

HUISVESTING IN TIJDEN VAN SCHAARSTE

Naar een renovatie
van het woonbeleid

HUISVESTING IN TIJDEN VAN SCHAARSTE

Naar een renovatie
van het woonbeleid

Johan Albrecht
Rob Van Hoofstat

© 2011 by Roularta Books
Tel. 051/266 559
Fax 051/266 680
roulartabooks@roularta.be

ISBN 978 90 8679 395 2
NUR 740, 781

Illustratie cover: Leo Timmers
Opmaak: Stipontwerpt, Antwerpen
Druk: Pure Print, Oostkamp

Niets uit deze uitgave mag door elektronische of andere middelen, met inbegrip van automatische informatiesystemen, gereproduceerd en/of openbaar gemaakt worden zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever. Uitzonderd zijn korte fragmenten, die uitsluitend ten behoeve van recensies geciteerd mogen worden.

No part of this book may be reproduced in any form or by any electronic or mechanical means, including information storage or retrieval devices or systems, without prior written permission from the publisher, except that brief passages may be quoted for review.

Wettelijk depot: D/2011/5166/26

1 Inleiding	8
---------------	---

DEEL 1

DIAGNOSE	23
-----------------	-----------

2 Op zoek naar 24 000 bijkomende woningen per jaar	24
--	----

3 Hoe verklaren we het asymmetrische prijsverloop op de Belgische vastgoedmarkten?	56
--	----

4 Kunnen tweeverdieners nog een modale nieuwbouwwoning betalen?	103
---	-----

5 De huurmarkt als betaalbaar alternatief voor de lagere inkomens?	138
--	-----

6 Interventies op de huurmarkten: organisatie en werkingskosten	176
---	-----

DEEL 2

SAMENHANG WONINGMARKTEN EN BELEIDSOPTIES	197
---	------------

7 De samenhang van de woningmarkten	198
---------------------------------------	-----

8 Hoe blijft betaalbaar wonen ook budgettair betaalbaar?	228
--	-----

9 Conclusies en beleidsaanbevelingen	284
--	-----

HUISVESTING IN TIJDEN VAN SCHAARSTE

Naar een renovatie van het woonbeleid

DIAGNOSE

1. STRUCTURELE FACTOREN

- De toename van de prijzen voor woonhuizen en appartementen is consistent met structurele factoren. De stijging van de vraag naar woningen overtreft momenteel de toename van het aanbod. Deze relatieve aanbodkloof bedraagt 20 à 24 000 woningen per jaar.
- Externe immigratie is verantwoordelijk voor 2/3 de van de toename van de vraag. In de periode 2008-2011 stijgt het aantal Belgische huishoudens jaarlijks met 45 tot 50 000 eenheden.

2. ASYMMETRISCHE PRIJSDYNAMIEK ALS GEVOLG VAN STRUCTURELE FACTOREN

- Tussen 2005 en 2009 stegen de prijzen van de goedkoopste woningen in België met 51% terwijl de prijzen van de duurste woningen 'slechts' 23% duurder werden. Deze markante asymmetrische prijsdynamiek is vooral het resultaat van evoluties in de schaarstepremies.
- Bij een toename van de vraag worden de laagste koepbudgetten van de secundaire koopmarkten verdreven omwille van de beperkte elasticiteit van het aanbod van koopwoningen. Koopkrachtige nieuwkomers in ons land en ontgoochelde aspirant-nieuwbouwers voeden de toename van de vraag op de secundaire koopmarkten.
- Uit onze analyse blijkt dat de eigen inbreng voor het verwerven van een koopwoning vooral na 2005 systematisch belangrijker wordt. De eigen inbreng bedraagt momenteel € 55 tot € 70 000.

3. BETAALBAARHEID ONDER DRUK VOOR NIEUWBOUWERS EN HUURDERS

- Mits een eigen inbreng van € 50 000 zijn 966 000 werkende huishoudens in staat om een nieuwbouwproject te financieren. Om jaarlijks 50 000 of meer nieuwbouwwoningen te produceren, moeten deze huishoudens elk om de 20 jaar een nieuwbouwproject afronden.
- Zonder een eigen inbreng van € 50 000 kan slechts 18% van de tweeverdieners met twee kinderen – dit is de rijkste groep van de werkende Belgische huishoudens - een modale nieuwbouwwoning financieren. Dit is minder dan 6% van het totale aantal huishoudens. Als van deze groep huishoudens een jaarlijkse nieuwbouwproductie van bijvoorbeeld 47 500 woningen verwacht wordt, dan moet elk van deze huishoudens om de 6 jaar een nieuwbouwproject afleveren.
- Hogere nieuwbouwkosten en hogere prijzen op de koopmarkten door een toename van het aantal kopers sippelen door naar de huurmarkten.
- De betaalbaarheidsratio's – de verhouding van het beschikbare inkomen tegenover het benodigde inkomen – daalt voor leefloners van 1 in 2002 tot 0.8 à 0.85 in 2009.
- Voor werklozen in de private huur vinden we hogere maar zeker geen riant betaalbaarheidsratio's: tussen 0.94 en 1.05 in Vlaanderen en tussen 1.07 en 1.20 in Wallonië.

