

23 October Event - Transcript

[ENGLISH](#)

[French](#)

ENGLISH

Richard: Hi, everyone, and welcome once again. This is a follow up panel discussion for our previous event. Before we get into the logistics for today's discussion, I'm going to ask that our panelists once again reintroduce themselves. Geert, we'll start with you.

Geert: Hello, my name is Geert De Pauw and I'm coordinator at Community Land Trust Brussels.

Jeanne: Hello, I'm Jeanne Mossoray. I'm housing researcher at the VUB, Vrije Universiteit Brussels in Belgium, and I'm a partner in the upcycling trust project that I have been presenting last time.

Staci: Hello, Staci Horwitz with the City of Lakes Community Land Trust in Minneapolis, Minnesota, and I am currently the operations director for the organization. Thank you.

Richard: Thank you, folks. So before we get into our discussion of some housekeeping. Yes, this discussion will be recorded and we will be sharing it on our website and with folks who've registered for the event. It will be in English, but will feature French subtitles. You can also find a recording of our previous webinar at our website cltweb.org. Where you can find recordings and presentation slide decks for that previous webinar. And just a reminder to our audience please feel free to introduce yourselves using the chat feature in Zoom. And if you have any additional questions for today's discussion, please leave them in the Q& A box. If we have time, we'll try to get to them by the end of today's discussion. So, what do we want to do today? First, We went through intros and welcomes. I'll provide the content context before we jump into the discussion. And then we'll have a panel discussion with our three panelists broken into three different topics, partnerships, scale and costs, and building community. And a programming note before I go forward, what this webinar will not be. Is. presentations delivering broad overviews of what these projects are. If you're looking for that information, please I urge you to watch the recordings of our previous webinar on this project where you can find detailed overviews of each of these projects, their geographies, how they work, et cetera. For today, we want to use this opportunity. to jump into a deeper discussion of the details. That being the case though, I am going to provide you a little bit of context. So in our webinar last month, we explored the upcycling trust partnership. This is a European union funded partnership between CLTs and regional governments in Europe that seeks to address new mandates for energy renovations. Oops, apologies. Bear with me, folks. By using CLTs as the vehicle for this form of

sustainability, more permanently affordable housing is created, addressing the housing and the climate crisis, but also, most importantly, bringing equity and justice to climate change transition policy. The types of energy and building renovation policies available in Europe, much like elsewhere, often require investments that lower income tenants and owners can't afford. And one of the key challenges for CLTs like CLT's Brussels in this project is the challenge of bringing existing owners and tenants into a CLT, an experience not familiar to the dedicated staff and organizers there. In the spirit of learning and exchange, they reached out to Staci Horowitz at City of Lakes Community Land Trust.

Thank you. A CLT with a long history of programs targeting existing homeowners and tenants to bring into a CLT. In her presentation, Staci talked about Project Sustain Legacy. This is a program designed to intervene with elderly homeowners experiencing economic distress that was risking their tenancy. Project Sustain Legacy brings these owners and home into the Building trust with these owners was a key challenge for practice and the success of the program can provide an example of how to build that trust with people who are not intending to seek out a CLT to resolve their issues. And so for today, what we want to do is make the space for our webinar speakers to engage in a deeper discussion about the challenges that their projects face. We also took all of the audience questions from our previous webinar and from our exit survey, and we use those to help shape the topics for this discussion. So your participation as the audience has helped us shape this conversation for today. So we'll break the discussion into three blocks. First, we'll talk about the role of partnerships. Second, we'll delve into the themes of cost and scale. And finally, we'll talk about building community with these groups of owners and tenants, and how to move at the speed of trust, as Staci has so eloquently put it during her presentation. So, for our first discussion topic, partnerships. Partnerships are essential to both of the projects that were discussed in this previous webinar. And so, to our panelists. What kind of partnerships have to be developed for projects like these to work successfully? What are the challenges that come with these partnerships? And I'll ask Geert to start us off on this discussion topic.

Geert: Okay. Thanks, Rich. So to start, I, I'll, I'll give some sentences of introduction about our community land trust in Brussels, that will be easier to understand why we do the things we do. So our community land trust exists for 13 years now. It is set up As a partnership, which is important, the partnership and a collaboration between grassroots community associations who are still most of them involved in our daily operation and in our board. So while being an autonomous organization, we also benefit from a strong partnership with the Brussels region who funds us. And the main investment funding comes from the Brussels region. So that's the context until now we mainly did new build operations and all also always multi family. Development. So we have today some 110 homes that are occupied 70 under construction and, and some 50 in the pipeline. And since a few years, we are also indeed, as you said, thinking about the possibility of reaching out to existing homeowners who live through difficult situations because they don't have the possibility to renovate their homes. And especially with the upcoming new energy norms, we really believe that there's a big risk there. So As we always do, we try to set up partnerships also for this upcycling trust project in Brussels. And it is in, in, in, in different on different topics that we have partnerships though. The most important one is

undoubtedly with a community organization that helps the homeowners with technical counseling and social support. In Brussels, we have a network which is called réseau habitat, network housing. And that is specialized in this state, they do organize Counseling for people who want to renovate their home. And they are really a strong partner. We work with the local associations, so as we are at the very beginning of this project, we have two pilots that are running now, and in both cases, it is an association that is called CAFAR, who does this part of the job. Um, What else? Well, one of the partnerships that we are, we want to develop is with contractors. So that's it, we haven't done that yet, but as it is quite a specific approach, as we also would like to integrate Circular building techniques in what we do. We are looking for contractors to understand what we want to do and with whom we can build a relationship of trust to do this. Other partners are well, probably banks should be a partner there. One of our main partners until now, also for our classical operations, let's say, is a, is a social mortgage organization called FMO, with whom we have developed a good collaboration. and so we'll have to think about what's the, um the consequences of this kind of approach on the. Homeowners who still have a mortgage could be, but there's also a question of how could what we do be combined with other other forms of, of support such as existing, existing renovation loans, for instance. So that's an important partnership. and then finally also what's important for us as. You said in your introduction now we are in a pilot phase, but what we really want to do is to turn this into a governance program that would be complementary to existing forms of support, such as subsidies, for instance. And in order to be able to reach that, it's very important to build coalitions. Um, we do that for instance through the upcycling trust project with other European partners. Um, but also in Brussels, we are involved in coalitions of people environmental Organizations but also organizations for social justice. and we try to work with them also in order to defend our approach with the final goal. But we'll come to that probably in the next question to convince the authorities to invest in these kinds of programs.

Richard: Thank you, Geert. Staci, I wonder if you could follow up on this. Um, in our discussions on Project Sustain Legacy, what really came through was the nature of the, the, the, the relationship to non housing government agencies to find homeowners who may be in distress. So I wonder if you could speak back to Geert's aspiration here to turn this into a government program and speak to those relationships that Project Sustain Legacy has had to build over the years.

Staci: Sure. Thank you. Um, yes, so we actually had the original situation that came to us. Really was the origin of Project Sustain Legacy was an executor of an estate who was looking for a solution for the person who was remaining in the home and through a number of different conversations ended up at our organization and we realized that While it wasn't something we normally did, that we could use community land trust strategy to help this individual stay in their home. And so essentially what we would normally assist someone with in affordability assistance, which is a sum of money that we would provide to help someone be able to afford a home. We were going to use a similar investment to keep the person in the home. Um, and. Throughout that first one all the way now, 14, 15 years later, partnerships are critical to the success of Project Sustain Legacy. Our county, our city, our local jurisdictions play a key role in a number of different ways, not only with funding, but also with talking through situations where

perhaps the city is putting orders on a house, meaning that they're requesting repairs because it's not up to standard. And oftentimes we can have a conversation with that regulatory body and ask them to give us the time to make the repairs so that the homeowner does not have more dollars and more impact financially. Um, that has been very helpful. One of the things that's been really striking to us is that We're with our local jurisdiction that manages property taxes. They actually started a program after about the fourth or fifth home that we did in partnership with them to help someone who was going to lose their home because they had not paid the property taxes. They actually realized the two parts of their help that they usually bring the property tax side. And the human services side, so medical assistance, general assistance, those types of things, that if they had somebody who knew both parts of what they did, they could actually work with homeowners. Who were behind on property taxes, get them the support they needed and potentially prevent them from losing their home. And so for a while, we were getting quite a few calls and referrals from that local jurisdiction. And once they implemented the program, they actually reduced the number of evictions. and the number of individuals that were facing eviction. So it was something that came out of the partnership and, and while it impacted the fact that we weren't helping as many people, there was actually kind of an impact to the system itself. Um, the other thing that have been really important for us from a partnership perspective is the legal aid, which is our low Either low fee or no fee legal services that are available to people. They have referred people to us and they've also been the advocate and the legal representation for homeowners. That is a really important part of our relationship with a homeowner who is coming in through Project Sustained Legacy. Um, because it is. It doesn't want to be seen as predatory that you're really trying to be in a position to help a homeowner stay in their home. And so that legal partnership where there is someone who can be present to answer questions and to be a third party is really important in this process. And to what my colleague Gerrit said around contractors, that has been key because we have had some really difficult. Situations with homes in one in particular, for example, there was no running water in the home, except for where it came into the main line of the house. So in the rest of the house, it wasn't the water was coming into the house, but the rest of the plumbing had been impacted that normally, excuse me, for our city would require that the person be moved out and the house condemned. But because of the relationships we have with contractors, we were able to be positioned to close on the home and have a contractor have the plumbing done before the city would have to come in and inspect. So we could prevent the displacement, and we could not have the home condemned, but we could not have accomplished that without that contractor relationship. And I think just thinking through the whole process. Each step of the way, essentially, we have to have effective partnerships, not just for funding, but for title work, for legal, for regulatory, for all of that. So when you think about partnerships, it's the whole process, there's somebody you're partnering with, and to develop those and maintain those and have trusted ones is, is really key.

