

[NIEUWS](#) > [ONDERNEMEN](#) > [VASTGOED](#)

'Wooncopen' moet baksteen uit Belgische maag halen



©Dries Luyten

LUKAS VANACKER | 11 juni 2021 01:35

Door een mix van huren en kopen wil de Gentse coöperatieve Wooncoop wonen in de stad opnieuw betaalbaar maken. 'Huren is niet voor losers.'

Peter Vermeulen pionierde in de jaren 80 als architect en bewoner van De Haringrokerij. Maar binnenkort verlaat de man achter de Antwerpse burgerbeweging Ringland een van de allereerste cohousingprojecten van Vlaanderen. 'Onze kinderen zijn allemaal de deur uit. Ik zei al lang dat we iets moesten zoeken voor onze oude dag', zegt hij.

Vermeulen (66) verhuist binnen drie jaar met enkele medebewoners naar een nieuw pionierproject op de site van de vroegere Wasserij Goossens in Berchem. De Wasserij, die 27 woningen omvat, is niet alleen een - intussen ingeburgerde - vorm van cohousing, maar wordt ook de eerste wooncoöperatie van Antwerpen. Die alternatieve huisvestingsvorm is al jaren populair in Zwitserland en Scandinavië, maar zo goed als onbestaand in België.

Wooncoop

- Gentse coöperatieve die is opgericht in 2017.
- Telt 915 coöperanten.
- Haalde 11,5 miljoen euro op via leningen van coöperanten en aandelen van bewoners.
- Heeft vandaag 23 lopende projecten met 350 units, goed voor een portefeuille van 60 miljoen euro.
- Nettoverlies (2020): 55.000 euro
- Aantal werkende vennoten: 6

Breedste schouders

Wooncoop introduceerde het idee in 2017 als antwoord op de uit de pan swingende vastgoedprijzen. De coöperatie wil wonen in de stad betaalbaarder maken door gebouwen zelf in eigendom te houden. Bewoners kopen aandelen in de coöperatie en betalen een maandelijkse bijdrage. Daarbij dragen de breedste schouders de zwaarste lasten. Wie financieel krap zit, koopt minder aandelen, maar betaalt meer maandelijkse kosten. Wie net zijn huis heeft verkocht, kan meer kapitaal inbrengen en krijgt dan een korting op de maandelijkse som. 'Wij combineren het beste van huren en kopen', vindt Karel Lootens, medeoprichter en directeur van Wooncoop.

TIP



"Al meer dan 250.000 lezers ontvangen elke ochtend de verhalen die er echt toe doen."

Peter De Groot, hoofdredacteur

Ontvang nu ook gratis onze nieuwsbrief.

Vul uw e-mailadres in

Elke dag (ma.-za.) via e-mail - Uitschrijven in één klik

De helft van het kapitaal leent de coöperatie bij ethische banken als Triodos of Vdk, wier doelpubliek overeenkomt met dat van Wooncoop. De bewoners van een project dragen een derde van de kosten. Bijzonder is dat zij ook familie en vrienden kunnen mobiliseren om aandelen ter waarde van 250 euro te kopen. Investeringen van hun achterban bezorgen de bewoners een korting bij de maandhuur. 'In de westerse wereld zijn we niet gewoon aan elkaar te lenen', zegt Lootens. 'Nu gebeurt dat hoogstens binnen een familie. Wij halen het emotionele aspect eruit.'

Voor de rest van het kapitaal gaat de coöperatie op zoek naar externe investeerders, die de filosofie een warm hart toedragen. Die investeerders krijgen een rendement van 2 procent in de vorm van een jaarlijkse intrest of als meerwaarde bij de verkoop van hun aandelen. 'Geld

staat toch te roesten op spaarboekjes. Sommige mensen investeren het liever in een zinvol, lokaal project', stelt Lootens vast.

Aan de 27 woningen van De Wasserij hangt een prijskaartje van 12 miljoen euro. Dat komt neer op een kostprijs van bijna een half miljoen euro per woning. Wooncoop noemt dat marktconform aangezien dat bedrag ook de kosten voor de notaris, de banken en de gedeelde tuin en ruimtes omvat. Daarnaast volgt Wooncoop tegen een commissie de hele ontwikkeling en het onderhoud van het project op. 'Bij cohousing doen de mede-eigenaars vaak alles zelf en zijn ze daar drie jaar lang elke woensdagavond mee bezig', zegt Lootens. 'Wij professionaliseren het project met onze knowhow.'

Baksteen

De Wasserij is het grootste project dat Wooncoop al lanceerde. Sinds haar oprichting vier jaar geleden verwierf de Gentse coöperatie 23 sites, appartementsblokken of herenhuisen. De grote uitdaging is het vinden van een lap grond. 'Sommige eigenaars en stadsbesturen stappen zelf naar ons toe. Er komt een beweging op gang, maar die is nog minuscuul.'

Toch heeft Wooncoop forse groeiplannen. De organisatie wil elk jaar voor 10 miljoen euro nieuwe projecten opstarten. Zo hoopt Wooncoop, dat 350 woningen in de pijplijn heeft, zijn portefeuille de komende jaren uit te breiden tot 1.000 units. 'Wij gaan terug naar het basisrecht op huren, maar het moet economisch kloppen. Wij zijn geen geitenwollensokkendragers. Coöperatief wonen opschalen is essentieel.'

Het gaat vooral om de mindset. Moet ik echt eigenaar zijn van een woning?

KAREL LOOTENS
OPRICHTER WOONCOOP

De coöperatieve hoopt dat 'wooncopen' op termijn een even bekend werkwoord wordt als huren of kopen. 'Iedereen zegt dat de Belgen een baksteen in de maag hebben', zegt Lootens. 'Huren is nog altijd iets voor losers. Maar dat klopt niet. Wij brengen mensen met een kopersprofiel en een huurdersprofiel samen. Het gaat vooral om de mindset. Moet ik echt eigenaar zijn van een woning?'

Die filosofie trok ook Peter Vermeulen van Ringland aan. 'De woningmarkt is al veel te lang eenzijdig gericht op het individueel verwerven van eigendom', zegt de architect. 'Wie uit de boot valt, belandt in een ondermaatse huurmarkt. De wooncoöperatie is de toekomst omdat er vandaag zoveel structurele problemen rond huisvesting bestaan.'