4. BUDGETTAIRE IMPLICATIES VAN MOGELIJKE BELEIDSOPLOSSINGEN

- Het bieden van een totaaloplossing voor de problematiek van de betaalbaarheid op de huurmarkten impliceert dat de overheid alle doelgroepshuishoudens buiten de sociale huur onmiddellijk zou kunnen helpen. Dit zijn ongeveer 272 000 huishoudens in 2012 zodat alleen een financiële ondersteuning met een mechanisme van huursubsidies een theoretische oplossing kan bieden.
- Als een totaaloplossing voor de 272 000 doelgroepshuishoudens niet mogelijk is, dient op een structurele manier gewerkt te worden aan een partiële oplossing.
- Uit onze analyse blijkt dat opteren voor sociale woningen – hier een combinatie van sociale huur- en sociale koopwoningen – veel duurder uitvalt dan het promoten van een combinatie van huursubsidies met een aanmoediging van private nieuwbouw van modale woningen. De tweede beleids optie heeft eenzelfde allocatieve impact aan slechts 22% van de kostprijs van de sociale bouw optie. Voor 10 000 woningen komt dit verschil neer op een gecumuleerde meerkost van € 41,5 mrd over de periode van 2012 tot 2045.
- Dit resultaat mag geen verrassing zijn. Door de productie van sociale huurwoningen biedt de overheid een nieuwbouwwoning aan een doelgroep die vooral een goedkope bestaande woning wil huren maar de prijzen op private huurmarkt niet kan betalen. Hierdoor ontstaat een aanzienlijk exploitatiedeficit voor de SHM.

BELEIDSAANBEVELINGEN

1. **angezien de woonproblematiek vooral een inkomensproblematiek is, is het model van de passieve welvaartsstaat aan herziening toe**
2. **het ruimtelijk beleid moet ruimte voorzien voor bijkomende woningen ten belope van het equivalent van de jaarlijkse aangroei van het aantal huishoudens**
3. **de productie van modale private nieuwbouwwoningen moet selectief gestimuleerd worden**
4. **een totaaloplossing op lange termijn voor de betaalbaarheid van de huur vereist het gebruik van huursubsidies en een ondersteuning van de toename van het private woningpark**
5. **ga voor een budgettaire besparing van 78% en opteer NIET voor sociale woningbouw**
6. **maak de sociale huur veel selectiever en ban het scheefwonen**
7. **de productie van sociale koopwoningen moet stopgezet worden**
8. **meer huurbegeleiding via SVK waar nodig**
9. **de woonproblematiek moet aangepakt worden per woonbekken**
10. **energieregulering vraagt meer dan een becijfering van de individuele terugverdieneffecten**
11. **nieuwe maatregelen moeten eerst onderworpen worden aan een grondige impacttoets**
12. **werk met woonscenario's op lange termijn, kies voor woonplanning op korte termijn**

01

INLEIDING



Woningen bieden veel meer dan levenskwaliteit. Vastgoed speelt ook een zeer belangrijke rol in de vermogensopbouw en de pensioenplannen van vele gezinnen in ons land. En goede woonmarkten verhogen de carrièremogelijkheden van ieder van ons. De woonmarkten functioneren echter niet perfect en overheden interveniëren vooral om alternatieven te ontwikkelen voor sociale groepen voor wie de vrije marktwerking faalt.

België is een rijk land met 74% eigenaars-bewoners. Toch kraakt ons model van huisvesting door de sterke toename van het aantal huishoudens en de bijkomende kost van nieuwe regulering. De woonmarkten zijn in de ban van schaarste ...

1.1 HET BELANG VAN WONEN EN HUISVESTING

Woningen bieden veel meer dan levenskwaliteit.

Investeren in huisvesting heeft een belangrijke intergenerationele dimensie.

Goede woonmarkten verhogen de carrièremogelijkheden van ieder van ons.

Iedereen wil graag ‘goed wonen’. Onze levenskwaliteit is nauw verweven met de kwaliteit en de beschikbaarheid van huisvestingsmogelijkheden. Maar woningen bieden veel meer dan levenskwaliteit. Vastgoed speelt ook een zeer belangrijke rol in de vermogensopbouw en de pensioenplannen van vele gezinnen in ons land. Daarnaast verbinden woningen ons ook met de vorige en de toekomstige generaties. De huidige generatie erft de bouwspanningen en de urbanisatie van de vorige generaties en levert zelf inspanningen die hopelijk door de toekomstige generaties geapprecieerd zullen worden. Investeren in huisvesting heeft dus een belangrijke intergenerationele dimensie. Zoals bekend is de bouwsector een belangrijke economische sector die behoorlijk resistent is tegen conjuncturele stormen. Het economische belang van bouwen en huisvesting overstijgt natuurlijk de bouwsector. Goed werkende woonmarkten ondersteunen immers de algemene economische dynamiek en zijn belangrijk voor elke werknemer. De arbeidsmobiliteit is immers afhankelijk van het aanbod van goede huurwoningen en van de belastingen op vastgoedtransacties. Hoe duurder en omslachtiger het verhuizen, kopen en verkopen, hoe lager de arbeidsmobiliteit van werknemers en hoe langer de files. Goede woonmarkten verhogen de carrièremogelijkheden van ieder van ons. Uit alle internationale vergelijkingen blijkt dat de transactiekosten of belastingen op het kopen en verkopen van woningen nergens zo hoog zijn als in België. Bij een vastgoedtransactie betaalt de koper in ons land 15% van de vastgoedwaarde aan transactiekosten. In Denemarken bedragen deze transactiekosten slechts 1% en in het Verenigd Koninkrijk ongeveer 2% van de vastgoedwaarde¹. Geen wonder dat Denemarken de meest dynamische arbeids- en vastgoedmarkten van Europa heeft.