Richard: Thanks for those reflections, Staci, and I think it's I think it says a lot about the success of sustained legacy that it's pushed government authorities to rethink their, their own practice around service to citizens in distress. Um, Jeanne, you're coming to this from the perspective of, of a researcher, share with us some of your reflections on, on, on this topic of partnerships In the upcycling trust partnership.

Jeanne: Yeah. Now I have many questions for Staci, but we will come back to that then. Um, I don't know if it's a if it's a researcher, but indeed, and, and this came back in Cape and Staci this this question of in a way, having having partnership having Local or having partner that knows who we are addressing. Um, it seems that and I have been discussing now with our colleagues from Ghent on one of our partner in, in, in the upcycling project where they have been already working with homeowner in the past and in Belgium, in Flanders, they have been advocating a lot to make it recognize the situation of Low income homeowners that they called emergency buyer, distress buyer, or captive resident. Um, and it seems that it, it, it was a real yeah, a real, struggle for them to make it recognized in Belgium. And this. Can we, can we, can we associate as one step, as soon as we realize that we are addressing a specific specific audience, then there is also potentially specific partner that could help us to better understand who we are addressing. And this is quite specific for this upcycling project, because as we said, all our partner so far have been developing new houses for rather people addressing. more classically addressing social housing. Um, and also compared to, and in addition to that, in Belgium, generally we will consider that someone that owns a house is already not poor, it's already at the limit of, of a certain richness. Discussing with this, this, this partner of Ghent it, it could, it pointed at the, a really important partnership they had with the social service provider of the municipality that were really the ones that, that, that, that are the one that are part of the, of the system, of the governmental system that actually accumulate a certain knowledge on, on this person, but didn't have any places or any moment to, to help them or to, or to react to them. And it's a little bit what Staci was pointing at. And, and and they needed this, this partnership or this moment of discussion to realize that the, that this service was in facing a certain needs, that's what's the, the, the classical subsidies, the classical support, the classical social benefits they will provide what wasn't able to help them because. Because we because in Belgium, we don't consider this, this, this homeowner as being in need in certain way. I make it a bit caricature, but then thanks to this discussion, they could then realize that that it was first of all, there is, there is something to do there. And also the social service provider could then be a real partner. On explaining who we are addressing and helping to then format or deliver a project or product that could help real, yeah, real people. So I, I really realized that this partnership of having expert that knows who we are addressing, it can be really important and, and. I'm realizing that, um, that's Yeah, that's for that. But I was then if I could look at Staci, because now yeah, partnership seems to be easy. When you say, we have, we have a legal contract, we have a partnership with a legal agency then with this contractor, etc, etc. I was wondering if, if, how long are this partnership and, and how were you able then. To, to discover them, to create them. Um, for example, this contractor, did they appear to be an answer to your specific need or thanks to your network? Yeah.

Staci: Yeah. I think one of the things, because oftentimes we're talking about project sustained legacy itself, and it is one element of the work that we do. And we started in 2002 as an organization. We didn't do our first. We didn't help our first homeowner through Project Sustained Legacy until 2010, and it wasn't even really Project Sustained Legacy at that time. Um, it, we had been doing a buyer initiated program where we were helping individuals and families purchase homes. So we had about four or five years of experience as an organization

helping individuals into new homeownership. And part of that was doing post purchase rehab on the homes for deferred maintenance once the homes became part of the land trust. So we had about four years of relationship with contractors and In 2010 was the first homeowner that we helped stay in their home, the existing homeowner, and we would have maybe one or two a year. And after about the fourth or fifth situation, and most of those early on were individuals that were going to lose their home because they were behind on the property tax. And. After helping about a half dozen homeowners, we realized we actually have maybe a program to add to the work that we were doing, and that's really how we more But more formal parameters had learned some lessons about how to actually help an existing homeowner things that we needed to look at from a due diligence standpoint, and really could frame out a structure of how do we manage when either someone is referred to us. Or a homeowner seeks us out individually. And that's really where Project Sustained Legacy, I would say around 2015, 2016 became more formal as a program versus, you know, the first few, it was like, yes, we can do this because we have this amazing tool. And now like, let's really start to build out those partnerships. But many of the partnerships we had in place. Because of the other work we were doing, and then we've cultivated those other relationships as Project Sustain Legacy has evolved. I would say legal aid, the legal services, there was a lot of discussion so that they could understand that we were not going to take the home from the homeowner, like to really understand what we were doing. And actually became a strong advocate for us in those relationships because they saw the solution through the land trust as a holistic solution for that homeowner. We have resources to help individuals and families that may be facing some financial challenge, but through Project Sustain Legacy, we also address a lot of the deferred maintenance. And things on a home that may also keep somebody in a precarious financial situation if they're paying really high utility bills, or they don't have heat, or they don't have plumbing. So, it becomes a more comprehensive solution than just helping somebody pay off their taxes. That's not truly stabilizing and helping a homeowner be positioned to sustain a home. You're really just solving for that immediate situation and not the long term. And what we're trying to do with Project Sustain Legacy is solve for the long term by addressing the immediate and then doing some work to address things that will position a homeowner more beneficially long term.

Richard: Okay. Thank you. Jeanne, if you have any follow ups, please feel free to ask them.

Jeanne: It's because I looked back at a previous presentation and today you didn't mention it. So much this question of the banks or funders. And last time you really mentioned that, that this funder need to learn to be patient. Yes. And I was, yeah, I was interested in, in that and, and do you then, Have you been able to teach them to be patient or did you simply found the right person that was patient?

Staci: That's a great question. And for just a little bit of context, I mentioned in the original presentation that our funding sources and also our local jurisdictions, especially the regulatory services area, we've learned that we're really asking them to be patient. Um, you know, Richard said this at the beginning, that the phrase that we use a lot is moving at the speed of trust, and that doesn't always happen with one or two conversations. And, we've learned with Project Sustain Legacy that sometimes we're talking for two years with a homeowner that if they're not

in an immediate financial need, but know that. They need a longer term solution. Um, we need to kind of walk through that because their personal situation, they need to think through whether or not maybe other resources that they're getting may or may not be impacted if they work with the land trust. So we've got a lot of layers. And usually when people come to us and it's a financial situation that they are facing. We've learned that that's really just the first layer. And when you start to build that relationship, there could be past due utilities, there could be some other liens on the house. There're these other layers that you, you as the organization really need to understand. And that can take time and it can take time for someone to truly know that. You are not going to take their house from them. That is not your intent and that's not your goal as an organization. So we have had conversation because I would say we also are working with individuals, not in all cases, but in probably about a third of the homeowners we've helped, there are we're aware of mental health challenges as well. And. If someone has been under this pressure financially and under pressure from a regulatory body. And now they feel like there may be making a step forward, but our city comes in and says, you now have 500 more in repairs that you need to do. We have seen them really just back off. And so we have to start to rebuild the relationship again. And, and that really was one of the situations where we went to our regulatory services, the people who put those repair orders on homes and said, We need you to be patient. We need you to give us the time to do the repairs. Because just like we have to build the trust to get to a point where someone agrees to have their home become part of the land trust, we also have to build the trust that we're going to come in and do repairs. And frankly, even though we know that what we're offering may put someone in a better position, we are asking to come into their space that they are very comfortable in, and in many cases, is their safe space. And we're going to change it. That can take time too. So we can't just march in and go, we're just going to fix your roof. Right? We need to make sure they're on board with that conversation. And while the city would love us to just go in and start making all the repairs that they see, we can't do that unless we are in agreement with that homeowner to do those repairs. And that they are trusting that we're going to come in and do it well. Um, so I think to your point about the patient, it's in the funders because the funders have specific timelines and we've had to ask them, you know, please give us as much flexibility as you can. We will spend the dollars. We just maybe can't spend it in the two months you want us to spend it. So what can we do in partnership to figure out how to meet their objectives? Be respectful of the homeowner we're working with and still get everything squared away. And that's where that patience comes in. And, and that really is, that's where partnership becomes so critical is to have, be able to have those conversations and have that support. Yeah, there's just, just as an example, we had one situation where four years before we had an executed agreement on rehab, just as a good example about patience.

