' toe te passen: elk woonontwikkelingsproject van een zekere grootte moet bijv. minstens 10% betaalbare woningen omvatten, los van wie de ontwikkelaar is. Hiervoor zou het nuttig zijn om de nodige financiële prikkels te kunnen geven, bijv. via belastingen. Momenteel zijn we dit aan het verkennen. Zonder een dergelijke verplichting zijn we eigenlijk louter afhankelijk van goodwill. Hoewel de financiële prikkels momenteel wel al bestaan, horen we van private ontwikkelaars dat het te moeilijk is, dat ze het niet echt goed begrijpen, dat ze verkiezen om te doen wat ze altijd doen, nl. geld verdienen,... Maar als we dat toelaten gaan we niet het gewenste resultaat krijgen. We hebben ze reeds de wortel gegeven, en nu is het tijd voor de stok! Het is tevens een kwestie van ze te sensibiliseren en te overtuigen.



Dit verslagboek bevat een synthese van de bijdragen van volgende sprekers. Enkel de redactie is verantwoordelijk voor de inhoud van dit boek.

- **Emily Thaden** is als onderzoeker en trainer verbonden aan het National CLT Network. Zij voerde onder andere een belangwekkend onderzoek naar de gevolgen van de vastgoedcrisis van 2008 binnen CLT's.
- **Brenda Torpy** is directrice van de Champlain Housing Trust, een van de oudste, grootste en invloedrijkste CLT's. Haar organisatie won in 2008 de World Habitat Award, een erkenning die er voor zorgde dat CLT's sindsdien ook buiten de VS aan belang wonnen.
- **Tony Picket** is directeur van de Atlanta Land Trust Collaborative, een stedelijke CLT-netwerk.
- **Hannah Fleetwood** is beleidsmedewerker van het Britse CLT-Network, een netwerk dat sinds enkele jaren de groei van de CLT-sector in Groot Brittannië ondersteunt.
- **Joëlle Kapompole** is schepen van wonen van de Stad Bergen en Waals parlements lid
- **Michel Debruyne** is stafmedewerker van de studiedienst van het ACW en volgt onder meer de beleidsdomeinen wonen en armoede op
- **Hanne-Lies De Coninck** is groepswerker van SIVI, Vereniging waar armen het Woord nemen en verantwoordelijk voor de bewonerswerking CLT Gent
- **Emma Van Mullem** is opbouwwerkster bij Samenlevingsopbouw Gent en verantwoordelijk voor de bewonerswerking van CLT Gent
- **Trui Maes** is stafmedewerker bij VIBE, Vlaams Instituut voor Bio-Ecologisch Bouwen en Wonen en lid van de stuurgroep CLT Gent
- **Jan Van Hoeymissen** is directeur van de sociale huisvestingsmaatschappij De Noorderkempempen
- **Eric Spiessens** is directeur van Coopconsult
- **Orlando Sereno Regis** is medewerker van CLT Brussel en actief binnen het Plateforme CLT Wallonie
- **Frank Vandepitte** is opbouwwerker bij Samenlevingsopbouw Gent vzw en projectcoördinator CLT Gent
- **Geert De Pauw** is coördinator van CLT Bus-sel
- **Dave Smith** is directeur van CLT East London
- **Jean-Phillipe Attard** is onderzoeker bij Centre de Recherche sur l'habitat
- **Claire Roumet** is stafmedewerker bij CE-CODHAS
- **Ulrich Kriese** is coordinator en Thomas Bieri beheerraadslid van de Stiftung Edith Maryon

De samenstellers van deze brochure richten een speciaal woord van dank aan:
alle mensen die zich op 1 en 2 juli engageerden om een inhoudelijke inbreng te doen:

onze internationale sprekers: Brenda Torpy (Champlain Housing Trust - US), Emily Thaden (CLT Network-US), Tony Picket (Atlanta Land Trust Collaborative -US), Dave Smith (CLT East London-GB), Jean-Phillipe Attard (researcher – Fr), Ulrich Kriese en Thomas Bieri, (Stiftung Edith Maryon –Su), Claire Roumet (CECODHAS/Housing Europe), Hannah Fleetwood (UK CLT Network).

