

‘De aandelen van onze ethische investeerders zijn altijd dividendloos. Bij ons is de winst dus altijd sociaal – voor de maatschappij.’



INTERVIEW MET BOB DOCX

De Woongenoten¹ is een burgercollectief dat iets doet aan het schrijnend tekort aan behoorlijke en betaalbare woningen voor mensen met een kwetsbaarheid. Ze verzamelen kapitaal om woningen te kopen in de zuidrand van Antwerpen. Die knappen ze op en verhuren ze in samenwerking met welzijnsorganisaties aan hen die op de huurmarkt in de kou blijven staan. Momenteel verhuren De Woongenoten drie huizen, het vierde wordt momenteel gerenoveerd. Tegelijk trekken ze constant de aandacht van mogelijk geïnteresseerden op de schandalige laksheid van de Vlaamse overheid in verband met het ondernemen van acties om dat tekort aan sociale woningen weg te werken of op zijn minst te verminderen: dat tekort was dertig jaar geleden al zeer groot en is sindsdien alleen nog maar toegenomen!

We gingen een tijdje geleden in gesprek met Bob Docx die De Woongenoten mee heeft opgestart. Bob heeft jarenlang ervaring binnen de sociale economie. Hij was onder meer betrokken bij Volkshogeschool Elcker-Ik, was ook mede-oprichter van MeMO (Mens- en Milieuvriendelijk Ondernemen, uitgever van de Groene Gids), van VOSEC (Vlaams Overleg Sociale Economie), Fairfin vzw en Coopkracht vzw, hij bezielde meer dan 25 jaar garagecollectief De Krikker en was zeven jaar actief bij werkervaringsproject Educar vzw (Opleidingsproject voor langdurig werklozen. Zo waren er vijftig projecten in heel Vlaanderen, die mooie resultaten haalden op vlak van tewerkstelling en van inburgering in hun woonomgeving, maar toch allemaal tegelijk hun financiering afgeschaft zagen worden door toenmalig Vlaams Minister van Werk Muyters, N-VA).

De common

Commons Lab: Dag Bob, wat is jullie missie en hoe is het project Woongenoten ontstaan?

Bob: De Woongenoten is geen coöperatieve vennootschap maar een feitelijke vereniging van een

groepje bezorgde burgers. De kiem is gelegd in Gastvrij Boechout zo'n vijf jaar geleden. Er was toen een grote toeloop van vluchtelingen, vooral uit Syrië en Irak. Op heel korte termijn moesten we een 25-tal vluchtelingen opvangen, wat ook lukte.

Binnen Gastvrij Boechout werden verschillende werkgroepjes opgestart waaronder één rond wonen. Huurwoningen vinden bleek een groot probleem te zijn. Deels door het gebrek aan goedkopere woningen, deels omdat de mensen niet genoeg Nederlands kenden en niet thuis waren in de huurreglementering. Of deels omdat sommige verhuurders slechte ervaringen hebben gehad met huurders en dus geen risico's wilden nemen. Helaas soms ook wel door racisme...

Iemand uit onze woon-werkgroep was bereid om mee met een vluchteling op zoek te gaan naar een huurwoning voor één persoon. Vooraf gaf hij aan dat hij maximaal 100 woningen wou bezoeken en zou stoppen als het tegen dan nog niets had opgeleverd. 100 plaatsbezoeken later is hij effectief



Vooraf gaf hij aan dat hij maximaal 100 woningen wou bezoeken en zou stoppen als het tegen dan nog niets had opgeleverd. 100 plaatsbezoeken later is hij effectief gestopt, zonder resultaat.

gestopt, zonder resultaat. Dat zegt heel veel: als er al een 'Belg' meegaat die het eerste contact legt en waarmee de taalbarrière wegvalt, en het lukt dan ook nog niet... Veel werk aan de winkel dus!

Binnen de oorspronkelijke 'Werkgroep Wonen' van Gastvrij Boechout werd het dus snel duidelijk dat dit een veel bredere problematiek was dan enkel van Boechout. Een coöperatie oprichten rond wonen behoorde tot de mogelijkheden, maar we vonden dat

we dat niet zinvol op Boechoutse schaal konden doen. Dat moest ruimer. De provincie Antwerpen bijvoorbeeld of zelfs heel Vlaanderen. We kozen uiteindelijk voor de zuidrand van Antwerpen. Logischerwijs koppelde we dat los van Gastvrij Boechout.