Richard: So transitioning to another topic, scale and cost, but one that's, I think, related to some of the things that you're talking about, Staci, but here I want to throw it back to Geert in terms of scale and cost. And one of the challenges. And, and you're, I'd like you to reflect on this, both in terms of the cost of doing the work that would be required in the upcycling trust partnership. But if you could also reflect a little bit on the costs that is imposed on a low income homeowner or tenant, when it comes to these. Climate change mandates that are coming down and how

the CLT specifically CLT Brussels in the Renault pack that Virginie presented on how you're approaching absorbing those costs for low income and vulnerable owners.

Geert: Well, in Brussels is everywhere in Europe. We, we, we will have to reach new standards to lower carbon emissions. As you know housing and the built environment is one of the biggest polluters in terms of carbon. And so there are a set of rules that will become mandatory. The coming years and 2030, is there an important year? And then gradually, every, every couple of years, the norms will increase and it will become more and more strict. so we really believe that this will be. Major problem is, as Jeanne explained, we have in Belgium, a lot of poor homeowners, people who bought a home because we have not a lot of social housing here. And until let's say 20 or even 10 years ago, it was, probably the only option if you were a bigger family with a lot of children, a low income and you wanted to stay in Brussels, well, you could you could with a social mortgage, buy a home, but you couldn't find something, um rental Near public near on the private market, and that last part hasn't changed. There are no new alternatives today. So what will happen if these people who who bought a home as the only solution will be forced to to do investments that They don't have the money for well, they'll have to sell their home probably on on under the market price because, well, a home that doesn't reach the standards will not sell for a high price and they'll have to leave the city. I think that's really what will happen. So this is really a major problem. Um, so that's the first part of your question. Secondly, how much does it cost for us to renovate these homes? Of course it depends. But, well, first of all, as I said, or as you can guess, A lot of these homes are in very poor quality. These people didn't buy the high quality homes. They bought homes that are already were under standard. So there, there's, there's that. And then we also aim with our program to bring the homes immediately up to standard for the future so that not we don't aim intermediary standards. We want to do it so that we reach the, the, the final standards effect. So that means that it is quite expensive. According to the size of the homes we could estimate that it's somewhere between 50, 000 and 100, 000. Only or mainly for the, for the energy renovation, but then most of these homes have also other issues of, of, of quality and safety that has to have to be addressed. So, and there it's difficult to put a price on it, but it could be the double for instance, which is really, which, which makes it really An expensive program clearly. but well you, you have to compare it to, to, to other things. We, one other element in Brussels is that we, we as, as I said, we have very few social housing and it becomes more and more difficult to build extra social housing. Brussels is already filled, let's say. There is not so much open space left where we can build. So, this could be a way not only to, well, that's maybe our key message is that, through this program, We will tackle different issues and the impact will be much higher. It's not only about climate policy. It's also about housing policy. It's also about urban policy. and so that's where we think that Even if it could seem expensive, in fact, it is not as it addresses all these questions at the same time. So of course it here in Belgium, as many other countries, we, we have to deal with a difficult budgetary situations. So there will be really One of the main questions, how can we convince the authorities that mostly think within their own within their own competences? And it's always more difficult if you want to defend a holistic approach because everyone says, Oh, but I'm, I'm only the energy department will say I'm, I'm I'm only concerned by how much CO₂, CO₂ we will win and, and housing is not my business. So that will be really an important issue. Um, we also, one of the advantages Is that the

European Union made of housing, first of all, climate, a very important priority and in fact since this new commission, there is also a commissioner on housing. For the first time until now Europe wasn't really very concerned about housing but now the, the, the, there is a commissioner about housing, who is also attached to the, to the energy department so there is, I believe, an interesting reality there. where we could be able to convince how both how both topics are very closely connected. Um, and then finally also I think it's also important to not to forget that the people and the homes that we are addressing here are the most complicated situations. It is as I said, people who don't have alternatives for quality housing, but to stay, live where they live and homes that are of probably of the most difficult to bring up to standard. So, I think it's important to also have that in mind. and then that brings me to the scale of the operation. Of course there are hundreds of thousands of homes that need to be renovated in Brussels. Uh within the coming home within the coming years, we are not going to to help all these homeowners. But what we would like to do is, um between now and 2030 when these new norms will become uh the not to have the possibility to test in a, in a few other situations configurations so that we could the, the, the coming years do let's say two projects a year, help two homeowners a year and to be ready. Then in 2030. to to scale it up, and we believe that this approach could be used for, let's say, a thousand homeowners. Of course, this is just a gut feeling. But, I mean, this seems quite reasonable.

Richard: Jeanne, I was hoping that you could provide some reflections on this question, giving the unique context of France. Where in the French context, the French government has a bigger role or government authorities have a bigger role in the partnership. How does this issue come up for the main actors of the upcycling trust partnership in the French context?

Jeanne: It is not that clear for me yet how all these come together. Um, but what is clear is that in our two French pilots, they're addressing very, as I was saying for Brussels, they're also both of the Lille and Rennes. Pilots are also addressing a really difficult situation in the case of Lille they're, they're, they're working on a neighborhood of a bit, bit less than 100 houses, but really substandard small houses where there is no question of only uh energetical renovation. It's not, it's, it's, it's difficult to imagine to invest in these houses To only um retrofit them for sure. There is a question of, of the size of the but which is, which is a major question for them, but which is not, um Finished, but I don't, I don't know in, in terms of, of funding support for the case of Lille specifically if they could really um how much, how much they can count on, on additional support, let's say, because they, they are uh institutional actors. But for example, in the case of, of hen, where they really the pilot is to renovate, I rise, Housing. So in that case, also, we cannot. It's not one. It's not unit per unit and it's not a roof and the phasing of the renovation and the cost of this renovation is totally different. Um, in their case, in the hand, they already have the experience of renovating. I write about social housing where there is one owner of the entire building. And so they have, they have a knowledge of how much it's cost and, and, and, and have a knowledge of the entire process. Um, so building on that, they have been already um mentioning How, how they could potentially rely on, on other subsidies that the, the, the, the region and the, the, the, and the, the country, because it's, these are national uh program often could probably support them in part of it, but each time it's, each time the same question of how this public money can be invested in private, privately or private,

privately owned houses or property. Um, and I'm not, I'm not really an expert in that, but I, I see that, that, yes, it's there is a real question there, but we will learn out of all this, this, the, the, the, yeah, the typology in the city, the each situation are very diverse, but are really, really challenging in terms of, of Of course, the type of renovation that between we don't know yet.

Geert: No, I just wanted to add something that I didn't mention. but indeed Jeanne and I, we are mainly talking about public money. And until now, I think that's really very important, but we, we are also interested in, in looking into how other forms of, or of private funding could complete these programs because really We, we need innovations there too. So if people have ideas, we would welcome them very, very much. Maybe there are examples that can be combined with, with, with our approach. I believe that if we have, I mean, without public money, I don't think it's possible, but this public money could also be used as a leverage for other programs to, to complete. But that's also one of the things we want to study in this, in this upcycling trust collaboration.

Richard: So we have about eight minutes left. We still have one discussion topic. So I'll ask you each to just spend a minute or two reflecting on this topic, but this is building community. And I'll start with Geert in last month's webinar version. He talked about the psychological barriers. That CLT Brussels encounters when engaging with these existing tenants. And as Virginie put it, they often felt dispossessed and, or because the CLT model was not well known or recognized. Um, talk a little bit about those barriers and how CLT Brussels. is talking to those tenants and how they're trying to get around the those types of psychological barriers.

Geert: Okay, interesting question. It is mainly, it's not tenants, but homeowners, most of the people we are working with here. and what's interesting is that in our new developments and where we build multi, multi family homes we hardly have any questions about the form of tenure. In fact, all of our homeowners, not only accept, but a lot of them really recognize why we, we, we do it the way we do you know, with the, with the, the, the landing community ownership, et cetera. and there it, it almost. Never has been an issue. Of course, it's very different when, when you talk to someone who already is a homeowner. But I think, well, Staci explained it very good. It's a matter of, of building trust, of taking time. and one of the things we would like to do is to connect. These homeowners are within this new program with existing homeowners who live on community land. and I think this is really will be really important because it will make it much easier for people to to understand how it works. Also to trust it to, to understand that it's not we don't try to Take their home. No, we want to make it possible for them to stay there in their home. And so connecting these new homeowners with the existing homeowners will be very important, I think. And that's also one of the reasons why we want to think about ways of extending the community of and, and, and bringing these new homeowners in. Our community.