Wonen is zo belangrijk dat het ‘recht op wonen’ intussen geïstitutionaliseerd is. Hoe dit recht gegarandeerd kan worden, is niet altijd even duidelijk. Toegang tot huisvesting impliceert toegang tot de baten van een investeringsgoed en deze toegang heeft altijd een aanzienlijke prijs. Hoewel de marktprijzen van diverse vormen van huisvesting een zeer correcte weergave kunnen zijn van de lokale schaarsteverhoudingen², toch kan elke prijs bepaalde sociale groepen de toegang tot de markt ontzeggen. Marktprijzen kun-

¹ OECD (2011). Economy: Well functioning housing markets are key for stability and growth (www.oecd.org)

² Een correcte prijs is een juiste weerspiegeling van de aanbod- en vraagcondities op een markt die gekenmerkt worden door vrije toegang zonder dominante machtsposities voor bepaalde spelers.

nen dus conflicteren met het ‘recht op wonen’. Dit brengt ons bij de klassieke afweging tussen efficiëntie en rechtvaardigheid. Vanuit algemeen economisch perspectief kunnen we voor homogene goederen stellen dat het prijsmechanisme maximale economische efficiëntie genereert door de aanbieders met de laagste productiekosten te koppelen aan de vragers met de grootste bereidheid tot betalen. In de woningmarkten worden echter geen homogene goederen verhandeld. Meer zelfs, elke woning heeft een unieke prijs. Woonmarkten kennen dus geen uniforme marktprijzen. In de woonmarkten worden vragers met de grootste bereidheid en capaciteit tot betalen gekoppeld aan de betere woningen met de hoogste productiekosten, terwijl de vragers met een lagere koopkracht zich noodgedwongen dienen te richten naar woningen met lagere productie- of opportuniteitskosten.

Dit mechanisme mag dan wel op een efficiënte manier woningen verdelen over de verschillende vragers, een maatschappij streeft niet alleen naar economische efficiëntie. Om sociale redenen zullen overheden direct of indirect interveniëren om alternatieven te ontwikkelen voor sociale groepen van wie de vraag naar huisvesting niet kan worden voorzien door de vrije marktwerking.

Als overheden interveniëren, is het belangrijk dat dit op een doelmatige en kostenefficiënte manier gebeurt. In dit boek willen we de impact, de doelmatigheid en de kost van enkele belangrijke overheidsinterventies op een transparante wijze vergelijken. Om een bijdrage te kunnen leveren tot het maatschappelijke debat over de algemene woonproblematiek, vertrekken we van een ruime diagnose. Na onze analyse van de belangrijkste drijvende factoren achter de recente woondynamiek, bespreken en vergelijken we verschillende beleidsopties vanuit een economisch perspectief. We leveren ook een kwantitatieve analyse om de transparantie van ons werk te verhogen.

Aan het einde van dit inleidende hoofdstuk presenteren we onze aanpak in meer detail. Eerst lichten we enkele andere elementen kort toe. Vooreerst is er de al vermelde woonproblematiek voor de lagere inkomens. Daarnaast zijn er nog andere pijnpunten waar te nemen in het vastgoedlandschap. In dit boek ligt de nadruk bijna exclusief op de Belgische context. In deze inleiding staan we ook even stil bij de verschillen tussen de Belgische wooncontext en de situatie in enkele referentielanden. Hoewel een Belgische baksteen of dakpan niet zoveel verschilt van een baksteen uit Nederland of een dakpan uit Duitsland, toch zijn de woonmarkten in onze buurlanden moeilijk te vergelijken met de Belgische context. Tenslotte willen we in deze inleiding kort het financiële belang van

Om sociale redenen zullen overheden direct of indirect interveniëren om alternatieven te ontwikkelen voor sociale groepen van wie de vraag naar huisvesting niet kan worden voorzien door de vrije marktwerking.

Als overheden interveniëren, is het belangrijk dat dit op een doelmatige en kostenefficiënte manier gebeurt.

vastgoed voor de Belgische gezinnen toelichten. Het financiële belang van vastgoed in het nationale patrimonium is zo groot dat iedereen gebaat is bij een efficiënt beleid inzake vastgoedproductie, wonen, kopen, huren, verhuizen, erven en het betalen van belastingen op vastgoed.

1.2 DIVERSITEIT IN DE WOONPROBLEMATIEK

Het (roekeloos) promoten van vastgoedinvesteringen op termijn kan leiden tot nefaste economische gevolgen.