Dus moest ik op zoek naar andere mensen om mee samen te werken en vooral ook een mede-trekker. Na lang zoeken vond ik uiteindelijk Patris, die in het OCMW van Kontich werkte rond het woonbeleid voor de financieel zwaksten. Mede dankzij haar inspanningen heeft de gemeente Kontich doorheen de jaren een 40-tal huizen in huur genomen voor deze mensen. Zij legt de contacten en organiseert dat allemaal, begeleidt de bewoners, zorgt ook dat die huizen in orde blijven. Aan ervaring met de woonkwestie dus geen gebrek. En zij wilde mee aan de kar komen trekken! Zo ontstond in mei 2018 De Woongenoten.

We wilden De Woongenoten dubbel gebruiken: enerzijds — op kleine schaal — iets doen aan de woonnood, anderzijds op een grotere schaal rucht-

baarheid geven aan de woonproblematiek en het falend — of zelfs zo goed als onbestaand! — overheidsbeleid op dat vlak. Al ruim dertig jaar zijn er meer dan 170.000 sociale woningen te weinig! Hoe kan je in je grondwet zetten dat wonen een grondrecht is, en er tegelijk zo weinig aan doen als Vlaamse overheid?

Commons Lab: Hoe ging het dan verder? Bij wie zochten jullie hulp en

ondersteuning bij de opstart?

Bob: Na veel gesprekken hadden we besloten om een coöperatie op te starten. Ten opzichte van een vzw lijkt dat onder andere het voordeel te hebben dat je een deel van de kosten kan recupereren, omdat je een echt bedrijf bent. En we wilden natuurlijk samenwerken binnen een groep, dus coöperatie binnen een c.v., een coöperatieve vennootschap leek de beste piste. Om de opstart

van De Woongenoten te begeleiden zochten we dus een adviesbureau voor coöperaties.

We zijn in zee gegaan met Cera-Adviesburo. Maandelijks spraken we af met Lieve Jacobs en kregen we huiswerk. Anderhalf jaar zijn Patris en ik er mee bezig geweest om onze missie en doelstellingen uit te werken en de feedback van Lieve te verwerken. Het resultaat was een stevige en heldere tekst van 17 pagina's. Die hebben we dan eerst aan onze achterban voorgelegd, voor we verder gingen met het effectief uitbouwen van een officiële structuur, statuten, enzovoort.

Patris en ik hebben elk een 20-tal mensen aangeschreven met de vraag om die tekst kritisch te bekijken. Daar kwam toch wel veel respons op en die was unaniem: 'Knap werkstuk, goed gedaan, maar is het wel verstandig om echt met een bedrijf te beginnen?'. Ik was zelf op dat moment al 69 jaar, de kosten zouden relatief hoog zijn (voor notaris,

drukwerk, boekhouder, Algemene Vergadering, ...) en er komt veel administratie bij kijken.

Uiteindelijk hebben we besloten om af te zien van het idee om zelf een coöperatie op te richten. We gingen op zoek naar een andere piste: op specifieke terreinen samenwerking zoeken met bestaande organisaties die goed thuis zijn in een aspect van onze materie. Zo kwamen we onder andere uit bij Karel Lootens. Ik kende hem al lang van bij Coopkracht vzw. Hij en Lucas en Gerbrand waren in 2017 begonnen met 'wooncoop cv', een coöperatieve vennootschap die projecten opzette rond cohousing in het Gentse. We hebben toen aan hen gevraagd of we niet mochten profiteren van wat zij te bieden hadden. Het zoeken naar geschikte huizen en naar investeerders zouden we sowieso altijd zelf moeten doen, maar alles wat betreft administratie in verband met aankoop van woningen (vennotenregister, aandelen, huurcontracten, algemene vergadering, boekhouding, notaris, leningen,...) zouden we perfect uit handen kunnen geven. En 'wooncoop cv' was dan echt een aangewezen partner op dat vlak! Zij weten dat samenwerken altijd loont. En eigenlijk ook veel plezanter is, én inspirerend: je leert altijd van mekaar. En het 'klikte' al snel!