Staci: And I would just echo that if I, I'll just take a minute. Um, I think we're very fortunate in that we have a full time person whose primary role is to engage homeowners, and that really allows that continuation of the relationship at, through trainings, through events that we do, but even making sure that they're connected with resources, partly because we do know their

situation and granted it changes over time, but because we have the relationship, we're often getting the first phone call if there's a question, if there's additional resources that are needed. And so we do recognize we're in a unique position and that we have someone who's specific. To that role, but it is critical and it goes back to the relationship. And so if you have that relationship during the process and you have the capacity to continue the relationship, you make those connections, not just between homeowners, but between the organization and the homeowner, between the homeowner and the community. And the homeowner to homeowner connections, all of which are really critical. And I think that's how you ensure people stay connected as much as they want to be, and also respect those who don't want to be connected to us. until they're ready to sell or until they need our support. And so it is always that balance of understanding what an individual or family wants and then being present to respond to that as best possible.

Richard: Thank you, Staci. Jeanne, any final reflections?

Jeanne: It's not a reflection, but Staci, you mentioned So one full time for the homeowner, does that mean that we mentioned last time you had nine full time equivalent, I think, something like that? Oh, yeah. Organization. Yeah, eight. I think it is eight. And then we have some contracted positions.

Staci: Yes. Okay.

Jeanne: But so this is out of these eight or nine that you have one full time for this homeowner. Contact for all of our homeowners. And we have about 400 homes, just a little over 400 right now. And we are recognizing that she's getting maxed out.

Staci: No, because this is also about, about that, about this, these services, if we can call it like that, that are offered together with the CLT project. if we compare it to classical. Or the way we organize social housing, for example, in Brussels, this is really something great in, in CLT, but that's also, it's a question of, of money at the end to recognize that and to, to defend that also as part of the entire project.

Richard: All right. Well, we're at the hour. I want to thank our panelists for all of the amazing work that they've done participating and preparing for this set of webinars, this extended discussion.

FRENCH

Richard: Bonjour à tous et bienvenue à nouveau. Il s'agit d'une table ronde de suivi de notre événement précédent. Avant d'aborder la logistique de la discussion d'aujourd'hui, je vais demander à nos intervenants de se présenter à nouveau. Geert, nous allons commencer par vous.

Geert : Bonjour, je m'appelle Geert De Pauw et je suis coordinateur au Community Land Trust Brussels.

Jeanne : Bonjour, je m'appelle Jeanne Mossoray. Je suis chercheuse en logement à la VUB, Vrije Universiteit Brussels en Belgique, et je suis partenaire du projet de fiducie d'upcycling que j'ai présenté la dernière fois.

Staci : Bonjour, Staci Horwitz du City of Lakes Community Land Trust à Minneapolis, Minnesota, et je suis actuellement la directrice des opérations de l'organisation. Merci.

Richard: Merci à tous. Avant de commencer notre discussion sur quelques détails d'ordre administratif, je voudrais préciser que cette discussion sera enregistrée et que nous la partagerons sur notre site Web et avec les personnes inscrites à l'événement. Elle sera en anglais, mais sera sous-titrée en français. Vous pouvez également trouver un enregistrement de notre webinaire précédent sur notre site Web cltweb.org. Vous y trouverez les enregistrements et les diapositives de présentation de ce webinaire précédent. Et juste un petit rappel à notre public : n'hésitez pas à vous présenter en utilisant la fonction de chat de Zoom. Et si vous avez des questions supplémentaires pour la discussion d'aujourd'hui, veuillez les laisser dans la boîte de questions-réponses. Si nous avons le temps, nous essaierons d'y répondre avant la fin de la discussion d'aujourd'hui. Alors, que voulons-nous faire aujourd'hui ? Tout d'abord, nous avons fait les présentations et les accueils. Je fournirai le contexte du contenu avant de passer à la discussion. Ensuite, nous aurons une table ronde avec nos trois panélistes répartis en trois sujets différents, les partenariats, l'échelle et les coûts, et la création d'une communauté. Et une note de programmation avant de continuer, ce que ce webinaire ne sera pas. Ce sont des présentations offrant un aperçu général de ce que sont ces projets. Si vous recherchez ces informations, je vous invite à regarder les enregistrements de notre précédent webinaire sur ce projet, où vous pourrez trouver des aperçus détaillés de chacun de ces projets, de leur géographie, de leur fonctionnement, etc. Pour aujourd'hui, nous voulons profiter de cette occasion pour aborder une discussion plus approfondie des détails. Cela étant dit, je vais vous fournir un peu de contexte. Ainsi, lors de notre webinaire du mois dernier, nous avons exploré le partenariat de confiance pour l'upcycling. Il s'agit d'un partenariat financé par l'Union européenne entre les CLT et les gouvernements régionaux d'Europe qui cherche à répondre aux nouveaux mandats en matière de rénovation énergétique. Oops, désolé. Soyez indulgents avec moi, les amis. En utilisant les CLT comme véhicule de cette forme de durabilité, des logements plus abordables et permanents sont créés, ce qui permet de répondre à la crise du logement et du climat, mais aussi, surtout, d'apporter équité et justice à la politique de transition vers le changement climatique. Les politiques de rénovation énergétique et de construction en vigueur en Europe, comme partout ailleurs, nécessitent souvent des investissements que les locataires et les propriétaires à faibles revenus ne peuvent pas se permettre. L'un des principaux défis pour les CLT comme celui de Bruxelles dans ce projet est de réunir les propriétaires et les locataires existants, une expérience que le personnel et les organisateurs dévoués ne connaissent pas. Dans un esprit d'apprentissage et d'échange, ils ont contacté Staci Horowitz du City of Lakes Community Land Trust.

Merci. Une CLT avec une longue histoire de programmes ciblant les propriétaires et les locataires existants pour les intégrer à une CLT. Dans sa présentation, Staci a parlé du projet Sustain Legacy. Il s'agit d'un programme conçu pour intervenir auprès des propriétaires âgés en difficulté économique qui mettaient en péril leur location. Le projet Sustain Legacy amène ces propriétaires et leur maison dans la CLT. Bâtir la confiance avec ces propriétaires était un défi clé pour la pratique et le succès du programme peut fournir un exemple de la manière de bâtir

cette confiance avec des personnes qui n'ont pas l'intention de rechercher une CLT pour résoudre leurs problèmes. Et donc pour aujourd'hui, ce que nous voulons faire, c'est créer un espace pour que nos intervenants du webinaire s'engagent dans une discussion plus approfondie sur les défis auxquels leurs projets sont confrontés. Nous avons également pris toutes les questions du public de notre webinaire précédent et de notre enquête de sortie, et nous les utilisons pour aider à façonner les sujets de cette discussion. Votre participation en tant que public nous a donc aidé à façonner cette conversation pour aujourd'hui. Nous allons donc diviser la discussion en trois blocs. Tout d'abord, nous parlerons du rôle des partenariats. Deuxièmement, nous approfondirons les thèmes du coût et de l'échelle. Et enfin, nous parlerons de la création d'une communauté avec ces groupes de propriétaires et de locataires, et de la façon d'avancer à la vitesse de la confiance, comme Staci l'a si bien dit lors de sa présentation. Alors, pour notre premier sujet de discussion, les partenariats. Les partenariats sont essentiels aux deux projets qui ont été abordés lors du webinaire précédent. Et donc, à nos panélistes. Quel type de partenariats faut-il développer pour que des projets comme ceux-ci fonctionnent avec succès ? Quels sont les défis qui accompagnent ces partenariats ? Et je demanderai à Geert de nous lancer sur ce sujet de discussion.

Geert : Bien. Merci, Rich. Alors pour commencer, je vais vous donner quelques phrases d'introduction sur notre fonds foncier communautaire à Bruxelles, qui permettront de mieux comprendre pourquoi nous faisons ce que nous faisons. Notre fiducie foncière communautaire existe donc depuis 13 ans maintenant. Elle est constituée en partenariat, ce qui est important, un partenariat et une collaboration entre les associations de base qui sont encore pour la plupart impliquées dans notre fonctionnement quotidien et dans notre conseil d'administration. Ainsi, tout en étant une organisation autonome, nous bénéficions également d'un partenariat fort avec la région bruxelloise qui nous finance. Et le principal financement des investissements provient de la région bruxelloise. Voilà donc le contexte jusqu'à présent, nous avons principalement réalisé des opérations de construction neuve et toujours également multifamiliales. Développement. Nous avons donc aujourd'hui environ 110 logements occupés, 70 en construction et une cinquantaine en projet. Et depuis quelques années, nous réfléchissons aussi effectivement, comme vous le disiez, à la possibilité d'aller vers les propriétaires existants qui vivent des situations difficiles parce qu'ils n'ont pas la possibilité de rénover leur logement. Et surtout avec les nouvelles normes énergétiques à venir, nous pensons vraiment qu'il y a un gros risque. Comme nous le faisons toujours, nous essayons d'établir des partenariats également pour ce projet de confiance en matière d'upcycling à Bruxelles. Et c'est dans, dans, dans, dans différents sur différents sujets que nous avons des partenariats. Le plus important est sans aucun doute un organisme communautaire qui aide les propriétaires en leur fournissant des conseils techniques et un soutien social. A Bruxelles, nous avons un réseau qui s'appelle réseau habitat. Et c'est spécialisé dans cet état, ils organisent des conseils pour les personnes qui veulent rénover leur maison. Et ils sont vraiment un partenaire solide. Nous travaillons avec les associations locales, donc comme nous sommes au tout début de ce projet, nous avons deux pilotes qui tournent actuellement, et dans les deux cas, c'est une association qui s'appelle CAFAR, qui fait cette partie du travail. Euh, quoi d'autre ? Eh bien, l'un des partenariats que nous souhaitons développer est celui avec les entrepreneurs. Donc c'est ça, on ne l'a pas encore fait, mais comme c'est une approche assez spécifique, on aimerait aussi intégrer des techniques de construction circulaire dans ce qu'on fait. Nous recherchons des entrepreneurs qui comprennent ce que nous voulons faire et avec qui nous pouvons construire une relation de confiance pour y parvenir. D'autres partenaires sont également en bonne voie, et les banques devraient probablement devenir partenaires à ce niveau. L'un de nos principaux partenaires jusqu'à présent, également pour nos opérations classiques, est une organisation hypothécaire sociale appelée FMO, avec laquelle nous avons développé une bonne collaboration. et nous devons donc réfléchir aux conséquences de ce

