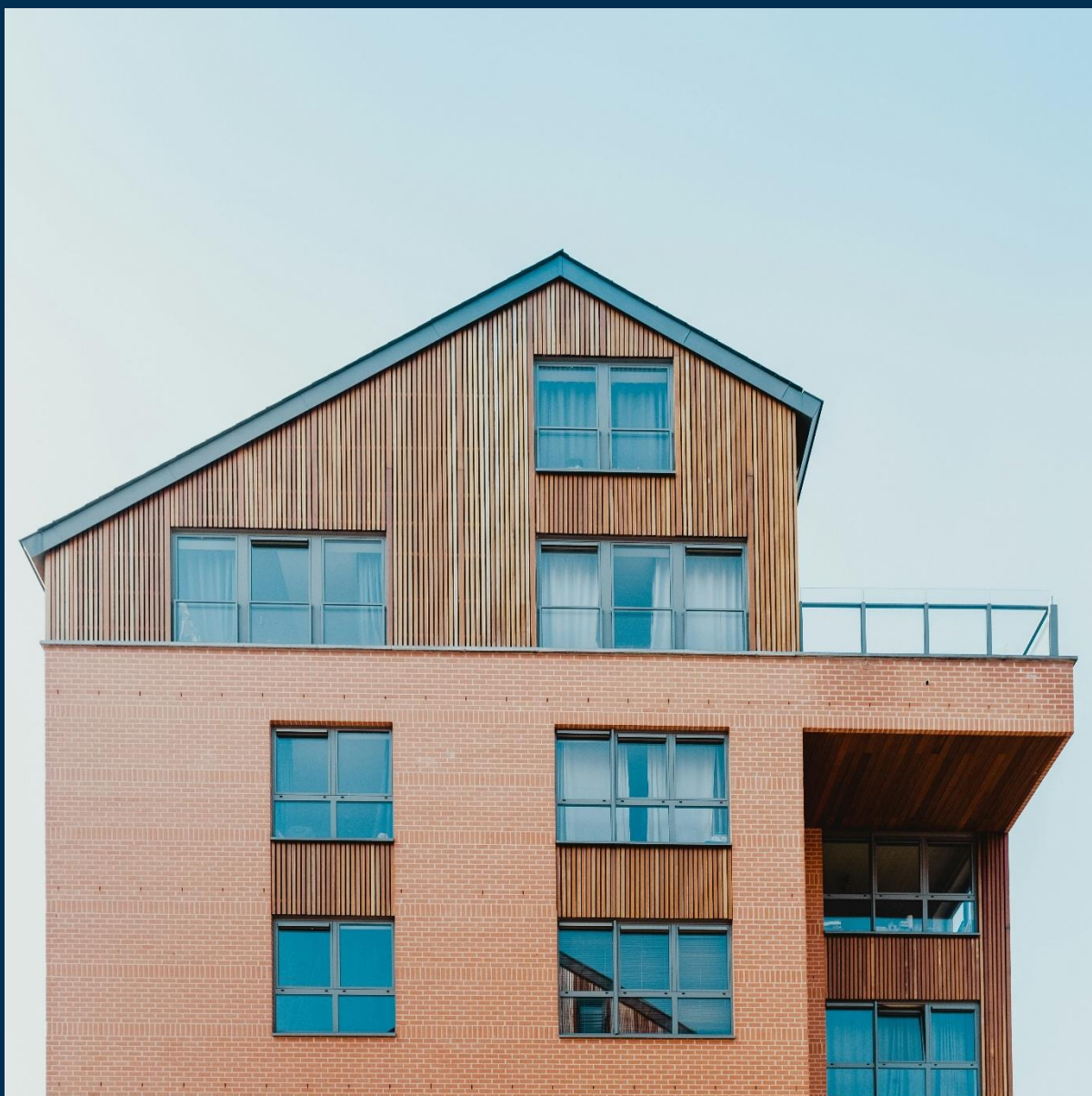




Living Lab Hybride Wonen: Eindconclusies en Aanbevelingen

Andrea Van Acker, Elise Steyaert , Wim Van Opstal , Wai Chung Lam (VITO), Marie De Laet, Peter Gestels (Van Roey), Peggy Totté (Architectuurwijzer), Steven D'Haens (Symbiosis), Danny Stas (Deloitte), Sophie Leroy (Endeavour), Bram Leroux, Joris De Kelder (Wooncoop), Maarten Lambrechts (Archipelago), Inge D'Hoogh (IGEMO), Evelien Pieters

Januari 2026

Table of Contents

Inleiding	2
Wat is de wooncoöperatie?	5
AANBEVELING 1 - Nood aan erkenning van wooncoöperatie	5
Wat is de rol van de overheid?	7
AANBEVELING 2 - Overheid creëert zo snel mogelijk een gelijk speelveld voor wooncoöperaties.....	8
Wat leren van de private marktpartijen?	10
AANBEVELING 3 – Van vraaggestuurd naar aanbodgestuurd ontwikkelen.....	10
Wat is het financieel basismodel?	13
AANBEVELING 4 – Economische haalbaarheid én doelmaximalisatie	13
Wat is een goed gebouwbeheer op lange termijn?	15
AANBEVELING 5 – Streven naar betaalbare Total Cost of Ownership (TCO).....	15
Wat zijn ondersteunende maatregelen op privaat initiatief?	17
AANBEVELING 6 - Oprichting van een gronden- en pandenbank	17
AANBEVELING 7 - Oprichting van een rollend woonfonds	19

Inleiding

450.000

Dat is het aantal nieuwe woningen dat in Vlaanderen nodig is tegen 2050 om alle Vlaamse huishoudens een dak boven het hoofd te bieden. Hoe kunnen we aan die vraag voldoen, terwijl de betaalbaarheid van wonen vandaag al onder druk staat en zowel ruimte als materialen schaarser worden? Hybride woonmodellen kunnen een deel van de oplossing vormen. Ze bieden een alternatief voor het klassieke kopen of huren en combineren de voordelen van beide systemen voor de bewoners.

In Vlaanderen bestaan vandaag al verschillende hybride woonorganisaties. Deze zijn nog veelal onbekend, mede door hun grote diversiteit in zowel juridische vorm als qua primair doel. De modellen van deze organisaties variëren van wooncoöperaties en Community Land Trusts tot vzw's en stichtingen. Waar betaalbaarheid het uitgangspunt vormt voor de ene, richt de andere zich eerder op duurzaam en circulair wonen, of op het versterken van de gemeenschap.

Onbekend maakt onbemind. Voor de verschillende woonorganisaties is het daarom moeilijk om op te schalen; door het gebrek aan aangepaste wetgeving is er geen gelijk speelveld voor hybride wonen ten opzichte van de klassieke woonvormen. Bovendien is het een uitdaging om voldoende kapitaal aan te trekken. Banken en investeerders hebben weinig inzicht in deze woonmodellen, wat leidt tot weinig vertrouwen.