Daarnaast wilden we ook graag het toewijzen van de woningen uit handen geven. Er zijn immers stevige en ervaren organisaties die met wachtlijsten werken voor mensen die wij tot onze doelgroep rekenen. Zij weten dus veel beter dan wij wie het dringendst een woning nodig heeft. Daar moesten wij ons dan niet mee gaan bezighouden: dat spaart ons veel tijd en er wordt een meer gefundeerde keuze gemaakt. Dus hebben we in de zuidrand van Antwerpen partners gezocht die ervaring hadden met het toewijzen van (sociale) woningen. Tot hier toe hebben we gewerkt met het Sociaal Verhuur Kantoor (SVK) in Kontich en met Mondiale Werken Regio Lier vzw. Patris kende de werking van het SVK al goed vanuit haar professionele context. En ik kende die van Mondiale Werken regio Lier vzw, een organisatie voor ondersteuning van vluchtelingen. Ze hebben een 150-tal vrijwilligers die ze inzetten om mensen te helpen om Nederlands te leren, werk te zoeken, huizen mee in te richten enzovoort.

wooncoop cv?

'wooncoop' (met kleine 'w') is een wooncoöperatie, een autonome organisatie van personen die zich vrijwillig verenigen om hun woonbehoefte te behartigen, door middel van een onderneming waarvan ze samen eigenaar zijn en die ze democratisch controleren. 'wooncoopen' is een alternatief voor klassiek huren of kopen. Het zweeft er ergens tussenin. Je kan als bewoner, afhankelijk van jouw financiële situatie, jouw maandlast bepalen.

'wooncoop' wil een radicaal nieuw woonmodel in de samenleving brengen, het coöperatief wonen, waar wonen uit de speculatie wordt gehaald en de harde grens tussen kopen en huren verdwijnt. Op vraag van burgers kopen ze panden of gronden, maken ze klaar en beheren het goed tijdens de bewoning.

Het SVK voorziet woningen voor de financieel kwetsbaarsten. Voor hen mogen de huizen niet veel kosten, de eigenaars moeten ze willen verhuren onder de marktprijs. Verhuurders krijgen van het SVK wel de garantie dat gedurende negen jaar elke dag huur betaald wordt (dus geen gedoe op dat vlak) en zij maken de woning achteraf terug in orde indien nodig. Voor Mondiale Werken Regio Lier mag de huurprijs gewoon marktconform zijn: als ze daarmee een goede huisbaas hebben (en dat kunnen wij als De Woongenoten zeker zijn) zijn ze tevreden. Mondiale Werken verhuurt enkel aan 'nieuwkomers'. Het SVK werkt ook met Belgen in een kwetsbare situatie. De regels in verband met het huurcontract bepalen deze twee partners volledig zelf, in afspraak met wooncoop cv (als eigenaar).

Commons Lab: Hoe werkt het aankopen en verhuren van de huizen zelf? Hoe verloopt die samenwerking met jullie partners?

Bob: Per huis dat we willen aankopen houden we een campagne om investeerders te zoeken. Dus als we een huis gevonden hebben dat in aanmerking komt, onderzoeken we welke kosten er nog verwacht worden qua aanpassingen of verbouwing. We berekenen en begroten alles zo precies mogelijk. Op aangeven van wooncoop cv voorzien we ook altijd nog een budget voor toekomstige aanpassingen. We zetten al die kosten in een handig rekendocument dat wooncoop zelf ook gebruikt om te beoordelen of een pand interessant is voor hen. Na invulling van alle gevraagde data zien we meteen aan welke prijs we moeten verhuren om uit de kosten te komen. Ligt dat bedrag te hoog, dan gaat de aankoop van het pand niet door, anders wel.

We rekenen een kleine veiligheidsmarge en aan die prijs verhuren wij (= de facto wooncoop dus, als eigenaar) het pand dan aan Mondiale Werken. We hebben nu recentelijk ook een pand in erfpacht gekregen van een kerkfabriek, wat maakt dat de verhuurprijs veel lager kan/zal liggen. Dat zal waarschijnlijk het eerste pand worden dat we kunnen verhuren via het SVK. De drie andere panden die we momenteel hebben zijn via Mondiale Werken verhuurd. Heel binnenkort krijgen we nog zes appartementen in Antwerpen, die al worden verhuurd aan het SVK van Antwerpen (dus ook onze doelgroep).