type d'approche sur le. Les propriétaires qui ont encore un prêt hypothécaire pourraient l'être, mais il y a aussi la question de savoir comment ce que nous faisons pourrait être combiné avec d'autres formes de soutien, comme les prêts de rénovation existants, par exemple. C'est donc un partenariat important. et puis enfin aussi ce qui est important pour nous en tant que. Vous avez dit dans votre introduction que nous sommes actuellement dans une phase pilote, mais ce que nous voulons vraiment faire, c'est transformer cela en un programme de gouvernance qui serait complémentaire aux formes de soutien existantes, comme les subventions, par exemple. Et pour y parvenir, il est très important de construire des coalitions. Nous le faisons par exemple à travers le projet Upcycling Trust avec d'autres partenaires européens. Euh, mais aussi à Bruxelles, nous sommes impliqués dans des coalitions d'organisations populaires environnementales mais aussi d'organisations pour la justice sociale. et nous essayons de travailler avec eux également afin de défendre notre approche avec l'objectif final.

Richard: Merci Geert. Staci, je me demande si vous pourriez nous en dire plus à ce sujet. Lors de nos discussions sur le projet Sustain Legacy, ce qui est vraiment ressorti, c'est la nature de la relation avec les organismes gouvernementaux non liés au logement pour trouver les propriétaires qui pourraient être en difficulté. Je me demande donc si vous pourriez revenir sur l'aspiration de Geert à transformer cela en un programme gouvernemental et parler des relations que le projet Sustain Legacy a dû construire au fil des ans.

Staci : Bien sûr. Merci. Euh, oui, donc en fait, nous avons eu la situation initiale qui nous est arrivée. En réalité, à l'origine du projet Sustain Legacy, il y avait un exécuteur testamentaire qui cherchait une solution pour la personne qui restait dans sa maison et, après un certain nombre de conversations différentes, il a fini par rejoindre notre organisation et nous avons réalisé que même si ce n'était pas quelque chose que nous faisons habituellement, nous pouvions utiliser la stratégie de fiducie foncière communautaire pour aider cette personne à rester dans sa maison. Et donc, essentiellement, ce avec quoi nous aiderions normalement quelqu'un en matière d'aide à l'accessibilité, c'est-à-dire une somme d'argent que nous fournirions pour aider quelqu'un à pouvoir s'offrir un logement. Nous allions utiliser un investissement similaire pour garder la personne à la maison. Euh, et. Depuis le début jusqu'à aujourd'hui, 14 ou 15 ans plus tard, les partenariats sont essentiels au succès du projet Sustain Legacy. Notre comté, notre ville et nos juridictions locales jouent un rôle clé de différentes manières, non seulement en matière de financement, mais également en discutant des situations où la ville donne des ordres sur une maison, ce qui signifie qu'elle demande des réparations parce qu'elle n'est pas aux normes. Et souvent, nous pouvons avoir une conversation avec cet organisme de réglementation et lui demander de nous donner le temps nécessaire pour effectuer les réparations afin que le propriétaire n'ait pas à supporter des frais supplémentaires et un impact financier plus important. Cela a été très utile. L'une des choses qui nous a vraiment frappés, c'est que nous travaillons avec notre juridiction locale qui gère les taxes foncières. En fait, ils ont lancé un programme après la quatrième ou cinquième maison que nous avons réalisée en partenariat avec eux pour aider quelqu'un qui allait perdre sa maison parce qu'il n'avait pas payé les impôts fonciers. Ils ont en fait pris conscience des deux volets de leur aide, à savoir la taxe foncière et les services sociaux, c'est-à-dire l'assistance médicale, l'assistance générale, ce genre de choses, et s'ils avaient quelqu'un qui connaissait les deux volets de leur travail, ils pourraient réellement travailler avec les propriétaires. Ceux qui sont en retard dans le paiement de leurs impôts fonciers, apportez-leur le soutien dont ils ont besoin et évitez-leur potentiellement de perdre leur maison. Pendant un certain temps, nous avons reçu un certain nombre d'appels et de signalements de la part de cette juridiction locale. Une fois le programme mis en œuvre, le nombre d'expulsions a été réduit. et le nombre de personnes qui étaient menacées d'expulsion. C'est donc quelque chose qui est ressorti du partenariat et, même si

cela a eu un impact sur le fait que nous n'aidions pas autant de personnes, cela a eu en fait un impact sur le système lui-même. L'autre chose qui a été vraiment importante pour nous du point de vue du partenariat est l'aide juridique, qui est notre service juridique à faible coût ou gratuit qui est disponible pour les gens. Ils nous ont recommandé des gens et ont également été le défenseur et le représentant légal des propriétaires. C'est un élément vraiment important de notre relation avec un propriétaire qui vient nous rejoindre grâce au projet Sustained Legacy. Euh, parce que c'est le cas. Vous ne voulez pas être perçu comme un prédateur qui essaie en réalité d'aider un propriétaire à rester dans sa maison. Il est donc très important de disposer d'un partenariat juridique, dans lequel quelqu'un peut être présent pour répondre aux questions et agir en tant que tierce partie. Et pour répondre à ce que mon collègue Gerrit a dit à propos des entrepreneurs, cela a été essentiel, car nous avons connu des situations vraiment difficiles. Dans un cas en particulier, par exemple, il n'y avait pas d'eau courante dans la maison, sauf là où elle arrivait dans la conduite principale de la maison. Donc, dans le reste de la maison, ce n'était pas l'eau qui entrait dans la maison, mais le reste de la plomberie qui avait été touchée, ce qui normalement, excusez-moi, pour notre ville, exigerait que la personne soit expulsée et que la maison soit condamnée. Mais grâce aux relations que nous entretenons avec les entrepreneurs, nous avons pu être en mesure de conclure la vente de la maison et de faire faire la plomberie par un entrepreneur avant que la ville ne soit obligée de venir inspecter. Nous avons donc pu empêcher le déplacement et éviter que la maison ne soit condamnée, mais nous n'aurions pas pu y parvenir sans cette relation avec l'entrepreneur. Et je pense qu'il faut réfléchir à l'ensemble du processus. À chaque étape, nous devons essentiellement établir des partenariats efficaces, pas seulement pour le financement, mais aussi pour les travaux de titre, pour les aspects juridiques, pour la réglementation, pour tout cela.

Richard: Merci pour ces réflexions, Staci, et je pense que cela en dit long sur le succès de l'héritage durable, car cela a poussé les autorités gouvernementales à repenser leur propre pratique en matière de service aux citoyens en détresse. Euh, Jeanne, vous abordez cela du point de vue d'une chercheuse, partagez avec nous certaines de vos réflexions sur ce sujet des partenariats dans le cadre du partenariat de confiance en matière de recyclage.