Waar ligt de grootste nood vandaag? Kan de overheid hefboomen creëren door een regelgevend kader, grond, financiële middelen of expertise beschikbaar te stellen? Kan het regelgevend kader aangepast worden of zijn uitzonderingen mogelijk waardoor men de bouwkost kan beperken? Wat is haalbaar zonder een tussenkomst van de overheid? Is het mogelijk om de bouwkosten en doorlooptijd te verlagen door samen te werken met projectontwikkelaars? En kan meer transparantie omtrent het financiële model van het hybride wonen banken en investeerders overtuigen om gunstigere financiering te bieden?

Over het Living Lab Hybride Wonen

Het Living Lab 'Hybride Wonen' is gestart vanuit de ambitie om hybride woonvormen in te zetten in functie van betaalbaar wonen en als alternatief voor het klassieke koop- of huurmodel. Onder betaalbaar wonen verstaan we het aanbieden van een woongelegenheden waarbij het woonbudget (inclusief bijkomende woonkosten zoals energie, water, onderhoud, beheerskosten) kleiner is dan 40% van het beschikbaar huishoudinkomen (definitie Steunpunt Wonen 2024).

De inkomensbudgetten worden opgedeeld in groepen van 20% netto besteedbaar gezinsinkomen. Uit de cijfers van 2024 blijkt dat enkel Q4 en Q5 (2 hoogste inkomensklassen) op dit moment een eigen woning kunnen kopen. De laagste inkomensklassen (Q1 en onderste deel Q2) vallen momenteel terug op sociale woningen waar lange wachtlijsten voor zijn, waarbij het bovenste deel van Q2 en Q3 te weinig middelen hebben en dus terugvallen op de private huurmarkt. Voor deze doelgroep kunnen lokale visites en prioriteiten worden vastgelegd rond betaalbaar wonen, en in dit Living Lab werd onderzocht in welke mate hybride wonen hiervoor ook een (deel)oplossing kan bieden.

Omdat de initiatiefnemer van hybride woonmodellen vaak ook instaat voor de uitbating op de lange termijn, biedt dit de ideale context om duurzame keuzes te maken in functie van een zo laag mogelijke total cost of ownership (TCO) op de lange termijn, alsook de ideale experimenteromgeving voor circulaire oplossingen. Voor deze zoektocht brachten we een groep van diverse stakeholders samen waarin verschillende ervaringen, visies en verwachtingen een stem kregen:

- Vanuit hun praktijkervaring deelden Wooncoop, Abbeyfield en Symbiosis hun kennis van hybride woonmodellen.
- Als vastgoedontwikkelaars konden Van Roey Vastgoed en Triginta expertise inbrengen rond de ontwikkeling van woonprojecten.
- Dankzij de deelname van Archipelago in dit project, bekeken we het hybride woonmodel ook door de bril van de architect, met bewezen ervaring in circulaire architectuur.
- De stem van lokale overheden werd vertegenwoordigd door AGVespa, sogent, IGEMO en stad Gent.
- Deloitte Legal maakte deel uit van de projectgroep om de fiscale en juridische aspecten van het hybride woonmodel te onderzoeken. Deloitte Consulting werkte tevens het financiële basismodel uit, een van de eindresultaten van dit project.
- Trividend overbrugde als financier de kloof tussen de wooninitiatieven en investeerders.
- Endeavour en Architectuurwijzer zijn goed bekend met de bestaande ecosystemen rond coöperatief wonen. In dit project speelden zij de rol van 'kennismakelaar' en droegen ze bij aan het opstellen van narratieven.
- VITO nam de coördinatie van het project op zich en verrichtte heel wat onderzoek, gaande van juridisch-financiële aspecten van de verschillende hybride woonmodellen, over potentiële beleidsmaatregelen tot de milieu-impact van projecten en van circulair bouwen.

Samen onderzochten we in vijf 'labo's' hoe hybride woonmodellen kunnen bijdragen tot betaalbaar wonen. In elk van de labo's stond telkens één parameter, die invloed heeft op de uiteindelijke betaalbaarheid van een project, centraal:

Labo Geld

Hoe stellen we een evenwichtige financiële mix op waarbij iedere financier/investeerder zich kan vinden in de individuele en maatschappelijke kosten en baten?

Labo Gebruiker

Hoe kunnen we (kandidaat)bewoners inzicht geven over de korte- en langetermijneffecten van een koop-, huur- en hybride woonmodel, opdat ze een bewuste keuze maken voor hun woontoeekomst?

Labo Grond

Hoe kunnen nieuwe en te herbestemmen sites en gronden efficiënter ingezet worden in antwoord op de vraag naar hybride modellen in functie van betaalbaar wonen?

Labo Gebouw

Welke circulaire oplossingen voor groepswoningbouw laten toe om (on)voorspelbare beheerskosten (TCO) te drukken.

Labo Governance

Wie neemt welke rollen op om hybride woonoplossingen en circulaire bouwoplossingen in Vlaanderen/België te versnellen?

Uit het werk dat door de vele projectpartners in deze verschillende labo's werd verricht, zijn we tot een aantal aanbevelingen gekomen, die in deze nota worden toegelicht.

Hoewel de projectpartners zich bewust zijn van de vele hybride woonmodellen die er bestaan, zoals Community Land Trusts (CLTs), alsook van de verschillende andere vormen van collectief eigenaarschap, is ervoor gekozen om tijdens het onderzoek te focussen op één type hybride woonmodel, met name de wooncoöperatie. Er werd initieel vanuit een brede blik vertrokken, maar om de gedetailleerde uitwerking van onder andere het financieel model te kunnen waarmaken, is uiteindelijk voor 1 model gekozen. In het financieringsluik vanuit de private markt (aanbeveling 6 en 7), is wel weer breder gekeken.

Het Living Lab Hybride Wonen bouwde verder op de inzichten uit het onderzoeksproject CESCo XL (2021–2023) met als einddocument “Hybride woonmodel – Huren met eigenaarschap”. In dit project werkten VITO, Endeavour, RebelGroup, UHasselt, Archipelago en Groep Van Roey samen aan een nieuw circulair woonconcept met een innovatief businessmodel: de Circular Economy Service Coalition (CESCo).

Wat is de wooncoöperatie?