NB Voor alle duidelijkheid, die 'we' uit voorgaande paragraaf is de facto wooncoop, als eigenaar: de investeerders die wij gezocht hebben lieten wij immers aandelen kopen van wooncoop cv, en met dat geld kocht wooncoop telkens een pand dat wij, dus De Woongenoten, gevonden hadden. Het voordeel van deze constructie is dat de investeerders veel geruster kunnen zijn in verband met hun centen: wooncoop cv is een erkende coöperatie, met een controleerbaar vennotenregister en dito boekhouding en balans en jaarrekening, en met georganiseerde inspraak op de Algemene Vergadering.

Het voordeel van de samenwerking met Mondiale Werken en/of Sociaal Verhuurkantoor als hurende partners is dat wij ons als Woongenoten-groep niet moeten bezighouden met de vraag wie er in dat huis mag komen wonen: dat is niet onze expertise. De enige keuze die we moeten maken is via welke organisatie (SVK of Mondiale Werken) het huis verhuurd zal worden. Al de rest van administratie enzovoort doet wooncoop. Wij sturen kandidaat-investeerders naar wooncoop, via de website; die mensen kopen aandelen van wooncoop cv en bij wooncoop houden ze bij wie via De Woongenoten is gekomen. Dat aandelengeld komt apart in een pot wooncoop/De Woongenoten.

Wooncoop verzorgt ook heel de afhandeling van de huisaankoop met de notaris. Ze maken ook het huurcontract op met de hurende partnerorganisatie. Die organisaties betalen de huur aan wooncoop, als eigenaar van de panden. Wij zitten er bij de notaris wel bij, maar in de officiële papieren komen wij — als de feitelijke vereniging die we zijn — niet voor. Wij vullen enkel de gaten in heel het proces.

Er zijn zo drie belangrijke 'gaten': 1) het zoeken naar en vinden van geschikte panden, 2) het zoeken naar investeerders in onze regio of kennissenkring, en 3) wooncoop zit in Gent, dus die hebben hier lokaal geen connecties. Net zoals de bewoners/eindhuurders van de huizen wooncoop dikwijls niet kennen.

Wij zijn dus tegelijk ook het aanspreekpunt voor de bewoners/huurders, de vertegenwoordiger van de 'eigenaar', zijnde wooncoop, voor het geval er iets defect is aan het huis. Wij organiseren dan de herstelling, en wooncoop betaalt de kost

daarvan, met een deel van het aandelengeld dat wij hebben aangebracht.

Misschien ook nog interessant is dat wij wooncoop wel betalen voor elk werkstuk dat ze voor ons werken. Maar heel hun IT-systeem, de rekenbladen, stukken van hun website, organisatie van Algemene Vergaderingen en infosessies mogen we dan wel weer gratis gebruiken. Ze willen ook echt wel de vinger aan de pols houden om gerust te kunnen zijn dat alles correct verloopt en dat het betaalbaar zal zijn. Ieder project van wooncoop, dus ook hun eigen projecten, moeten op zichzelf rendabel en gegarandeerd zijn. En tegelijk geeft de dubbele controle – door onszelf én door wooncoop – extra veiligheid voor beide partijen én voor de investeerders!

“

Die aandelen zijn altijd dividendloos (bij andere wooncoop-projecten is dat niet zo), bij ons is de winst dus altijd sociaal – voor de maatschappij.

Helemaal bij het begin van De Woongenoten, dus nog voor we in zee gingen met wooncoop, hebben Patris en ik eens afgetoetst bij onze achterban wie er zou willen investeren in ons nieuwe project rond woningaankoop voor financieel zwakke mensen, als we effectief zouden starten. Als richtgetal hadden we toen 5000 euro per investeerder genomen. Minder of meer mocht natuurlijk ook. We vroegen een ‘koopbelofte’, een engagement waarop we echt konden rekenen als we zouden starten met een eerste pand. Er kwam eigenlijk heel wat respons: met een 30-40 mensen kwamen we toen aan beloftes voor een 100.000 euro in totaal. En vermits we een combinatie wilden maken van eigen inbreng (die € 100.000) en een banklening, in een 50/50-verdeling, zouden we van start kunnen gaan voor ons eerste pand.