Wonen genereert directe baten in de vorm van wooncomfort. Een goed woonbeleid verhoogt de maatschappelijke welvaart terwijl een ondoordacht woonbeleid net een grote economische kost kan veroorzaken of bestaande problemen zal verergeren. Ook beseffen we vandaag dat het (roekeloos) promoten van vastgoedinvesteringen op termijn zelfs kan leiden tot nefaste economische gevolgen. Na het uitbarsten van de financiële en economische crisis vanaf 2008 weten we dat slecht georganiseerde en gereguleerde woonmarkten kunnen leiden tot speculatieve bubbels met alle risico's van dien. Het verkopen van niet-transparante woonkredieten aan sociale groepen die niet in staat zijn om dergelijke leningen af te lossen, bleek achteraf een belangrijke dominosteen in de Amerikaanse *subprime* crisis. Ook de recente bouwwoede in Ierland of Spanje illustreert dat vastgoedinvesteringen op korte termijn economische groei en werkgelegenheid creëren maar dat verkeerd ingeschatte risico's zich op een zeer pijnlijke wijze kunnen manifesteren en achteraf altijd door iemand – veelal de belastingbetaler – gedekt moeten worden. Toch weten we al zeer lang dat een verkeerd bouwbeleid catastrofale gevolgen kan hebben. Ook de grote depressie na de crash van 1929 had een speculatieve vastgoedcomponent. Blijkbaar blijft de geschiedenis zich herhalen...

De Belgische vastgoedmarkten zijn gelukkig gespaard gebleven van Amerikaanse, Ierse of Spaanse fenomenen.

De Belgische vastgoedmarkten zijn gelukkig gespaard gebleven van Amerikaanse, Ierse of Spaanse fenomenen. Dit betekent natuurlijk niet dat bij ons de woonmarkten perfect functioneren. In rijke landen zoals België kunnen we immers een grote 'woonongelijkheid' vaststellen. Zo is de meerderheid van de Belgen immers de trotse eigenaar van een gezinswoning die met alle zorg onderhouden wordt. Vele gezinnen bezitten naast de gezinswoning ook nog een tweede verblijf in België of in het buitenland. Voor de lagere inkomenssegmenten is het beeld echter minder rooskleurig. Voor vele gezinnen leggen de private huurprijzen een (te) groot beslag op het beschikbare inkomen en intussen blijven de wachtlijsten voor sociale huurwoningen zeer lang.

Eigenaars worden jaar na jaar virtueel rijker zonder hard labeur.

Vele gezinnen bewonen momenteel woningen met een marktprijs die ze zelf niet meer zouden kunnen financieren indien ze nu zouden moeten toetreden tot de markt.

Inzake woonbeleid is een internationale aanpak minder evident. De woonmarkten zijn in elk land immers vrij specifiek georganiseerd.

Onze focus ligt op de Belgische woonmarkten die niet uitblinken in transparantie.

En dan is er nog de prijsevolutie op de markten voor bestaande en nieuwbouwwoningen. Eigenaars worden jaar na jaar virtueel rijker zonder hard labeur. Vele gezinnen bewonen momenteel woningen met een marktprijs die ze zelf niet meer zouden kunnen financieren indien ze nu zouden moeten toetreden tot de markt. En als nieuwbouw elk jaar duurder wordt door de stijging van de grondprijzen en reguleringskosten, dreigt het aantal huishoudens dat nog een nieuwbouwproject aankan op termijn sterk terug te vallen. Er zijn dus diverse redenen om ons af te vragen hoe duurzaam de recente prijsbewegingen wel zijn...

1.3 DIVERSITEIT IN DE ORGANISATIE VAN HET WONEN

Het Itinera Institute heeft de traditie om nationale analyses te presenteren in een ruimer perspectief. Deze aanpak laat toe relevante lessen te trekken uit ervaringen in het buitenland. Inzake woonbeleid is een internationale aanpak minder evident. De woonmarkten zijn in elk land immers vrij specifiek georganiseerd. Bepaalde parameters zijn steeds vergelijkbaar – bijvoorbeeld de hoogte van de transactiekosten, de fiscale behandeling van hypothecaire kredieten, het aandeel van sociale huurwoningen in het totale woningpark enzovoort – maar de beleidsinterventies zijn natuurlijk altijd geënt op een zeer lokale context die in beperkte mate transparant is voor buitenstaanders. Zo stellen bijvoorbeeld bepaalde auteurs dat de Nederlandse woningmarkt in essentie geen markt is maar een ‘bestuurlijk verdelingsmechanisme’ en dat dit mechanisme bewust zeer complex is gemaakt met een Gordiaanse knoop van regelingen, wetten, publieke geldstromen, corporaties, huurders, toezichhouders enzovoort³. Als Nederlandse auteurs al moeite hebben om de eigen markten te doorgronden, lijkt het ons minder opportuun om veel tijd te investeren in manke internationale vergelijkingen. Onze focus ligt dan ook op de Belgische woonmarkten die op zich al niet uitblinken in transparantie. Bovendien is er niet één Belgische woonmarkt maar is ons land opgedeeld in regionale markten met overheden die sterk verschillende accenten leggen. Zo wil Vlaanderen in de toekomst 43 000 extra sociale huurwoningen bouwen terwijl het aantal sociale huurwoningen in Wallonië daalt. Ook blijkt dat het debat over wonen in Vlaanderen amper een referentie bevat naar de Waalse of Brusselse context en omgekeerd.