Volgens de internationale definitie van coöperaties kunnen we wooncoöperaties omschrijven als: *“autonome organisaties van personen die zich vrijwillig verenigen om hun woonbehoeften en ambities te behartigen door middel van een onderneming waarvan ze samen eigenaar zijn en die ze samen democratisch besturen.”*

In een wooncoöperatie bezitten de bewoners-coöperanten geen eigen woning, maar kopen ze aandelen. De coöperatie is eigenaar en verantwoordelijk voor de aankoop, bouw, financiering, het beheer en het onderhoud van het pand. De bewoners-coöperanten krijgen levenslange woonzekerheid in ruil voor hun aandelen. Door middel van hun aandelen zijn de coöperanten samen eigenaar van de coöperatie. Zo wordt het gebouw een collectief eigendom, waarin bewoners-coöperanten gebruik maken van een individueel appartement, verzekerd van de nodige privacy, en van mogelijke collectieve voorzieningen.

Voor het gebruik van hun appartement en de collectieve voorzieningen betalen de bewoners-coöperanten een maandelijkse woonbijdrage aan de wooncoöperatie. Deze bijdragen dekken alle kosten van de coöperatie inzake financiering, beheer, onderhoud, werking, verzekeringen, belastingen, ... en worden evenredig verdeeld over alle woningen. Het ‘wonen aan kostprijs’ blijft relatief stabiel en wordt doorheen de looptijd van een project steeds aantrekkelijker. Speculatie wordt daarbij vermeden door het gebouw op lange termijn in eigendom te houden én door in de statuten van de vennootschappen duidelijke regels te voorzien terzake de eventuele verkoop(prijs) van de aandelen.

De wooncoöperatie is een autonome organisatie die democratisch wordt bestuurd door alle coöperanten. Op de jaarlijkse Algemene Vergadering kunnen zij beslissen over de globale werking en het beheer van het gebouw. In werkgroepen kunnen zij – *buiten de strikte regels van de Wet op de mede-eigendom om* - meedenken over de collectieve voorzieningen van hun gebouw alsook andere diverse thema's zoals duurzaamheid, onderhoud, etc. Afhankelijk per coöperatie worden bewoners meer of minder ontzorgd.

Hun relatieve onbekendheid alsook het gebrek aan juridische erkenning van/ basisdocumenten inzake collectief eigenaarschap vormen op vandaag een belangrijk obstakel voor de wooncoöperaties in Vlaanderen. Om die reden vinden ze moeilijk toegang tot betaalbare gronden, aangepaste financiering en zijn lokale besturen niet altijd bekend met de voordelen die wooncoöperaties hen kunnen bieden. Ook de brede laag van de bevolking is nog niet bekend met de meerwaarde van het model. De erkenning van de wooncoöperatie als een actor dringt zich op, opdat de schaalbaarheid van het model kan toenemen.

AANBEVELING 1 - Nood aan erkenning van wooncoöperatie als woonactor

Hoewel de wooncoöperatie een beproefd model is in het buitenland, krijgt het in België voorlopig weinig erkenning noch waardering. Daarom lijkt het ons **goed om een gemeenschappelijke stam te definiëren waarop de diversiteit aan coöperatieve woonmodellen is gebaseerd.**

De basis hiervoor ligt in het Wetboek van Vennootschappen en Verenigingen waar de coöperatieve vennootschap duidelijk is omschreven. Vele wooncoöperaties zijn bovendien

erkend door de Nationale Raad voor de Coöperatie, wat zorgt voor een aantal voordelen, zoals een belastingvrijstelling op een deel van de dividenden, een verlaagd belastingtarief en sociale zekerheid van werknemers voor bestuurders van wie het beheer van de coöperatieve vennootschap de belangrijkste beroepsactiviteit is. Tevens kan een wooncoöperatie ook erkend worden als sociale onderneming, wat het non-profit karakter van de organisatie vastlegt.

Tot slot lijkt het ons - ondanks de bestaande wetgeving en erkenning als coöperatie - vooral wenselijk en noodzakelijk om het **collectief eigenaarschap meer te waarderen en de wooncoöperatie te erkennen als volwaardige en waardevolle woonactor binnen het beleidsdomein wonen**. Dit is een regionale bevoegdheid, dus richten we ons met deze vraag tot de Vlaamse Minister van Wonen en het Agentschap Wonen in Vlaanderen. Deze erkenning kan de basis zijn voor het uitwerken van gerichte instrumenten of wetgeving en kan meer vertrouwen geven aan private marktpartijen, banken en investeerders, maar ook aan toekomstige bewoners en kleine investeerders die een coöperatief woonproject genegen zijn.

Meer weten?

Rapport “Bouwstenen voor coöperatief wonen – Rechtseconomische en fiscale fundamenten”

Wat is de rol van de overheid?

In hun zoektocht naar verbreding en opschaling richten de hybride woonorganisaties – zowel wooncoöperaties als stichtingen, CLT, ... - zich in eerste instantie tot de Vlaamse overheid en de lokale besturen. Referentievoorbeelden in het buitenland tonen dat de overheid een sterke stimulans kan bieden met de hefboomen geld, grond en expertise. Ook het recente Leertraject Coöperatieve Woonprojecten, in opdracht van Departement Omgeving en Agentschap Wonen in Vlaanderen, deelt deze visie.

Binnen het Living Lab is men er – *gezien de schaarse publieke middelen* – veeleer van uitgegaan dat de rol van de overheid voor het opschalen vooral ligt in het creëren van **een faciliterend regelgevend kader en een gelijk speelveld** en minder in het actief ondersteunen van individuele projecten met subsidies of gronden. Naarmate de desbetreffende overheid meer maatschappelijke opdrachten geeft aan wooncoöperaties (bijvoorbeeld rond zorg of betaalbaarheid), zal de ondersteunende rol die de overheid hierin speelt groter worden. Hierna overlopen we drie scenario's, waarbij in elk scenario de doelgroep verschilt en de financieel ondersteunende rol van de overheid dus ook.

Scenario 1: Maximale steun vanuit de overheid bij de oprichting van de coöperatie.

In dit scenario beschouwt de overheid de wooncoöperaties als een belangrijke actor in de woonmarkt die bijdragen aan een betere betaalbaarheid van het wonen. Steden als Zürich, Genève, Amsterdam, Barcelona, ... geloven in de ecologisch, sociale en economische meerwaarde van de wooncoöperaties op korte en lange termijn. In **ruil voor de financiële en technische ondersteuning** (inzet van gronden/panden, goedkope leningen en/of bankwaarborgen) stellen zij voorwaarden aan de coöperaties. In Barcelona en Amsterdam vragen ze bijvoorbeeld: het project moet betaalbaar zijn voor een brede groep mensen met lagere inkomens, zonder eigendom en met een domicilie.

Dankzij de financiële ondersteuning vanuit de overheid en een eventuele borgstelling krijgt de wooncoöperatie vaak ook betere voorwaarden bij de bank. Dit zorgt ervoor dat de instap in het kapitaal en de maandelijkse woonbijdrage haalbaar en **aantrekkelijk kunnen zijn voor mensen met lagere inkomens**, zoals Q2 en Q3. In Nederland kunnen zij hiermee voldoen aan de barema's van sociaal wonen, in Barcelona zijn de maandelijkse woonbijdragen quasi de helft van de marktprijzen.