We hebben dan verder onderhandeld met wooncoop en bovenstaande regeling uitgewerkt. Een half jaar later hebben we ons eerste pand aangekocht: een ruim appartement boven de Wereldwinkel in Boechout, waar sindsdien een Syrisch gezin in woont. Mooie symboliek trouwens!

De campagne voor de vierde woning is nu afgerond, de woning ligt al vast maar ze moet nog grondig gerenoveerd worden. Die renovatie moet zorgen voor een stevige energiebesparing voor de toekomstige bewoners: goed voor hen en goed voor het klimaat!

We sturen voor elk nieuw pand telkens zoveel mogelijk mails rond naar onze achterban en hopen zo voldoende mensen bereid te vinden om aandelen te kopen. Die aandelen zijn altijd dividendloos (bij andere wooncoop-projecten is dat niet zo), bij ons is de winst dus altijd sociaal – voor de maatschappij, nooit financieel. Die sociale winst maakt van onze investeerders echt ethische investeerders.

Het is ons opgevallen dat er bijzonder weinig mensen zijn die afhaken omdat er geen financiële winst te rapen valt. We zetten die sociale winst dan ook genoeg in de verf. Wat wij doen, huizen kopen met andermans centen, berust op vertrouwen. Maar het gaat niet alleen om vertrouwen, er moet ook een wettelijke basis zijn die garantie kan geven aan de geldschietters. De wooncoop-aandelen zorgen daarvoor in ons geval.

We vragen ook om het geld minstens vijf jaar te laten staan; omdat het over de aankoop van huizen gaat. Als iemand zijn geld zou terugvragen is dat niet eenvoudig, want dat huis is daarmee gekocht. Dus moeten we voldoende tijd hebben om een nieuwe investeerder te vinden die de aandelen wil overkopen. Er is verder heel weinig risico aan, er is een borg via de verhuurinkomsten en er is een borg via materiaal, zijnde het huis zelf. Maar

als investeerder moet je wel weten dat het de bedoeling is om je geld telkens voor een periode van vijf jaar te laten staan bij ons. Behalve in geval van heikracht natuurlijk.

Dat loopt trouwens prima: we zijn nu vier jaar bezig en we hadden tegen het einde van 2022 minstens vier huizen en zes appartementen verworven, allemaal bewoond door mensen uit onze doelgroep.

Commons Lab: In welke mate heeft het beleid van de plaatselijke autoriteiten effect of impact op jullie werking?

Bob: Het gemeentebestuur van Boechout heeft wel weet van wat we doen, maar een echte samenwerking is er niet. Hoewel ze meestal een vrij progressief beleid voeren hebben ze onlangs bijvoorbeeld nog twee sociale woningen verkocht aan de hoogstbiedende. Het is jammer dat ze hierover niet echt gecommuniceerd hebben met ons. Wij hebben dan maar — bij wijze van protest — een bod gedaan van één euro...

Anderzijds heeft buurgemeente Hove uitgebreid contact gehad met wooncoop en met De Woongenoten, over het overnemen van een tiental sociale woningen die niet meer beantwoorden aan de normen van de Vlaamse wooncode. De onderhandelingen over de bouw (via wooncoop) van een vervangend wooncomplex op dezelfde plek, en met één of twee eenheden voor gezinnen uit onze doelgroep (via De Woongenoten) zijn lopende.

De commoners

Commons Lab: Hoeveel mensen zijn betrokken bij de Woongenoten en op welke manier?

Bob: Er is een kernteam bestaande uit vijf personen, dat maandelijks bijeenkomt. Die kerngroep is bezig met de algemene werking, met het zoeken van nieuwe panden, de start van nieuwe campagnes rond nieuwe panden, de organisatie van de opknap van gekochte panden, de uitbouw van publiciteit en communicatie, opzetten en onderhouden van website en nieuwsbrief, en IT-ondersteuning van de kernleden, enzovoort. Daarnaast zijn er nog wel verschillende mensen waarop we af en toe beroep kunnen doen, maar

we willen in de toekomst nog een soort van klusploeg samenstellen. Kleine aanpassingen in de huizen proberen we zelf of via directe connecties te doen. Voor verbouwingen moeten we sowieso vakmensen zoeken. Met het kernteam doen wij alles volledig vrijwillig, we steken dus toch wel wat uren per week in De Woongenoten. Twee leden zijn met pensioen, de drie anderen zijn nog aan het werk.