³ Tweede Kamer der Staten-Generaal (2006). De woningmarkt uit het slop. Advies van de Raad van Economisch Adviseurs (REA) over goede intenties en de harde wetten van de woningmarkt (Den Haag, 28 maart 2006)

Ons land is internationaal koploper met 74% eigenaars-bewoners.

Het streven naar de eigen gezinswoning wordt veelal ondersteund door fiscale stimuli of door directe subsidies.

Een huishouden kan als eigenaar de eigen woning betrekken of kan een woning huren op de private of sociale huurmarkten. Wanneer toch de vraag gesteld zou worden hoe uniek de Belgische woonmarkten zijn in een rudimentaire internationale vergelijking, dan valt in ons land vooral het hoge aandeel van de eigenaars-bewoners op. Tabel 1.1 toont dat ons land koploper is met 74% eigenaars-bewoners. In Duitsland bedraagt dit percentage slechts 41%. Dergelijke vergelijkingen zijn steeds voor discussie vatbaar omwille van de verschillende classificatiemogelijkheden voor hybride marktbenaderingen (bijvoorbeeld sociale verhuurkantoren die werken met huursubsidies).

Het eigenaarschap wordt vanuit maatschappelijk oogpunt meestal beschouwd als een positief streefdoel. Zowat alle Westerse landen hebben dan ook een lange traditie in het stimuleren van het private eigenaarschap. Het streven naar de eigen gezinswoning wordt veelal ondersteund door fiscale stimuli of door directe subsidies. Deze fiscale stimuli zijn meestal gekoppeld aan het gebruik van vreemd vermogen – hypothecaire leningen – ter financiering van de vastgoedverwerving. Een deel van de jaarlijkse renten-/of kapitaalaflossingen kan in mindering gebracht worden van het fiscaal belastbare inkomen in de meeste landen.

TABEL 1.1 – VERDELING VAN HUISHOUDENS NAAR JURIDISCHE WOONVORM IN 2006 (IN %)

Land	Eigenaar-bewoner	Sociale huur	Private huur	Overige
België	74	7	16	3
Nederland	53	35	12	0
Duitsland	41	6	49	5
Frankrijk	56	17	21	6
Denemarken	53	19	18	9
Zweden	55	21	24	0
Verenigd Koninkrijk	70	20	10	0
Verenigde Staten	68	3	30	0

BRON: EUROPEAN SOCIAL HOUSING OBSERVATORY, CECODHAS EN NBHBP

In België wonen drie gezinnen op vier in de eigen woning terwijl 16% van de gezinnen privaat huurt.

In België wonen drie gezinnen op vier in de eigen woning terwijl 16% van de gezinnen privaat huurt. Ongeveer 90% van de Belgische gezinnen kan dus terecht op de private markten. Dit is een relatief hoog percentage. In landen zoals Nederland is de huurmarkt vooral een publieke of sociale huurmarkt met prijsregulering door de overheid. Daarnaast zijn er landen met een relatief beperkte sociale huurmarkt zoals de Verenigde Staten, Duitsland en België. De private huurmarkt is dan weer zeer belangrijk in Duitsland, de Verenigde Staten en Zweden.

De optelsom van de categorieën eigenaar-bewoner en private huur suggereert dat de vrije marktwerking in de meeste landen 70 tot 80% van de gezinnen toegang geeft tot huisvesting. Dit betekent natuurlijk niet dat de overheid alleen intervenueert voor 20 tot 30% van de huishoudens. De aanzienlijke fiscale ondersteuning voor de verwerving van de eigen gezinswoning is immers ook een overheidsinterventie.

Elk huishouden moet ergens wonen en wie geen eigenaar kan worden, is aangewezen op de huurmarkten. Maatregelen die het eigenaarschap promoten, verlichten de vraagdruk op de huurmarkten.

Tabel 1.1 toont ook dat de drie submarkten – eigenaar-bewoner, sociale huur en private huur – communicerende vaten zijn. Elk huishouden moet ergens wonen en wie geen eigenaar kan worden, is aangewezen op de huurmarkten. Maatregelen die het eigenaarschap promoten, verlichten de vraagdruk op de huurmarkten. Elke impuls naar een subsector kan zo een impact hebben op de andere subsectoren met telkens winnaar en verliezers. Deze impact kan bovendien verschillend uitdraaien op korte en lange termijn. Als meer middeninkomens eigenaar kunnen worden, daalt de vraag naar huurwoningen maar kan op lange termijn ook het aanbod van huurwoningen inkrimpen omdat de vraag naar koopwoningen stijgt. Hierdoor kan dus meer krapte ontstaan op de huurmarkten. Het promoten van het eigenaarschap kan dus nadelige gevolgen hebben voor wie huurder blijft.

Regulering van de huurprijs kan krapte creëren voor wie altijd huurder moet blijven.

Maatregelen die het minder aantrekkelijk maken om private huurwoningen aan te bieden zoals een directe regulering van de huurprijs, kunnen leiden tot het verkopen van huurwoningen door eigenaars die een daling van hun investeringsrendement niet aanvaarden. Hierdoor kan het aanbod van beschikbare huurwoningen dalen terwijl het aanbod van beschikbare koopwoningen toeneemt. Regulering van de huurprijs kan dus baten genereren voor wie eigenaar van een verkochte huurwoning kan worden en krapte creëren voor wie altijd huurder moet blijven.