Scenario 2: Beperkte steun van overheid aan reeds bestaande wooncoöperatie

In dit scenario hoeft de wooncoöperatie voor het verwerven van de grondpositie niet te concurreren met de klassieke ontwikkelaars, wat een eerste belangrijk voordeel betreft. Vaak moeten zij vooral vanuit hun visie op het woonproject de overheid overtuigen. Of moeten zij voldoen aan specifieke criteria omtrent ecologie en duurzaamheid, betekenis in de buurt, toegankelijkheid, ... Tot slot wordt verwacht dat de **coöperatie in staat is om het project zelf te financieren** met eigen middelen en een aanvullende banklening. In Vlaanderen hebben de steden Sint-Niklaas, Leuven, Hasselt en Genk de voorbije jaren reeds bestekken gelanceerd waarin zij een grond of pand aanbieden, dit exclusief aan een coöperatieve vennootschap, een niet-commerciële organisatie of een bewonersgroep aan lagere rentevoeten. Betaalbaar wonen

is in dit scenario geen absolute voorwaarde, maar kan, zoals bij elke wooncoöperatie, wel een troef zijn op lange termijn.

Scenario 3: Status quo – geen rechtstreekse steun vanuit overheid

In dit scenario gaat de wooncoöperatie op zoek naar een pand of grond op de private woonmarkt en streeft naar marktconform rendement voor alle leningverstrekkers en aandeelhouders. Bij het opzetten van de wooncoöperatie wordt daarmee ook vertrokken van marktconforme huurprijzen. Vervolgens hebben zij twee opties: zij kopen een grond of pand en (ver)bouwen met eigen architect en aannemer, of zij kopen een afgewerkt pand van een projectontwikkelaar. Finaal is het gebouw, net zoals in de vorige scenario's, volledig in eigendom en beheer van de wooncoöperatie.

Dit scenario vormde het uitgangspunt voor het Living Lab Hybride Wonen en is als basis gebruikt voor het financieel model ontwikkeld door Deloitte. In het oorspronkelijke pilootproject zou Van Roey als private marktpartij via een erfpacht de grond verwerven, vervolgens instaan voor de volledige projectontwikkeling en tot slot overdragen aan een hybride woonentiteit zoals een wooncoöperatie. De ideale voorwaarden voor dit pilootproject waren voorwerp van het onderzoek in het Living Lab. Helaas is dit pilootproject niet doorgegaan omdat de aanbestedende publieke partij betaalbaarheid niet als vooropgesteld doel had, en dat dit mede daarom niet is meegenomen in de finale scoring.

Ongeacht de keuze voor een scenario zonder tussenkomst van de overheid, zijn alle stakeholders binnen het Living Lab erover eens dat (i) voor het welslagen van het model niet enkel een erkenning van de wooncoöperatie (zie aanbeveling 1) absoluut noodzakelijk is, maar ook dat (ii) de overheid de kost van de aankoop/ontwikkeling van het gebouw binnen de coöperatie kan beperken door één en ander te faciliteren (vb. vergunningstraject, borg, ...) en dat (iii) de creatie van een gelijk speelveld voor de wooncoöperaties versus de klassieke woonmarkt aangewezen is.

AANBEVELING 2 - Overheid creëert een gelijk speelveld voor wooncoöperaties

Om elk type wooncoöperatie een goede en eerlijke basis voor ontwikkeling te bieden, willen we vanuit het Living Lab Hybride Wonen pleiten voor **de creatie van een gelijk speelveld voor alle woonactoren in Vlaanderen**. De juridische en fiscale maatregelen op verschillende beleidsniveaus die hiervoor in aanmerking komen staan uitgebreid beschreven in de bouwstenennota, opgemaakt door VITO en Deloitte. Een korte samenvatting hieronder:

- Het **creëren van een gelijk (fiscaal) speelveld voor het coöperatief woonmodel**, naast het klassieke koop- en huurmodel. (bv. verlaagde registratierechten van 2% voor de aankoop van de enige, eigen woning via aandelen; aangepaste leningformules die belastingvermindering toelaten; toegang tot subsidies die vandaag beschikbaar zijn voor private woningeigenaars, toegang tot Vlaamse Woonlening, renovatieleningen, ...).
- De opmaak van **modelstatuten, corporate governance modellen, juridische leidraden en financiële sjablonen** die ervoor zorgen dat iedereen – van banken tot overheden, burgers, ontwikkelaars, ... - het model beter begrijpen en dat één en ander gestandaardiseerd kan worden.

- **Erkenning en ondersteuning van een koepelorganisatie** (zoals GCHG in Genève, Cooplink in Nederland, Habicoop in Barcelona, ...) die de belangen van de wooncoöperaties verder onderzoeken en behartigen, maar ook een verbindende schakel vormen tussen overheden, coöperaties en burgers. Dergelijke erkenning kan gepaard gaan met het verplicht aanbieden van specifieke kredieten door (staats)banken, pensioenfondsen, ...

Ook na het implementeren van een gelijk speelveld en een duidelijk reglementerend kader, beschikken lokale overheden momenteel niet altijd over de nodige expertise en tijd om potentiële initiatiefnemers van coöperatieve woonmodellen te begeleiden.

Een actor die eruit springt om deze faciliterende rol op te nemen is de **intercommunale**. Zij kunnen als verlengstuk van lokale besturen hun inhoudelijk en ruimtelijke kennis koppelen aan de plaatselijke en regionale beleidsvisies. Enerzijds kunnen ze proactief potentiële projecten in kaart brengen, anderzijds kunnen zij als bruggenbouwer en facilitator private initiatieven begeleiden en de kwaliteit vanuit een breder maatschappelijk doel bewaken.

Wonen in Vlaanderen ondersteunt via een subsidie de intergemeentelijke samenwerking rond wonen. De initiatieven die worden uitgevoerd in het kader van deze intergemeentelijke samenwerking vallen onder de Vlaamse beleidsprioriteiten:

- De gemeente zorgt voor een divers en betaalbaar woonaanbod afhankelijk van de woonnoden
- De gemeente werkt aan de kwaliteit van het woningpatrimonium en de woonomgeving
- De gemeente informeert, adviseert en begeleidt inwoners met vragen over wonen.

De faciliterende rol voor de intercommunales die vanuit we vanuit het Living Lab zien sluit perfect aan op deze 3 Vlaamse beleidsprioriteiten. Met het **ter beschikking stellen van beperkte middelen vanuit dit subsidiekader** kunnen de intercommunales hun rol hierin nog meer opnemen.

[Meer weten?](#)

[Overzicht van alle beleidsaanbevelingen](#)

Wat leren van de private marktpartijen?