Jeanne : Ouais. Maintenant, j'ai beaucoup de questions pour Staci, mais nous y reviendrons plus tard. Euh, je ne sais pas si c'est un chercheur, mais en effet, et, et cela est revenu à Cape et Staci, cette question de savoir, en quelque sorte, avoir un partenariat avec une autorité locale ou avoir un partenaire qui sait à qui nous nous adressons. Euh, il semble que et j'en ai discuté maintenant avec nos collègues de Gand sur l'un de nos partenaires dans le projet de recyclage où ils ont déjà travaillé avec des propriétaires dans le passé et en Belgique, en Flandre, ils ont beaucoup plaidé pour que la situation des propriétaires à faible revenu soit reconnue, qu'ils appellent acheteurs d'urgence, acheteurs en détresse ou résidents captifs. Euh, et il semble que ça, ça, ça a été un vrai ouais, un vrai, combat pour eux de le faire reconnaître en Belgique. Et ça. Pouvons-nous, pouvons-nous, pouvons-nous nous associer comme une étape, dès que nous réalisons que nous nous adressons à un public spécifique, alors il y a aussi potentiellement un partenaire spécifique qui pourrait nous aider à mieux comprendre à qui nous nous adressons. Et c'est assez spécifique pour ce projet d'upcycling, car comme nous l'avons dit, tous nos partenaires jusqu'à présent ont développé de nouvelles maisons pour des personnes plutôt ciblées. En parlant plus classiquement du logement social. Et en plus, en Belgique, on considère généralement que quelqu'un qui possède une maison n'est pas déjà pauvre, il est déjà à la limite d'une certaine richesse. En discutant avec ce partenaire de Gand, il a souligné le partenariat très important qu'ils avaient avec le prestataire de services sociaux de la municipalité, qui était vraiment celui qui faisait partie du système, du système gouvernemental, qui accumulait effectivement une certaine connaissance sur cette personne,

mais qui n'avait aucun endroit ou aucun moment pour l'aider ou pour réagir à son égard. Et c'est un peu ce que Staci voulait souligner. Et, et et ils avaient besoin de ce, de ce partenariat ou de ce moment de discussion pour se rendre compte que le, que ce service était en train de faire face à un certain besoin, c'est ça, les subventions classiques, le soutien classique, les prestations sociales classiques qu'ils fourniraient, ce qui n'a pas pu les aider parce que. Parce qu'en Belgique, on ne considère pas ce, ce, ce propriétaire comme étant dans le besoin d'une manière ou d'une autre. Je fais un peu de caricature, mais ensuite grâce à cette discussion, ils ont pu alors se rendre compte que c'était d'abord, il y a, il y a quelque chose à faire là. Et le prestataire de services sociaux pourrait alors également devenir un véritable partenaire. En expliquant à qui nous nous adressons et en aidant à formater ou à livrer un projet ou un produit qui pourrait aider de vraies personnes, oui, de vraies personnes. Alors, j'ai vraiment réalisé que ce partenariat d'avoir un expert qui sait à qui nous nous adressons, ça peut être vraiment important et, et. Je me rends compte que, euh, c'est Ouais, c'est pour ça. Mais je me suis demandé si je pouvais regarder Staci, parce que maintenant oui, le partenariat semble facile. Quand vous dites que nous avons un contrat légal, nous avons un partenariat avec une agence juridique puis avec cet entrepreneur, etc., etc. Je me demandais si, si, combien de temps dure ce partenariat et, et comment avez-vous pu alors. Pour, les découvrir, les créer. Euh, par exemple, cet entrepreneur, est-ce qu'il vous a semblé être une réponse à votre besoin spécifique ou grâce à votre réseau ?

Staci : Oui. Je pense que l'une des choses, car souvent nous parlons de l'héritage durable du projet lui-même, et c'est l'un des éléments du travail que nous faisons. Et nous avons démarré en 2002 en tant qu'organisation. Nous n'avons pas fait notre premier projet. Nous n'avons aidé notre premier propriétaire par le biais du projet Sustained Legacy qu'en 2010, et ce n'était même pas vraiment le projet Sustained Legacy à l'époque. Euh, nous avons mis en place un programme initié par les acheteurs dans le cadre duquel nous aidions les particuliers et les familles à acheter des maisons. Nous avons donc environ quatre ou cinq ans d'expérience en tant qu'organisation aidant les particuliers à accéder à la propriété. Une partie de cette expérience consistait à effectuer des travaux de réhabilitation après l'achat des maisons pour un entretien différé une fois que les maisons faisaient partie de la fiducie foncière. Nous avons donc eu environ quatre ans de relation avec des entrepreneurs et, en 2010, nous avons été le premier propriétaire que nous avons aidé à rester dans sa maison, le propriétaire actuel, et nous en avons peut-être un ou deux par an. Et après environ la quatrième ou cinquième situation, et la plupart d'entre elles au début étaient des personnes qui allaient perdre leur maison parce qu'elles n'avaient pas payé l'impôt foncier. Et. Après avoir aidé environ une demi-douzaine de propriétaires, nous avons réalisé que nous avons peut-être un programme à ajouter au travail que nous faisons, et c'est vraiment ainsi que nous en avons appris davantage. Mais des paramètres plus formels avaient permis de tirer des leçons sur la manière d'aider réellement un propriétaire existant, des choses que nous devions examiner du point de vue de la diligence raisonnable, et nous pouvions vraiment élaborer une structure sur la manière dont nous gérons lorsque quelqu'un nous est référé. Ou bien un propriétaire nous sollicite individuellement. Et c'est vraiment là que le projet Sustained Legacy, je dirais vers 2015, 2016, est devenu un programme plus formel par rapport aux premiers, vous savez, c'était comme, oui, nous pouvons le faire parce que nous avons cet outil incroyable. Et maintenant, commençons vraiment à construire ces partenariats. Mais nous avons mis en place de nombreux partenariats. En raison des autres travaux que nous faisons, nous avons cultivé ces autres relations à mesure que le projet Sustain Legacy évoluait. Je dirais l'aide juridique, les services juridiques, il y a eu beaucoup de discussions pour qu'ils comprennent qu'on n'allait pas prendre la maison au propriétaire, pour qu'ils comprennent vraiment ce qu'on faisait. Et en fait, il est devenu un fervent défenseur de nos relations, car ils ont vu la solution par le biais de la fiducie foncière comme une solution holistique pour ce propriétaire. Nous disposons de ressources

pour aider les particuliers et les familles qui peuvent être confrontés à des difficultés financières, mais grâce au projet Sustain Legacy, nous nous occupons également d'une grande partie de l'entretien différé. Et des choses dans une maison qui peuvent également maintenir quelqu'un dans une situation financière précaire s'il paie des factures de services publics très élevées, ou s'il n'a pas de chauffage, ou s'il n'a pas de plomberie. Il s'agit donc d'une solution plus globale que le simple fait d'aider quelqu'un à payer ses impôts. Cela ne stabilise pas vraiment et n'aide pas le propriétaire à se positionner pour entretenir sa maison.

Richard: Ok. Merci. Jeanne, si tu as des questions complémentaires, n'hésite pas à me les poser.

Jeanne : C'est parce que j'ai regardé une présentation précédente et aujourd'hui vous n'en avez pas parlé. Il y a tellement cette question des banques ou des bailleurs de fonds. Et la dernière fois vous avez vraiment mentionné que ce bailleur de fonds doit apprendre à être patient. Oui. Et j'étais, oui, j'étais intéressé par ça et, est-ce que vous avez alors pu leur apprendre à être patients ou avez-vous simplement trouvé la bonne personne qui était patiente ?

Staci : C'est une excellente question. Et pour donner un peu de contexte, j'ai mentionné dans la présentation originale que nos sources de financement et également nos juridictions locales, en particulier le domaine des services de réglementation, nous avons appris que nous leur demandons vraiment d'être patients. Euh, vous savez, Richard a dit cela au début, que l'expression que nous utilisons beaucoup est « avancer à la vitesse de la confiance », et cela n'arrive pas toujours avec une ou deux conversations. Et, nous avons appris avec le projet Sustain Legacy que parfois nous discutons pendant deux ans avec un propriétaire même s'il n'a pas de besoin financier immédiat, mais sachez que. Ils ont besoin d'une solution à plus long terme. Euh, nous devons en quelque sorte examiner cela, car dans leur situation personnelle, ils doivent réfléchir à la question de savoir si d'autres ressources qu'ils reçoivent peuvent ou non être affectées s'ils travaillent avec la fiducie foncière. Nous avons donc de nombreux niveaux. Et généralement, lorsque les gens viennent nous voir et qu'ils sont confrontés à une situation financière, nous avons appris qu'il ne s'agit en réalité que du premier niveau. Et lorsque vous commencez à construire cette relation, il peut y avoir des factures de services publics en souffrance, il peut y avoir d'autres privilèges sur la maison. Il y a d'autres couches que vous, en tant qu'organisation, devez vraiment comprendre. Et cela peut prendre du temps et cela peut prendre du temps pour que quelqu'un le sache vraiment. Vous n'allez pas leur prendre leur maison. Ce n'est pas votre intention et ce n'est pas votre objectif en tant qu'organisation. Nous avons donc eu une conversation parce que je dirais que nous travaillons également avec des individus, pas dans tous les cas, mais chez probablement environ un tiers des propriétaires que nous avons aidés, nous sommes également conscients des problèmes de santé mentale. Et. Si quelqu'un a été soumis à cette pression financière et à la pression d'un organisme de réglementation. Et maintenant, ils ont l'impression qu'ils ont peut-être fait un pas en avant, mais notre ville intervient et dit : « Vous avez maintenant 500 \$ de réparations supplémentaires à effectuer. » Nous les avons vus reculer complètement. Nous devons donc commencer à reconstruire cette relation. Et c'est vraiment l'une des situations où nous nous sommes adressés à nos services de réglementation, aux personnes qui ont émis ces ordres de réparation sur les maisons, et nous leur avons dit : « Nous avons besoin que vous soyez patients. Nous avons besoin que vous nous donniez le temps de faire les réparations. » Car, tout comme nous devons établir la confiance pour amener une personne à accepter que sa maison fasse partie de la fiducie foncière, nous devons également établir la confiance que nous