Is er een land met de perfecte mix van eigenaars, private huurders en sociale huurders? Het antwoord op deze vraag hangt af van de gehanteerde criteria en van de structurele kenmerken van het land in kwestie. Een land met een dalende bevolking zoals Duitsland kan niet zomaar vergeleken worden met landen met een sterke bevolkingstoename. De kostprijs voor de overheid van het ruime pakket woonmaatregelen kan een belangrijk criterium zijn. De liquiditeit en flexibiliteit van de woonmarkten zijn even belangrijke criteria. Het beleid rond huisvesting is bovendien nauw verweven met het stedenbeleid. Als steden een belangrijke rol gaan spelen in de kenniseconomie van morgen, dient gewaakt te worden over het woonklimaat in deze steden.

1.4 HUISVESTING EN ONROEREND VERMOGEN

Het bezit van een woning kan ook deel uitmaken van een pensioenstrategie. Gepensioneerden zonder eigen woning lopen in ons land een groot armoederisico.

Als de prijzen op de koopmarkten stijgen, nemen we bij conventie aan dat het totale onroerende vermogen van alle eigenaars toeneemt. Bij deze aanpak kunnen vragen gesteld worden.

Vele gezinnen wensen eigenaar te worden omdat investeren in de eigen woning traditioneel als een veilige en rendabele belegging wordt gepercipieerd. Het bezit van een woning kan ook deel uitmaken van een pensioenstrategie. Gepensioneerden zonder eigen woning lopen in ons land een groot armoederisico. Belangrijk hierbij is dat dit armoederisico het rechtstreekse gevolg is van de zeer lage Belgische pensioenen voor werknemers, hoewel deze hoge pensioenbijdragen betalen. Dit probleem zou zich minder scherp stellen mocht het pensioen georganiseerd worden als een verzekeringsmechanisme zoals oorspronkelijk bedoeld.

Als de prijzen op de koopmarkten stijgen, nemen we bij conventie aan dat het totale onroerende vermogen van alle eigenaars toeneemt. Bij deze aanpak kunnen vragen gesteld worden omdat het jaarlijkse aantal vastgoedtransacties op de secundaire markten relatief klein is in vergelijking tot het totale woningpark (2 à 3%). Bij stijgende prijzen voor de transacties op de koopmarkten – jaarlijks zijn er ongeveer 115 000 vastgoedverkoop in ons land – heeft de markt immers geen prijswaardering aan de niet-verhandelde woningen (97% van het park). Bovendien is elke woning uniek...

België is een rijk land. Het totale vermogen van de Belgen is momenteel een veelvoud van het Nationale Inkomen of BBP (Bruto Binnenlandse Product) zodat de financiering van vastgoedinvesteringen vandaag in principe veel vlotter verloopt dan pakweg een halve eeuw geleden. Tabel 1.2 leert dat onroerende vermogen of vastgoed de belangrijkste component is geworden van onze nationale rijkdom.

TABEL 1.2 – TOTAAL VERMOGEN EN JAARLIJKS BESTEEDBAAR INKOMEN VAN DE BELGEN IN 2009

BBP of Nationaal Inkomen	€ 327 mrd
Reëel beschikbaar inkomen	€ 268 mrd
Financieel of roerend vermogen	€ 700 mrd
Financieel vermogen / Reëel beschikbaar inkomen	2.61
Onroerend vermogen	€ 1000 mrd
Onroerend vermogen / Reëel beschikbaar inkomen	3.73
Totaal vermogen	€ 1700 mrd
Totaal vermogen / Reëel beschikbaar inkomen	6.34

BRON: NATIONALE BANK VAN BELGIË (2010), WWW.NBB.BE

Het totale vermogen van de Belgen is meer dan 6 keer omvangrijker dan het reële beschikbare inkomen.

Uit Tabel 1.2 blijkt dat het onroerende vermogen in 2009 wordt gewaardeerd op ongeveer € 1 000 mrd en dus € 300 mrd hoger uitvalt dan het roerende vermogen. Het totale vermogen van de Belgen is meer dan 6 keer omvangrijker dan het reële beschikbare inkomen. Zowel het roerende als het onroerende vermogen zijn zeer ongelijk verdeeld over de gezinnen – het actuele vermogen van een gezin is deels het resultaat van vermogensoverdrachten van vorige generaties – zodat de toegang tot vreemd vermogen essentieel blijft voor heel wat gezinnen met een beperkt of geen startvermogen. Om voor deze groep gezinnen de kans op eigenaarschap te verhogen of om het nastreven van eigenaarschap te promoten, blijven heel wat landen aanzienlijke fiscale voordelen toekennen aan wie investeert in vastgoed (als koper en als bouwer).

1.5 STRUCTUUR VAN DIT BOEK

We zijn van mening dat huur-, koop- en bouwmarkten zo verweven zijn dat beleidsmakers deze verwevenheid centraal dienen te stellen.