Een belangrijke sterkte van het Living Lab was de grote diversiteit aan betrokken stakeholders, in het bijzonder van twee groepen: Wooncoop, Abbeyfield en Symbiosis als vertegenwoordigers van hybride woonmodellen en Groep Van Roey en Deloitte als vertegenwoordigers van het klassieke marktmodel. Samenwerkingen tussen deze twee groepen zijn vandaag nog eerder beperkt. In het Living Lab evalueerden we wat de voordelen van een samenwerking zouden kunnen zijn, en in welke hoedanigheid.

Sociaal geëngageerde ondernemers, organisaties of burgers zijn vaak de drijvende kracht achter de huidige hybride woonorganisaties in Vlaanderen. Zij handelen vanuit een maatschappelijk engagement, maar zijn – zeker in de beginfase - vaak minder bekend met de juridische, procedurele, financiële en technische aspecten van de realisatie van een woonproject. Zij kunnen vanuit hun rol als eigenaar en beheerder een sterke stimulans vormen voor een sterke focus op duurzaamheid en total cost of ownership (TCO – zie aanbeveling 5).

Projectontwikkelaars worden vandaag breed erkend als de professionele woonactoren met veel ervaring in het bouwen, investeren en ontwikkelen van woonprojecten. Daarbij opereren ze binnen een marktconform model met een minimaal te behalen financieel rendement. Projectontwikkelaars hebben echter vaak nog maar beperkte ervaring met hybride woonvormen en de potentiële impact ervan op hun financiële model.

Binnen het oorspronkelijk pilootproject in Herentals was het Living Lab vertrokken van het idee dat een projectontwikkelaar zelf een hybride woonorganisatie zou oprichten binnen een project. Deze piste is echter verlaten omdat er geen akkoord werd bereikt met de grondeigenaar rond de hoogte van de jaarlijkse canon voor de erfpachtvergoeding enerzijds en de overdrachtsvoorwaarden op het einde van de erfpacht.

Deze ervaring mee in acht nemend, is tijdens het Living Lab verder nagedacht over de mogelijke rol die projectontwikkelaars kunnen spelen bij de totstandkoming van de coöperatieve woonprojecten. Kunnen zij partner worden in de projectontwikkeling op maat van de coöperatie? Deze vragen en discussies hebben geleid tot volgende aanbeveling.

AANBEVELING 3 – Van vraaggestuurd naar aanbodgestuurd ontwikkelen

Het juiste klimaat scheppen waarbinnen deze partijen elkaar vinden is een uitdaging die vandaag op tafel ligt. Dit is een proces dat zich echter niet alleen binnen dit marktproces voltrekt. Het huidige economisch klimaat hand in hand met de steeds toenemende complexiteit om een project gerealiseerd te krijgen, leidt de verschillende partijen, zeker in beginfases, tot samenwerking. Binnen deze aanbeveling tot aanbodgestuurd werken kwamen uit de besprekingen in het Living Lab twee mogelijke pistes die beiden hun voor- en nadelen hebben.

1) Wooncoöperaties werken samen met andere marktpartijen zoals projectontwikkelaars

Deze aanpak maakt dat het financiële risico van het opstarten van een project veelal niet bij de wooncoöperatie zelf ligt, en deze pas overgedragen wordt zodra de wooncoöperatie het project koopt van de ontwikkelaar. Voor **startende wooncoöperaties** met weinig ervaring of expertise is

deze optie veiliger, maar gaat dit uiteraard gepaard met een kostprijs die hoger ligt omdat de ontwikkelaar ook een winstmarge eist. Tevens maakt deze aanpak ook dat het coöperatieve model **sneller opschaalbaar** is dankzij de **ervaring, standaardisatie en efficiëntie** waarmee projectontwikkelaars grotere projecten kunnen realiseren.

2) Wooncoöperaties halen zelf de expertise rond projectontwikkeling in huis

Zodra een wooncoöperatie een zekere schaalgrootte heeft bereikt (zoals vandaag het geval is bij Wooncoop) is het vaak voordeliger om expertise rond projectontwikkeling zelf in huis te halen. Dit dempt de kosten van projecten aanzienlijk, aangezien de wooncoöperatie de grond goedkoper kan verkrijgen, studieteams efficiënter kan begeleiden en vrijer is in het kiezen van aannemers, architecten etc. Voor wooncoöperaties die weinig kapitaal hebben (veelal startende), is deze optie vaak niet haalbaar omdat het **up-front financiële risico** dan volledig bij de wooncoöperatie ligt.

Compactheid

Om vanuit een aanbodgedreven woonmodel tot betaalbaarheid te komen, speelt naast standaardisatie en efficiëntie in het bouwproces, ook compactheid een belangrijke rol. De huidige voorschriften in een Ruimtelijk Uitvoeringsplan of Stedelijke Verordening beperken terecht de minimale woonoppervlaktes. Door de voorschriften voor minimumoppervlaktes in vraag te stellen, kunnen we niet enkel de capaciteit van een site verhogen, maar ook de kost per unit verlagen. Bovendien zal het energieverbruik lager liggen omdat de wooneenheden kleiner zijn en warmte en koelte efficiënter worden gedeeld tussen de wooneenheden (zoals we nu al kunnen zien in grote appartementsgebouwen). De hogere compactheid van een woonproject kan verder opgezocht worden in verhouding tot zowel gedeelde voorzieningen als collectieve buitenruimtes en zelfs energiebronnen, waardoor **betaalbaar en kwaliteitsvol wonen in optimale balans** zijn.

Participatie van bewoner-coöperanten

Wat betreft de participatie van de bewoners tijdens het ontwerp- en bouwproces, zien we een evolutie bij de wooncoöperaties. Er wordt steeds meer de voorkeur aan gegeven om de participatie te beperken in de fase van aankoop en projectontwikkeling, om dit proces efficiënter te laten verlopen.

Zo werkt Wooncoop steeds meer aanbodgedreven, ze kopen een pand of grond aan, ze ontwikkelen de plannen samen met een architect en pas dan worden bewoners-coöperanten betrokken. Oorspronkelijk vertrokken zij in hun projecten van een groep bewoners die zelf een project lanceerden en vervolgens ontwikkelden. Deze aanpak maakte dat de initiële nood aan kapitaal voor grond-, studie- en bouwkosten verzekerd werd om projecten van de grond te krijgen. Zij merkten echter dat **uitgebreide participatie leidt tot een traag besluitvormingsproces**, maar vooral ook tot **hogere bouwkosten** (bij gebrek aan standaardisatie en efficiëntie, mede door een specifieke uitgebreide wishlist van bewoners). Nu Wooncoop meer middelen heeft om zelf voor te financieren, wordt een aanpak verkozen waarin bewoners pas worden betrokken op basis van afgewerkte bouwplannen. Op deze manier is bij de start duidelijk wat men kan verwachten van het project, is het budget meer vastgelegd en worden nodeloze, lange discussies vermeden. Deze manier van werken sluit sterk aan bij de aanpak van

de projectontwikkelaars. Ook Abbeyfield werkt zo, en in het buitenland is dit ook de gangbare praktijk bij wooncoöperaties.