allons intervenir et effectuer les réparations. Et franchement, même si nous savons que ce que nous proposons peut mettre quelqu'un dans une meilleure position, nous demandons à entrer dans son espace dans lequel il se sent très à l'aise et, dans de nombreux cas, qui est son espace sûr. Et nous allons changer cela. Cela peut aussi prendre du temps. Nous ne pouvons donc pas simplement entrer et partir, nous allons simplement réparer votre toit. Droite? Nous devons nous assurer qu'ils sont d'accord avec cette conversation. Et même si la ville aimerait que nous allions simplement faire toutes les réparations qu'elle voit, nous ne pouvons pas le faire à moins que nous soyons d'accord avec le propriétaire pour effectuer ces réparations. Et qu'il ait confiance que nous allons venir et le faire correctement. Euh, donc je pense que pour répondre à votre question sur le patient, c'est aux bailleurs de fonds de décider, car ils ont des délais précis et nous avons dû leur demander, vous savez, s'il vous plaît, de nous donner autant de flexibilité que possible. Nous dépenserons les dollars. Nous ne pourrions peut-être tout simplement pas le dépenser dans les deux mois que vous souhaitez. Alors, que pouvons-nous faire en partenariat pour déterminer comment atteindre leurs objectifs ? Soyez respectueux du propriétaire avec lequel nous travaillons et faites en sorte que tout soit réglé. Et c'est là qu'intervient la patience. Et, et c'est vraiment là que le partenariat devient si essentiel, pour pouvoir avoir ces conversations et avoir ce soutien.

Richard: Passons maintenant à un autre sujet, l'échelle et le coût, mais qui est, je pense, lié à certaines des choses dont vous parlez, Staci, mais ici, je veux revenir à Geert en termes d'échelle et de coût. Et l'un des défis. Et vous, j'aimerais que vous réfléchissiez à cela, à la fois en termes de coût des travaux qui seraient nécessaires dans le cadre du partenariat de fiducie de recyclage. Mais si vous pouviez également réfléchir un peu aux coûts imposés à un propriétaire ou à un locataire à faible revenu, lorsqu'il s'agit de ces mandats liés au changement climatique qui arrivent et de la façon dont le CLT, en particulier le CLT Bruxelles dans le pack Renault que Virginie a présenté, sur la façon dont vous envisagez d'absorber ces coûts pour les propriétaires à faible revenu et vulnérables.

Geert : Eh bien, à Bruxelles, c'est partout en Europe. Nous, nous, nous devons atteindre de nouvelles normes pour réduire les émissions de carbone. Comme vous le savez, le logement et l'environnement bâti sont parmi les plus gros pollueurs en termes de carbone. Et donc il y a un ensemble de règles qui vont devenir obligatoires. Les années à venir et 2030, est-ce qu'il y a une année importante ? Et puis petit à petit, tous les deux ans, les normes vont augmenter et elles vont devenir de plus en plus strictes. Nous pensons donc vraiment que ce sera le cas. Le problème majeur est que, comme l'a expliqué Jeanne, nous avons en Belgique beaucoup de propriétaires pauvres, des gens qui ont acheté une maison parce que nous n'avons pas beaucoup de logements sociaux ici. Et jusqu'à il y a 20 ou même 10 ans, c'était probablement la seule option si vous étiez une famille nombreuse avec beaucoup d'enfants, un faible revenu et que vous vouliez rester à Bruxelles, eh bien, vous pouviez, avec un prêt social, acheter une maison, mais vous ne trouviez rien, euh, en location Près du public près du marché privé, et cette dernière partie n'a pas changé. Il n'existe pas de nouvelles alternatives aujourd'hui. Alors que se passera-t-il si ces personnes qui ont acheté une maison comme seule solution sont obligées de faire des investissements pour lesquels elles n'ont pas d'argent, elles devront probablement vendre leur maison à un prix inférieur au prix du marché, car une maison qui n'atteint pas les normes ne se vendra pas à un prix élevé et elles devront quitter la ville. Je pense que c'est ce qui va vraiment se passer. C'est donc un problème majeur. Euh, c'est donc la première partie de votre question. Deuxièmement, combien cela nous coûte-t-il de rénover ces maisons ? Bien sûr, cela dépend. Mais bon, tout d'abord, comme je l'ai dit, ou comme vous pouvez le deviner, beaucoup de ces maisons sont de très mauvaise qualité. Ces personnes n'ont pas acheté des maisons de haute qualité. Ils ont acheté des maisons qui étaient déjà aux

normes. Alors là, il y a, il y a ça. Et puis nous visons aussi avec notre programme à mettre immédiatement les maisons aux normes pour l'avenir afin de ne pas viser des normes intermédiaires. Nous voulons le faire de manière à atteindre l'objectif final de la norme. Cela signifie donc que cela coûte assez cher. Selon la taille des maisons, nous pouvons estimer que cela se situe entre 50 000 et 100 000. Seulement ou principalement pour la rénovation énergétique, mais la plupart de ces maisons ont également d'autres problèmes de qualité et de sécurité qui doivent être résolus. Alors, et là c'est difficile de mettre un prix dessus, mais ça pourrait être le double par exemple, ce qui est vraiment, ce qui, ce qui en fait vraiment un programme cher clairement. mais bon toi, il faut le comparer à, à, à d'autres choses. Nous, un autre élément à Bruxelles, c'est que nous, nous comme, comme je l'ai dit, nous avons très peu de logements sociaux et il devient de plus en plus difficile de construire des logements sociaux supplémentaires. Bruxelles est déjà pleine, disons. Il ne reste plus beaucoup d'espaces ouverts où construire. Donc, cela pourrait être un moyen non seulement de, eh bien, c'est peut-être notre message clé qui est que, grâce à ce programme, nous aborderons différents problèmes et l'impact sera beaucoup plus important. Il ne s'agit pas seulement de politique climatique. Il s'agit également de politique du logement. Il s'agit aussi de politique urbaine. et c'est donc là que nous pensons que même si cela peut paraître coûteux, en fait, ce n'est pas le cas car cela répond à toutes ces questions en même temps. Alors bien sûr, ici en Belgique, comme dans beaucoup d'autres pays, nous devons faire face à des situations budgétaires difficiles. Il y aura donc vraiment une des questions principales : comment pouvons-nous convaincre les autorités qui pensent pour la plupart dans le cadre de leurs propres compétences ? Et c'est toujours plus difficile si vous voulez défendre une approche holistique parce que tout le monde dit, Oh, mais je suis, je suis seulement le ministère de l'Énergie qui dira que je suis, je suis, je suis seulement préoccupé par la quantité de CO2, le CO2 que nous allons gagner et, et le logement n'est pas mon affaire. Ce sera donc vraiment une question importante. Euh, nous aussi, l'un des avantages, c'est que l'Union européenne a fait du logement, tout d'abord, du climat, une priorité très importante et en fait depuis cette nouvelle commission, il y a aussi un commissaire au logement. Pour la première fois jusqu'à présent, l'Europe ne se préoccupait pas vraiment du logement, mais maintenant, il y a un commissaire au logement, qui est également rattaché au ministère de l'énergie, donc il y a, je crois, une réalité intéressante là-dedans. où nous pourrions être en mesure de convaincre que les deux sujets sont très étroitement liés. Et puis, enfin, je pense qu'il est également important de ne pas oublier que les personnes et les foyers dont nous parlons ici sont les situations les plus compliquées. C'est comme je l'ai dit, des gens qui n'ont pas d'autres choix que de rester, de vivre là où ils vivent et dans des maisons qui sont probablement parmi les plus difficiles à mettre aux normes. Je pense donc qu'il est important de garder cela à l'esprit également. et puis cela m'amène à l'ampleur de l'opération. Il y a bien sûr des centaines de milliers de logements à rénover à Bruxelles. Euh, dans le cadre du retour à la maison dans les années à venir, nous n'allons pas aider tous ces propriétaires. Mais ce que nous aimerions faire, c'est, euh, entre maintenant et 2030, lorsque ces nouvelles normes deviendront euh, le fait de ne pas avoir la possibilité de tester dans un, dans quelques autres situations des configurations pour que nous puissions le, le, les années à venir faire, disons, deux projets par an, aider deux propriétaires par an et être prêts. Puis en 2030. Nous pensons que cette approche pourrait être utilisée pour, disons, un millier de propriétaires. Bien sûr, ce n'est qu'une intuition.