De belangrijkste doelstelling van dit boek is het evalueren van diverse beleidsopties die inspelen op de structurele problemen en evoluties op de diverse markten van huisvesting. Hoe kunnen we betaalbaarheid van huisvestingsmarkten verbeteren op een budgettaire verantwoorde manier? Een centraal idee hierbij betreft de koppeling van de verschillende huisvestingsmarkten. We zijn van mening dat huur-, koop- en bouwmarkten zo verweven zijn dat beleidsmakers deze verwevenheid centraal dienen te stellen. Zo zijn de problemen in de private huurmarkt gekoppeld aan evoluties op koop- en bouwmarkten. Wie deze koppeling negeert, zou kunnen opperen dat de problemen op de private huurmarkt efficiënt en effectief aan te pakken zijn met alleen huursubsidies of het beperkt verhogen van de capaciteit in de sociale huur.

Het aantal huishoudens in ons land stijgt jaarlijks met ongeveer 50 000 eenheden terwijl de jaarlijkse nieuwbouwactiviteit na 2005 is afgenomen van 60 000 nieuwe woningen tot 45 000 nieuwbouwwoningen in 2010.

De nieuwbouwmarkten staan onder druk en vooral de bijkomende kost van nieuwe regulering – o.a. inzake energieprestaties van nieuwbouwwoningen speelt hier een rol.

De intensiteit van deze koppeling tussen de verschillende markten en het belang hiervan voor beleidsmakers blijven vaag zonder een diagnose. De eerste hoofdstukken van dit boek brengen een diagnose van de structurele evoluties op onze huisvestingsmarkten. In het volgende hoofdstuk vertrekken we van recente prijsevoluties en gaan op zoek naar structurele verklaringen. We bekijken de recente evoluties in de bijkomende vraag naar woningen – o.a. als gevolg van de toename van de externe migratie – en in het bijkomende aanbod van woningen via nieuwbouw. Onze analyse laat toe te concluderen dat het aantal huishoudens in ons land jaarlijks stijgt met ongeveer 50 000 eenheden terwijl de jaarlijkse nieuwbouwactiviteit na 2005 is afgenomen van 60 000 nieuwe woningen tot 45 000 nieuwbouwwoningen in 2010. Deze evoluties leiden tot meer druk op de koop- en huurmarkten. In het derde hoofdstuk gaan we na in welke mate de recente prijsdynamiek aansluit bij onze structurele analyse in Hoofdstuk 2. Centraal hierbij staat de observatie dat de prijzen op de koopmarkten een asymmetrisch verloop kennen in ons land, d.w.z. de prijzen voor de goedkopere woningen zijn veel sterker gestegen dan de prijzen van de duurdere woningen. Dit asymmetrisch prijsverloop is niet te verklaren op basis van veranderingen in de interestvoeten van hypothecaire kredieten of in de evolutie van de eigen inbreng bij de aankoop van vastgoed. We tonen op basis van een simulatie aan dat de toename van het aantal kopers net een belangrijke rol speelt in de ontwikkeling van dit typerende prijsverloop. Deze conclusie versterkt de relevantie van onze basisobservatie dat schaarste – en de toename van deze schaarste door een groei van de vraag naar woningen – in de huidige Belgische context van doorslaggevend belang zijn voor de marktwerking.

In een tweede diagnoselukkig onderzoeken we de betaalbaarheid van belangrijke huisvestingsmarkten. In Hoofdstuk 4 stellen we de vraag in welke mate huishoudens met één of twee arbeidsinkomens nog in staat zijn een nieuwbouwproject te financieren. Dit is een belangrijke vraag omdat net het economisch actieve deel van de bevolking zou moeten zorgen voor een toename van het aanbod via nieuwbouwprojecten. Onze analyse laat toe te concluderen dat de nieuwbouwmarkten onder druk staan en dat vooral de bijkomende kost van nieuwe regulering – o.a. inzake energieprestaties van nieuwbouwwoningen – hier een rol speelt. In Hoofdstuk 5 presenteren we een gelijkaardige analyse voor de huurmarkten. Hoe betaalbaar is een huurwoning voor huishoudens die leven van een leefloon, een werkloosheidsvergoeding of van arbeidsinkomens? Het mag niet verbazen dat de betaalbaarheid van het huren het spiegelbeeld is van de krappe inkomens waarvan duizenden huishoudens in ons land leven. Omwille van de

Zonder een voldoende toename van de woningvoorraad, stijgen de schaarstepremies op alle markten en worden vooral de lagere inkomens geconfronteerd met een verslechtering van de betaalbaarheid van koop- en huurwoningen.

Zonder bijkomende woningen hebben maatregelen zoals het aanbieden van huursubsidies niet het vermogen een 'totaaloplossing' te bieden.

diversiteit op de huurmarkten besteden we in Hoofdstuk 6 aandacht aan de organisatie van de verschillende huurmarkten en hun werkingskosten. Door de grote verschillen in de takenpakketten per huursector is de variatie van deze werkingskosten zeer groot. De andere kosten gekoppeld aan de verschillende huuropties zoals de investerings- en exploitatiekosten komen aan bod in Hoofdstuk 8 waar we de financiële implicaties van verschillende beleidsopties doorrekenen. Tussen de diagnosehoofdstukken en het hoofdstuk met de economische analyse van de beleidsopties bespreken we in Hoofdstuk 7 de koppeling van de verschillende huisvestingsmarkten vanuit diverse invalshoeken. In dit hoofdstuk stellen we ook de vraag of kopen of bouwen al dan niet financieel interessanter is dan huren.