Uit de enquête die Endeavour rond heeft gestuurd naar coöperanten van Wooncoop, bleek tevens dat het grootste deel ook tevreden is met een “sleutel op de deur” woning en niet per se in het bouw- en ontwerpproces wil betrokken zijn. Deze enquête betreft maar een beperkte steekgroep in verhouding tot de volledige populatie, maar schetst al een eerste beeld dat betrokkenheid van bewoners ook geen absolute vereiste is voor bewoner-coöperanten.

Meer weten?

Verwerking ‘De wooncoöperatie’

Sjabloon Gebruikersenquête

Wat is het financieel basismodel?

Bij elk nieuw woonproject moet een wooncoöperatie banken en investeerders overtuigen van hun investering, de waardering van het project, enzovoort. Dit is niet anders voor de private ontwikkelaars. De indruk bestaat echter dat banken en investeerders voorlopig erg argwanend zijn naar de wooncoöperaties, die voor hen nog nieuw en onbekend zijn. Tijdens het Leertraject Coöperatieve Woonprojecten van de Vlaamse overheid is hierover meermaals een gesprek gevoerd met de financiële instellingen. Daaruit bleek dat zij vaak twijfels hebben bij de terugbetalingscapaciteit van de wooncoöperatie, de professionele opzet van de coöperatie (cf. juridisch en financieel), de potentiële risico's tijdens het bouwproces, de verkoopwaarde van de panden, het democratisch bestuur van de coöperatie, ... Bij gebrek aan voldoende vertrouwen en een gedeelde taal zijn de banken bijgevolg geneigd om maximaal 50% van het benodigde kapitaal te lenen aan de coöperaties. Het overige deel wordt bij elkaar verzameld met aandelen en leningen bij de bewoners en hun achterban. Dit vormt een zeer intensieve kapitaalsinzameling met veel stress en onzekerheid.

In het Living Lab Hybride Wonen is de opdracht gegeven aan Deloitte om een financieel model op te maken dat kan dienen als een basis voor toekomstige coöperatieve woonprojecten die scenario 3 volgen. Als basis voor dit model heeft Deloitte zich geïnspireerd op de modellen van Wooncoop, Igemo en Triginta.

Binnen dit model zijn drie types coöperanten mogelijk (net zoals bij Wooncoop), die onderling verschillen door de grootte van hun kapitaalinleg bij de instap en door hun maandelijkse woonbijdrage. Op basis van de grootte van de kapitaalaanleg is vervolgens een huurkorting doorgerekend per coöperant. Hoe groter het kapitaal van de bewoner, hoe groter de korting, dus hoe lager de maandelijkse woonbijdrage. Andere aannames in het model zijn: de coöperatie koopt pand aan marktwaaarde en zal vervolgens het pand beheren en verhuren aan coöperanten op lange termijn. Naast de bewoners kunnen ook private investeerders een grotere kapitaalaanleg doen. Een belangrijke vaststelling is dat een accurate mix van types coöperanten cruciaal is teneinde zeker te zijn dat er voldoende terugbetalingscapaciteit is voor de openstaande kredieten.

AANBEVELING 4 – Economische haalbaarheid én doelmaximalisatie

Bewoners hebben er baat bij om zo goedkoop mogelijk te wonen. Een belangrijke factor in de woonkost is, zeker in de eerste 15-20 jaar van een wooncoöperatie, de financieringskost. Hoe lager de financieringskost, hoe betaalbaarder het wonen, maar hoe moeilijker het is om financiering op te halen. Hybride wooninitiatieven moeten dan ook steeds op zoek naar een **optimale financieringsmix** die voldoende aantrekkelijk is voor investeerders zonder de betaalbaarheid in het gedrang te brengen. Zowel in de praktijk als uit het door Deloitte ontwikkelde model, blijkt dat er **haalbare modellen** uit te werken zijn waar **doelmaximalisatie** en economische haalbaarheid niet tegenover elkaar staan, al stellen we wel vast dat niet alle modellen even opschaalbaar zijn. Wooninitiatieven worden dan ook geconfronteerd met het dilemma: ontwikkelen we minder projecten die betaalbaar zijn, of meer projecten die – zeker in het begin – minder betaalbaar zijn (eerder Q4 en Q5 benaderen).

Met de invulling van diverse scenario's in het financieel model is Deloitte gaan toetsen wat financieel haalbaar en minder haalbaar is. Het uitgangspunt was: de banken en (impact)investeerders zullen eerder bereid zijn te investeren in coöperatieve woonprojecten als er een marktconform rendement tegenover staat.

Vanuit die premisse dienen volgende punten in overweging genomen te worden indien men het initiatief wil opschalen:

- Een **accurate mix van types coöperanten** is cruciaal om voldoende **terugbetalingscapaciteit** te garanderen (cf. minimale inleg door coöperant impliceert lagere huurkorting en dus hogere huurvergoedingen)
- Om de banken en investeerders een marktconform rendement te kunnen bieden dient rekening gehouden te worden met de financiële markten doch dient zeker de nodige aandacht besteed te worden aan **belangrijke randvoorwaarden zoals de spreiding van risico's, waarborgen door overheden** (cf. eventuele inkoop door overheid), gestandaardiseerde contracten, ...
- De banken wensen bij voorkeur **samen te investeren met pensioenfondsen, impact investeerders**, ... en niet zelf volledig het risico te dragen.
- Bij de opstart dient gestipuleerd te worden **onder welke voorwaarden coöperanten hun aandelen kunnen verkopen**.
- Van bij de opstart dient bepaald te worden welke **huurkortingen** toegekend kunnen worden zodra de financiële toestand van de coöperatieve vennootschap het toelaat.

Voormelde punten werden informeel afgestemd met financiële instellingen. Bij gebreke aan een concreet pilootproject kan het Living Lab evenwel geen uitsluitsel geven of deze aanpak effectief banken en investeerders over de streep helpt.

Scenario 1 en 2 voorzien wél een bijkomende financierende rol vanuit de overheid, bijvoorbeeld om het risicoprofiel van wooncoöperaties te beperken door waarborgen te verlenen. Dit kan bijvoorbeeld het engagement zijn om de ontwikkelde woningen aan een voordelig tarief (bv. aan kostprijs, 10% onder marktprijs, ...) over te nemen mocht er een probleem ontstaan binnen een wooncoöperatie of een directe waarborg bieden aan investeerders dat wanneer een lening niet terugbetaald wordt, zij zal tussenkomen voor een deel van het verlies. Deze opties zijn in het financieel model niet meegenomen, maar hebben vermoedelijk wel een positieve invloed op de financieringsbereidwilligheid van banken voor coöperatieve woonprojecten waar het risico op rendementsverlies hoger ligt.