Richard: Jeanne, j'espérais que vous pourriez apporter quelques réflexions sur cette question, en tenant compte du contexte unique de la France. Dans le contexte français, le gouvernement français a un rôle plus important ou les autorités gouvernementales ont un rôle plus important dans le partenariat. Comment cette question se pose-t-elle pour les principaux acteurs du partenariat de confiance en matière d'upcycling dans le contexte français ?

Jeanne : Je ne sais pas encore très bien comment tout cela s'articule. Mais ce qui est clair, c'est que dans nos deux projets pilotes français, ils s'attaquent à une situation très difficile, comme je le disais pour Bruxelles, ils s'attaquent également à Lille et à Rennes. Les projets pilotes s'attaquent également à une situation très difficile dans le cas de Lille, ils travaillent sur un quartier d'un peu moins de 100 maisons, mais de petites maisons vraiment insalubres où il n'est pas question de rénovation énergétique uniquement. Ce n'est pas, c'est, c'est, c'est difficile d'imaginer investir dans ces maisons pour les rénover uniquement, c'est sûr. Il y a une question de taille, de taille, mais qui est, qui est une question majeure pour eux, mais qui n'est pas, euh, fini, mais je ne sais pas, en termes de soutien financier pour le cas de Lille spécifiquement s'ils pourraient vraiment euh combien, sur combien ils peuvent compter, sur un soutien supplémentaire, disons, parce qu'ils, ils sont euh acteurs institutionnels. Mais par exemple, dans le cas de, de poule, où le pilote consiste vraiment à rénover, je soulève, le logement. Donc dans ce cas-là aussi, nous ne pouvons pas. Ce n'est pas un. Ce n'est pas unité par unité et ce n'est pas un toit et le phasage de la rénovation et le coût de cette rénovation sont totalement différents. Euh, dans leur cas, en fait, ils ont déjà l'expérience de la rénovation. J'écris sur le logement social où il y a un seul propriétaire de l'ensemble du bâtiment. Et donc ils ont, ils ont une connaissance de combien cela coûte et, et, et, et ont une connaissance de l'ensemble du processus. Euh, donc en partant de là, ils ont déjà mentionné comment ils pourraient potentiellement compter sur d'autres subventions que la région et le pays, parce que ce sont des programmes nationaux, qui pourraient probablement les soutenir en partie, mais à chaque fois, c'est la même question de savoir comment cet argent public peut être investi dans des maisons ou des propriétés privées. Euh, et je ne suis pas vraiment un expert en la matière, mais je vois que, oui, c'est une vraie question, mais nous apprendrons de tout cela, de cela, de la typologie de la ville, de chaque situation, qui est très diverse, mais qui est vraiment, vraiment difficile en termes de, bien sûr, de type de rénovation, nous ne le savons pas encore.

Geert : Non, je voulais juste ajouter quelque chose que je n'ai pas mentionné. Mais en effet, Jeanne et moi, nous parlons principalement d'argent public. Et jusqu'à présent, je pense que c'est vraiment très important, mais nous, nous sommes également intéressés par la façon dont d'autres formes de financement, ou de financement privé, pourraient compléter ces programmes, car nous avons vraiment besoin d'innovations là aussi. Donc, si les gens ont des idées, nous les accueillerons très, très favorablement. Peut-être qu'il y a des exemples qui peuvent être combinés avec, avec, avec notre approche. Je crois que si nous avons, je veux dire, sans argent public, je ne pense pas que ce soit possible, mais cet argent public pourrait aussi être utilisé comme levier pour que d'autres programmes soient complétés. Mais c'est aussi l'une des choses que nous voulons étudier dans ce cadre, dans cette collaboration de confiance en matière de recyclage.

Richard: Il nous reste donc environ huit minutes. Il nous reste un sujet de discussion. Je vais donc vous demander à chacun de passer une minute ou deux à réfléchir à ce sujet, mais il s'agit de construire une communauté. Et je commencerai par Geert dans la version webinaire du mois dernier. Il a parlé des barrières psychologiques auxquelles CLT Brussels est confrontée lorsqu'elle s'engage avec ces locataires existants. Et comme l'a dit Virginie, ils se sentent souvent dépossédés ou parce que le modèle CLT n'est pas bien connu ou reconnu. Parlez-nous un peu de ces barrières et de la façon dont CLT Brussels s'adresse à ces locataires et de la façon dont ils essaient de contourner ce type de barrières psychologiques.

Geert : D'accord, question intéressante. Ce ne sont pas des locataires, mais des propriétaires, la plupart des gens avec qui nous travaillons ici. Et ce qui est intéressant, c'est que dans nos nouveaux projets et là où nous construisons des maisons multifamiliales, nous n'avons

pratiquement aucune question sur la forme de tenure. En fait, tous nos propriétaires non seulement acceptent, mais beaucoup d'entre eux reconnaissent vraiment pourquoi nous procédons comme nous le faisons, vous savez, avec la propriété communautaire, etc. et voilà, c'est presque ça. Cela n'a jamais été un problème. Bien sûr, c'est très différent quand vous parlez à quelqu'un qui est déjà propriétaire. Mais je pense que Staci l'a très bien expliqué. Il s'agit d'établir la confiance, de prendre le temps. Et l'une des choses que nous aimerions faire est d'établir des liens. Ces propriétaires participent à ce nouveau programme avec les propriétaires existants qui vivent sur des terres communautaires. Et je pense que ce sera vraiment très important car cela permettra aux gens de comprendre beaucoup plus facilement comment cela fonctionne. Il faut aussi leur faire confiance, comprendre que nous ne cherchons pas à leur prendre leur maison. Non, nous voulons leur permettre de rester chez eux. Il sera donc très important, je pense, de mettre en relation ces nouveaux propriétaires avec les propriétaires actuels. C'est aussi l'une des raisons pour lesquelles nous voulons réfléchir à des moyens d'élargir la communauté et d'attirer ces nouveaux propriétaires dans notre communauté.

Staci : Et je voudrais juste faire écho à cela si je prends juste une minute. Je pense que nous avons beaucoup de chance d'avoir une personne à temps plein dont le rôle principal est de mobiliser les propriétaires, et cela permet vraiment de poursuivre la relation, par le biais de formations, d'événements que nous organisons, mais aussi de nous assurer qu'ils sont connectés aux ressources, en partie parce que nous connaissons leur situation et qu'elle évolue au fil du temps, mais parce que nous avons cette relation, nous recevons souvent le premier appel téléphonique s'il y a une question, si des ressources supplémentaires sont nécessaires. Nous reconnaissons donc que nous sommes dans une position unique et que nous avons quelqu'un qui est spécifique. Pour ce rôle, mais c'est essentiel et cela revient à la relation. Et donc si vous avez cette relation pendant le processus et que vous avez la capacité de poursuivre la relation, vous établissez ces liens, pas seulement entre les propriétaires, mais entre l'organisation et le propriétaire, entre le propriétaire et la communauté. Et les liens entre propriétaires, qui sont tous vraiment essentiels. Et je pense que c'est ainsi que l'on s'assure que les gens restent connectés autant qu'ils le souhaitent, et que l'on respecte également ceux qui ne veulent pas être connectés à nous, jusqu'à ce qu'ils soient prêts à vendre ou jusqu'à ce qu'ils aient besoin de notre soutien. Il s'agit donc toujours de trouver un équilibre entre comprendre ce que souhaite un individu ou une famille et être présent pour y répondre du mieux possible.

Richard: Merci, Staci. Jeanne, des réflexions finales ?

Jeanne : Ce n'est pas une réflexion, mais Staci, vous avez mentionné un temps plein pour le propriétaire, est-ce que cela signifie que nous avons mentionné la dernière fois que vous aviez neuf équivalents temps plein, je pense, quelque chose comme ça ? Oh, oui. Organisation. Oui, huit. Je pense que c'est huit. Et puis nous avons des postes contractuels.

Staci : Oui. D'accord.

Jeanne : Mais donc, sur ces huit ou neuf, vous en avez un à temps plein pour ce propriétaire. Contact pour tous nos propriétaires. Et nous avons environ 400 maisons, un peu plus de 400 en ce moment. Et nous reconnaissons qu'elle atteint son maximum.

Staci : Non, parce que c'est aussi de ça qu'il s'agit, de ça, de ces services, si on peut dire ça comme ça, qui sont offerts avec le projet CLT. Si on le compare au classique. Ou la façon dont on organise le logement social, par exemple, à Bruxelles, c'est vraiment quelque chose de

formidable dans le CLT, mais c'est aussi, c'est une question d'argent à la fin pour reconnaître ça et pour, pour défendre ça aussi comme partie de l'ensemble du projet.

Richard: Très bien. Nous en sommes à l'heure actuelle. Je tiens à remercier nos intervenants pour tout le travail formidable qu'ils ont accompli en participant et en préparant cette série de webinaires, cette discussion approfondie.