onze nationale gasten: Christos Doukeridis (Staatssecretaris Huisvesting Brussels Hoofdstelike Gewest), Tom Balthazar (Schepen van Wonen en Stadsontwikkeling, Stad Gent), Eddy Couckuyt (Gedeputeerde Provincie Oost Vlaanderen), Joëlle Kapompole (Schepen van Wonen, Stad Mons), Geert De Pauw, Thomas Dawance, Orlando Serano Regis (CLT Brussel), Emma Van Mullem, Hannelies De Coninck, Frank Vandepitte (CLT Gent), Michel Debruyne (ACW), Trui Maes (Duwobo), Jan Van Hoeymissen (SHM De Noorderkempen), Erik Spiessens (Cooconsult), Thijs Dever (Woonwijzer Meetjesland), Ann Rommel (Vleva), Driss Soussi (Arc-en-Ciel)

alle mensen die zich op 1 en 2 juli engageerden om de tweedaagse in goede banen te leiden:
Michel Debruyne (ACW), Martine Braeckeleyre en Zeneb Bensafia (Provincie Oost Vlaanderen), Chris Meuleman en vertalers (Comma), Catering Duet, Karolien Vermeulen, Ann Bonte, Jan Rooms, Mandana Farahani, Anke Hintjens, Patrice De Meyer, Kris Dom, Joris De Groote (Samenlevingsopbouw Gent vzw), Kris Van der Haegen (Dienst Wonen Stad Gent), Nico Martens en Kathleen Vanlerbergen (Samenlevingsopbouw Brussel) Het team en de raad van beheer van (CLT Brussel), Klaas Poppe en Geert Schuermans (Samenlevingsopbouw Vlaanderen), Grevendonck Leen; en Lieve Van den Bulck (Visie).

alle overheden, instanties en organisaties die de tweedaagse mogelijk maakten:
Brussels Hoofdstedelijk Gewest, Provincie Oost-Vlaanderen, Stad Gent, ACW, Cooconsult, Efro, Vlaamse Overheid, BSHF.

Links

Uit België

CLT Brussel: <http://communitylandtrust.wordpress.com>

CLT Gent: <http://cltgent.blogspot.be>

Samenlevingsopbouw Vlaanderen: www.samenlevingsopbouw.be

Tijdschrift Terzake: www.samenlevingsopbouw.be

ACW: www.acw.be

Uit VS

Atlanta Land Trust Collaborative: www.atlantaltc.org

Champlain Housing Trust: www.champlainhousingtrust.org

National CLT Network: www.cltnetwork.org

Uit UK

UK CLT Network: www.communitylandtrusts.org.uk

CLT East London: www.eastlondonclt.co.uk

Uit Frankrijk

Centre de Recherche sur l'Habitat : www.crh.archi.fr

Uit Zwitserland, Basel

Stiftung Edith Maryon: www.maryon.ch

Uit Europa

CECODHAS: www.housingeurope.eu



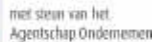
Colofon

Brussel, september 2013

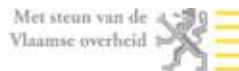
Deze publicatie is gerealiseerd door de ACW-studiedienst in samenwerking met Opbouwwerk Brussel, Samenlevingsopbouw Gent, het tijdschrift Terzake, en met Coopconsult.

Verantwoordelijke uitgever: Michel Debruyne, Haachtsesteenweg 579 te 1030 Brussel, België

De studiedagen waarvan deze brochure de neerslag is zijn gerealiseerd met de steun van



Deze brochure is gerealiseerd met de steun van Terzake, coopconsult en via, vlaamse gemeenschap en acw







“Stapstenen tussen huur en koop
Community Land Trust”