Meer weten?

Financieel basismodel: Hybride wonen – **Disclaimer:** Door dit basismodel te downloaden bevestig je dat Deloitte Consulting niet aansprakelijk kan worden gesteld voor de resultaten die je bekomt bij het gebruik van zijn financieel basismodel (Excel). Deloitte Consulting is niet aansprakelijk ten aanzien van gebruikers van dat model, hetzij op grond van contract of onrechtmatige daad of anderszins, voor verlies, schade, kosten of uitgaven die voortvloeien uit het gebruik van of het vertrouwen op dit model. Dat geldt ook voor derden die kopieën ontvangen of afgeleide informatie gebruiken.

Toelichting financieel basismodel

Wat is een goed gebouwbeheer op lange termijn?

Bij betaalbare woonprojecten ligt de focus vaak op een lage bouwkost. Dat lijkt logisch: hoe efficiënter de aanpak en hoe beter het aanbod afgestemd is op de vraag, hoe betaalbaarder het project. Maar in het Living Lab Hybride Wonen hebben we geleerd dat betaalbaarheid verder gaat dan de startinvestering. Een gebouw wordt niet voor één moment gebouwd, maar voor tientallen jaren. Daarom is het cruciaal om ook te kijken naar de **Total Cost of Ownership (TCO)**: de totale kosten over de volledige levensduur van een gebouw.

TCO omvat niet alleen de bouwkosten, maar ook de kosten voor het energiegebruik, onderhoud en vervangingen. Door deze kosten in kaart te brengen en te vergelijken met de initiële investering, krijgen we een realistisch beeld van wat een woonproject écht kost op lange termijn. Voor wooncoöperaties, die levenslang eigenaar blijven, is dit inzicht onmisbaar. Een goed gebouwbeheer houdt rekening met **waardebehoud, aanpasbaarheid** en het **verminderen van het risico op leegstand**. Zo zorgen we ervoor dat betaalbaarheid niet eenmalig is, maar duurzaam verankerd blijft.

AANBEVELING 5 – Streven naar betaalbare Total Cost of Ownership (TCO)

Betaalbaar wonen is geen momentopname, maar een continu proces dat gedurende de volledige levensduur van een gebouw gerealiseerd en gewaarborgd moet worden. Binnen hybride woonmodellen is het streven naar een betaalbare **Total Cost of Ownership (TCO)** essentieel. TCO kijkt verder dan de initiële bouwkosten en omvat alle kosten van een gebouw: van grondaankoop en materiaalproductie, via installatie en gebruik (inclusief operationele energie, onderhoud, en vervanging), tot de eindelevensduurkosten.

Onze analyses tonen dat de grootste bijdrage aan de TCO plaatsvindt tijdens de **productie en installatie van gebouwelementen**, gevolgd door operationele energie, vervanging van elementen (zoals keukens en badkamers) en onderhoud van verwarmingsinstallaties. De sloopfase levert nauwelijks een significante bijdrage, gezien de lage kosten en lange afschrijvingstermijn. Dit benadrukt het **belang van ontwerpkeuzes**: de juiste oriëntatie, focus op hergebruik, een doordachte selectie van (duurzame) materialen en (circulair) vervangbare componenten kan zowel de TCO als de milieu-impact aanzienlijk verlagen.

Het streven naar een **optimale Total Cost of Ownership** leidt vaak tot hogere **up-front kosten**, bijvoorbeeld door te kiezen voor circulaire materialen of gestandaardiseerde vervangbare elementen. Deze keuzes betalen zich terug in lagere onderhoudskosten, langere levensduur en waardebehoud van de woonunits. Voor wooncoöperaties is het cruciaal dat deze langetermijn voordelen ook **boekhoudkundig vertaald** worden in langere afschrijvingstermijnen en door financiers erkend worden via aangepaste looptijden van leningen. Zo ontstaat ruimte om te investeren in kwaliteit en duurzaamheid.

Daarnaast biedt het hybride woonmodel **kansen om kosten te drukken** door compacte wooneenheden te combineren met collectieve faciliteiten en gedeelde buitenruimtes. Dit verhoogt niet alleen de leefbaarheid, maar zorgt ook voor een efficiënter gebruik van middelen.

Onze ervaring leert dat betaalbaarheid niet enkel een kwestie is van lage initiële kosten, maar van **slimme keuzes over de hele levenscyclus**. Door de TCO centraal te stellen in ontwerp, financiering en beheer, bouwen we aan **woonmodellen die zowel economisch als ecologisch toekomstbestendig zijn**.

Meer weten?

Whitepaper “Hybride wonen: slimme zet of duurkoop? – Wat vervanging écht kost: levenscycluskosteninzichten voor keukens en badkamers”

Wetenschappelijke publicatie rond het verweven van circulariteit in coöperatieve woonprojecten: “Enabling and embedding circularity goals in housing cooperatives”

Wat zijn ondersteunende maatregelen op privaat initiatief?

In het Living Lab Hybride Wonen zijn we niet uitgegaan van financiële ondersteuning door de overheid. We rekenen volledig op de kapitaalbreng en de maandelijkse woonbijdragen van de bewoners, en op leningen van de banken en eventuele aandelen van private investeerders. Aanvullend is wel onderzocht of er andere stimuli mogelijk zijn die de opstart van een coöperatief woonproject kunnen vergemakkelijken. Dit heeft geleid tot twee onderzoekspistes die het waard zijn om verder uit te werken.

Enerzijds is onderzocht hoe de **toegang tot grond en panden**, exclusief voor hybride woonprojecten, kan vergroot worden. Diverse steden, gemeenten en andere overheidsgebonden organisaties wensen vandaag een deel van hun patrimonium af te stoten. Ook bepaalde gemeenschappen, zoals congregaties, scholengemeenschappen, e.d. zijn vaak op zoek naar een nieuwe invulling voor hun patrimonium. De oprichting van een grondenbank lijkt daarom een sterk te overwegen piste.

Anderzijds is het idee gegroeid om een **privaat fonds** op te richten waaruit hybride woonprojecten kunnen worden gefinancierd. Dit onderzoek is gevoerd in een nauwe samenwerking tussen Pensions for Change (Anneleen De Bonte) en Trividend als partner binnen het Living Lab. Hiertoe hebben zij het onderzoeksbudget van Innoviris (aan Pensions for Change) en van dit Living Lab (gedeelte aan Trividend) efficiënt op elkaar afgestemd om zo maximale resultaten te bereiken met minimale middelen. Dit onderzoek heeft geleid tot de opstart van een pilootproject binnen het bestaande SFDR Art.9 fonds ImpaktEU en een **blauwdruk voor een volledig zelfstandig fonds voor betaalbaar en hybride wonen**.