Naast vrijwilligers hebben we momenteel een honderdtal investeerders, allemaal particulieren. Zij komen lang niet allemaal uit Boechout maar uit de ruime streek. Het minimumbedrag dat zij investeren is 250 euro: de prijs van één aandeel. Zoals al gezegd is de belangrijkste regel voor hen, dat ze hun geld voor vijf jaar zo goed als vastzetten bij wooncoop, om een goede werking te blijven garanderen.

Commoning

Hoe gaan jullie met elkaar, intern maar ook met de groep investeerders, in interactie? Waar maken jullie de afspraken?

Bob: Intern, met de kerngroep gebruiken we quasi uitsluitend onze eigen webmail van De Woongenoten en soms de telefoon natuurlijk. Maandelijks hebben we zoals gezegd onze vergadering met de kerngroep. Dikwijls woont iemand van wooncoop online die vergadering bij. De voorbereiding van de agenda gebeurt door Patris, het verslag van die vergaderingen wordt verzorgd door Ludo.

Om nieuwe investeerders voor de aankoop van een volgend pand te vinden — of bijkomend kapitaal van bestaande aandeelhouders — gebruiken we onze website en nieuwsbrief, maar er zijn ook veel persoonlijke contacten via mail vanwege de leden van de kerngroep met hun achterban. Wanneer we een nieuwe campagne starten om een pand aan te kopen doen we dat dus vooral via e-mail, website en nieuwsbrief, of via mondeling contact.

Bestaande investeerders en sympathisanten houden we ook op de hoogte via nieuwsbrieven en de website, en natuurlijk eveneens via de jaarlijkse A.V. van wooncoop. De aandeelhouders van wooncoop/De Woongenoten die investeren in

de projecten van de Woongenoten hebben geen aparte aandeelhoudersvergadering, maar zijn wel uitgenodigd op die van wooncoop. Anders zou het te ingewikkeld worden en te veel tijd vragen. Dan zouden we opnieuw moeten gaan nadenken over een aparte juridische structuur, met alle gevolgen van dien. In onze beginperiode hebben we wel wat vergaderd met een kleine twintig mensen uit onze achterban, maar eens de trein vertrokken was, was dat eigenlijk niet meer nodig.

Eigenlijk worden de meeste regels bepaald door wooncoop, die op zichzelf wel zo democratisch mogelijk tot beslissingen proberen komen. Over onze eigen werking (naar een nieuw pand beginnen

Boudewijn Stichting. Dergelijke gesprekken houden ons wakker voor de grond van de zaak, zoals die in 'De Woonzaak' stevig aan bod komt.

We hebben uiteraard ook een flyer om bij evenementen uit te delen. En op de website van wooncoop hebben wij een apart luik met meer info over De Woongenoten en met een pagina om te laten invullen door nieuwe aandeelhouders.

Sporadisch worden wij ook gevraagd om ons project te komen toelichten voor een vereniging of een lokale overheidsinstelling. Naar buiten toe is er eigenlijk verder geen werking of communicatie.



De grootste uitdaging is de woonproblematiek oplossen, zorgen dat er genoeg sociale woningen komen voor de financieel zwaksten: een behoorlijk en betaalbaar onderkomen is ontzettend belangrijk in de strijd tegen armoede.

zoeken en — na akkoord van wooncoop daarover — een kapitaalcampagne lanceren) beslissen wij zelf, maar wooncoop blijft de hele de tijd mee op de hoogte, via hun aanwezigheid bij de vergaderingen van onze kerngroep en het verslag daarvan. Daardoor kunnen we vrij snel knopen doorhakken, wat belangrijk is als je een woning wil kopen.