AANBEVELING 6 - Oprichting van een gronden- en pandenbank

Het partnerschap stelt dat het -binnen de huidige regelgeving- haalbaar moet zijn om een grondenbank op te richten voor niet-speculatieve woonprojecten. Dit kan budget-neutraal en eerder passief (zoals De Landgenoten doen voor landbouwgronden), óf eerder actief, gelijkaardig aan het model van Natuurpunt, dat via co-financiering van de overheid grondaankopen kan doen zodat Vlaanderen de Europese richtlijnen inzake natuurbewoud kan halen.

Om deze deeloplossing waar te maken, stellen we volgende mogelijkheden voor:

- Een erkende omschrijving van **wat niet-speculatief wonen** inhoudt – in het Living Lab gaat men uit van de definitie van wonen waar de potentiële financiële meerwaarde bij verkoop beperkt blijft tot de gezondheidsindex (inflatie/koopkracht);
- Niet-speculatief wonen erkennen als zijnde “van algemeen belang”, wat het mogelijk maakt om dergelijke projecten te ontwikkelen op “blauwe” gronden;
- De overheid kan zoeken naar of **erkennen van één of meerdere niet-commerciële structuren** (wellicht Stichtingen van Openbaar Nut) die het bewaken van het niet-speculatief karakter van woonprojecten statutair en eeuwigdurend verankeren en waarmee de Vlaamse (of lokale) overheid een **convenant** afsluit;
- Ze kan tevens deze erkende Stichtingen van Openbaar Nut (SON) toegang verlenen tot de interne overheidswebsite waarop sites/panden te koop aangeboden worden alvorens in een vorm van publieke verkoop te stappen;

- Wanneer een site als potentieel interessant bestempeld wordt voor niet-speculatief wonen, zou een periode van 9 à 12 maanden gegeven kunnen worden om:
 - a. Met een potentiële maatschappelijke ontwikkelaar (= coöperatieve, VZW, maar ook andere marktspelers die het niet-speculatieve karakter in hun contracten met bewoners willen verankeren) een **pre-vergunningstraject** te lopen.
 - b. een overdracht (= erfpacht of verkoop) te organiseren, waarbij de SON steeds via een **golden share** (of een ander afdwingbaar recht) in samenspraak met de notarissen de principes bewaakt en borgt;

Daarnaast vermelden we ook graag dat niet-speculatieve woonprojecten zijn bij een verwerving eerder gediend met een trage afbetaling dan bij een fikse korting.

Activering gronden

Uit eerder onderzoek uitgevoerd door Ruimte Vlaanderen blijkt enerzijds dat er nog goedgelegen gronden beschikbaar zijn in Vlaanderen. Het consortium beveelt hiervoor een **gedegen inventarisatie** aan. Vaak wordt door grote en kleine beleggers op een hogere grondwaarde gespeculeerd. Los van de vraag of het nog opportuun is om aan bijkomende grondinname te doen, kan men zich afvragen wat er zou gebeuren wanneer er een **activeringsheffing** wordt ingevoerd.

Actualisatie kadastrale waarde vastgoed

Een aanzienlijk deel van de vastgoedmarkt wordt nog belast op basis van een achterhaalde waarde. Het **moderniseren van de kadastrale inkomens** werd binnen de Vlaamse overheid al meermaals genoemd als mogelijke financieringsbron voor diverse noden, maar werd niet opgenomen in de beleidsambities van de huidige Vlaamse regering.

Actief grond-en pandenbeleid

Overheden kunnen naast financiële en kwalitatieve-, ook vele **sociale criteria hanteren bij het vermarkten van eigen grondposities**. Interessante voorbeelden zijn de “conceptaanbestedingen” zoals gehanteerd in Duitsland en Wenen. Om als verkopende overheid een lange-termijn impact te kunnen behouden, is een erfpacht beter geschikt dan een verkoop. Er kunnen op maat gemaakte voorwaarden opgenomen worden bij aanvang, maar ook (impact-)criteria ingeschreven worden (vb. doelgroep, betaalbaarheid, duurzaamheid, ...) die eventueel zouden kunnen leiden naar een **verlaagde canonvergoeding**.

Meer weten?

Papenhof casestudie

Leerlessen Natuurpunt en de Landgenoten

AANBEVELING 7 - Oprichting van een rollend woonfonds

Tijdens het Living Lab is vastgesteld dat er twee belangrijke redenen zijn waarom projecten niet gefinancierd geraken: in de beginfase hebben de woonorganisaties onvoldoende liquiditeit om leningen af te lossen en onvoldoende rendabiliteit om commerciële rentevoeten te dekken. Circulair en duurzaam bouwen vergt bovendien een hogere investering bij de start, zoals bevestigd in aanbeveling 5. Dit leidt tot voorzichtigheid: banken willen slechts een kleiner deel van de projectkost financieren en streven daarbij naar kortere aflossingsperiodes dan bij particulieren (max. 20 jaar).

Na heel wat iteraties zijn Trividend en Pensions for Change gekomen tot het idee voor een fonds dat **achtergestelde (bullet)leningen geeft voor 5-10 jaar**. Hiermee willen ze het ontbrekende puzzelstuk leggen naast de eigen inbreng van de initiator en bancaire financiering. Na afloop van deze lening, is reeds een stuk van de schuld afgelost, is het pand hopelijk volledig bewoond en zorgt inflatie vermoedelijk voor verhoogde huurinkomsten. De combinatie van deze factoren zou banken voldoende vertrouwen moeten bieden om deze achtergestelde leningen te herfinancieren. Dit model wordt momenteel getest binnen het bestaande fonds ImpaktEU. Indien succesvol zullen de initiatiefnemers dit model proberen te verzelfstandigen tot een volwaardig fonds van 50 tot 100M€.

Om de **rendabiliteit van de wooninitiatieven** niet in het gevaar te brengen wordt gestreefd naar een **laag rendement voor de investeerders** (zo'n 2,5%) en een zo laag mogelijke structuurkost (maximaal 2%). Om investeerders te overtuigen om een relatief laag rendement te aanvaarden, is het belangrijk om hun risico ook zo laag mogelijk te houden. De overheid zou zo'n initiatief kunnen ondersteunen door het verschaffen van kapitaal (voorbeeldfunctie), waarborgen (verlagen risico) en het subsidiëren van (een deel van) de opstartkost en/of beheerskost. Het voorbeeld van Trividend (financiering voor startende ondernemers) toont aan dat de overheid met een bescheiden steun een grote hefboom kan realiseren door het model aantrekkelijker te maken voor private investeerders.

Meer weten?

[Presentatie Pensions for Change - Institutioneel geld voor betaalbare circulaire woningen](#)

vision on technology for a better world