Onlangs zijn we gaan samenzitten met een vijftiental mensen, om wat na te denken over hoe het verder moet met de woonproblematiek in het algemeen en ons project in het bijzonder. We nodigden daar ook Joy Verstichele op uit, de coördinator van het Vlaams Huurdersplatform: hij heeft een boek geschreven over de problematiek. We hebben ook al samengezeten met mensen van de Koning

betrokken is bij het armoedebeleid. Maar dat is eigenlijk niet onze uitdaging. Wij kunnen als klein initiatief deze problematiek niet alleen aanpakken, en we verwachten ook niet dat er overal in het land gelijkaardige initiatieven ontstaan. Dat is duidelijk de taak én de plicht van de overheid! De Woongenoten zijn eigenlijk actie aan het voeren rond deze thematiek en kunnen ondertussen nog wat mensen helpen met een woning.

Voor onze ethische beleggers moeten we niet verlegen zijn dat we onze schaal niet vergroten. Zij kunnen hun geld via ons op een ethische en gecontroleerde manier besteden in plaats van via een bank. Ze weten 100% wat er gebeurt met hun geld. Maar door dit soort initiatieven gaat de

Eindbalans

Commons Lab: Wat is voor jullie de grootste uitdaging die jullie ondervinden of die jullie te wachten staat?

Bob: Er zijn er natuurlijk verschillende. De grootste uitdaging is de woonproblematiek oplossen, zorgen dat er genoeg sociale woningen komen voor de financieel zwaksten: een behoorlijk en betaalbaar onderkomen is ontzettend belangrijk in de strijd tegen armoede. Dat weet iedereen die

problematiek uiteraard niet opgelost raken, daarvoor zijn bewuste politieke keuzes op veel grotere schaal nodig.

We zijn vrij dubbelzinnig: we kunnen enerzijds geen oplossing bieden voor de problematiek, buiten dan op individueel vlak voor een paar mensen. Maar anderzijds moeten we ons ondertussen ook niet 'generen' om te doen wat wij doen. Het is immers niet dat het dom is of dat we misbruik maken van de goedheid van mensen met dat renteloos geld.

Commons Lab: Wat is jullie succesfactor? Wat zijn de belangrijkste ingrediënten die jullie of gelijkwaardige projecten mogelijk en succesvol maken?

Bob: Ook hier meerdere elementen, maar toch vooral het feit dat er hier in de Antwerpse Zuidrand organisaties serieus bezig zijn met de problematiek, zoals het SVK en Mondiale Werken. Maar ook hier in Boechout, dat ons startpunt 'Gastvrij Boechout' een goeie relatie heeft met het OCMW. Eigenlijk met die drie organisaties hebben we iets wat we vooraf absoluut wilden, namelijk dat de mensen die uiteindelijk in de huizen gaan wonen een buurt gaan vinden waar ze zich ondersteund voelen om wat in te burgeren. Mensen worden niet aan hun lot overgelaten en dat is heel belangrijk. Dat zat vanaf het begin in onze doelstellingen. Tot hiertoe heeft dat goed gewerkt en het ziet ernaar uit dat dat zo zal blijven.

Het tweede element: je hebt in het begin bij voorkeur twee trekkers nodig. Bij ons waren dat Patris en ik, nadien natuurlijk gesteund door een mooi team. Maar als je dat alleen moet doen, zie ik het niet slagen. Door het samen te doen is het veel makkelijker om goede beslissingen te nemen en die ook te realiseren. Je ziet dingen dan vooruitgaan, en dat motiveert alle betrokkenen.

Het derde element is: zorgen dat er niks gebeurt dat niet geweten mag worden. Dit zorgt ervoor dat er als vanzelfsprekend in alle richtingen 'open kaart' kan gespeeld worden. En dat iedereen die wederzijdse controle eerder als een kracht en als een voordeel ziet, eerder dan als op de vingers gekeken te worden.

Dat wederzijds vertrouwen moet je wel verdienen. Dat vraagt aandacht en zorg, het komt niet vanzelf. Maar het maakt ook dat je netwerk automatisch groeit. Gelijkwaardigheid en je kwetsbaar opstellen naar anderen is zo belangrijk!

Dit interview verscheen eerder op de website van Commons Lab.

commonslab.be/commoner-in-de-kijker/2022/9/1/dewoongenoten

Noot

1. <https://www.woongenoten.be>