Een centrale conclusie van onze diagnose betreft de behoefte aan bijkomende woningen om de jaarlijkse toename van de vraag te kunnen volgen. Zonder een voldoende toename van de woningvoorraad, stijgen de schaarstepremies op alle markten en worden vooral de lagere inkomens geconfronteerd met een verslechtering van de betaalbaarheid van koop- en huurwoningen. Vanuit dit perspectief onderzoeken we in Hoofdstuk 8 de budgettaire impact van de belangrijkste overheidsinterventies ter verbetering van de betaalbaarheid van het wonen. Aangezien de huur-, koop- en nieuwbouwmarkten gekoppeld zijn, is het niet optimaal om het overheidsbeleid te concentreren op één partiële interventie, bijvoorbeeld het bijkomende aanbod van sociale huurwoningen of het aanbieden van huursubsidies voor bepaalde groepen van huishoudens in de private huur. Als het aantal huishoudens elk jaar toeneemt met ongeveer 1% - wat momenteel het geval is - stijgt het aantal huurders dat kampt met betaalbaarheidsproblemen. De doelgroep huurders die recht heeft op een vorm van overheidssteuning, neemt dus elk jaar toe. Zonder bijkomende woningen - gebouwd door de private sector of door de publieke sector - hebben maatregelen zoals het aanbieden van huursubsidies niet het vermogen een 'totaaloplossing' te bieden. We vergelijken in Hoofdstuk 8 dan ook beleidsopties zoals de bijkomende productie van sociale huurwoningen aangevuld met huursubsidies voor huishoudens die niet terecht kunnen in de sociale huur met mechanismen van huursubsidies aangevuld met extra fiscale stimulansen om de nieuwbouwproductie van modale referentiewoningen te verhogen. Uit onze analyse blijkt dat de kostprijs voor de overheid - op basis van investerings- en exploitatiekosten - zeer sterk verschilt voor beleidsinterventies met eenzelfde allocatief effect. Deze analyse laat toe om duidelijke conclusies te formuleren voor de oriëntatie van het toekomstige wonen en huisvestingsbeleid. In het laatste hoofdstuk formuleren we een algemene conclusie met beleidsaanbevelingen.



DEEL 1

DIAGNOSE

02

OP ZOEK NAAR 24 000
BIJKOMENDE WONINGEN
PER JAAR



Tussen 2005 en vandaag zijn de prijzen voor woonhuizen en appartementen gestegen met één derde. Centraal staat de vraag of deze prijstoenname consistent is met structurele factoren zoals de toename van de vraag naar woningen tegenover de toename van het aanbod van woningen. Onze analyse laat toe te concluderen dat de toename van het aanbod kleiner is dan de toename van de vraag naar woningen. In de periode 2008-2010 stijgt het aantal Belgische huishoudens met jaarlijks 45 tot 50 000 eenheden. Na 2005 krimpt de nieuwbouwproductie aanzienlijk ondanks de hoge vastgoedprijzen: dit is een onverwachte marktevolutie. De vergelijking van de toename van de vraag tegenover de toename van het aanbod leert dat in ons land jaarlijks ongeveer 20 tot 24 000 woningen te weinig gebouwd worden om het totale aanbod perfect mee te laten evolueren met de totale vraag. Hierdoor ontstaat een opwaartse prijsdruk die vooral tot uiting komt in de steden die het merendeel van de migratie absorberen.

2.1 INLEIDING

Sinds 2005 stegen de prijzen van woonhuizen en appartementen met ongeveer één derde.

De bereidheid tot het betalen van alsmar hogere prijzen is verrassend omdat een diepe crisis allesbehalve bevorderlijk lijkt voor het koopstement.

Sinds 2005 stegen de prijzen van woonhuizen en appartementen met ongeveer één derde. In de eerste helft van 2010 stegen de Belgische vastgoedprijzen met gemiddeld 3.5%, alsof er geen crisis is geweest. Tabel 2.1 leert dat deze toename zich manifesteert in de drie gewesten van ons land. Toch steeg het besteedbare gezinsinkomen amper in dezelfde periode. De bereidheid tot het betalen van alsmar hogere prijzen is verrassend omdat een diepe crisis allesbehalve bevorderlijk lijkt voor het koopstement. Ons land koppelt een problematisch hoge werkloosheid aan een precare budgettaire situatie. Met de aanzienlijke vergrijzingskost voor de deur lijken nieuwe belastingen in de nabije toekomst zeer waarschijnlijk. Deze zullen vooral betaald moeten worden door de midden en hogere inkomens en net deze groepen zijn zeer actief op de vastgoedmarkten.

TABEL 2.1 - GEMIDDELTE PRIJS VAN DE VERKOPEN VAN GEWONE WOONHUIZEN EN APPARTEMENTEN

	1992	2000	2005	2009	2010 (K2)	2010/2005
Vlaanderen						
Gewone woonhuizen	55769	84772	139638	183920	189188	1,35
Appartementen	65796	92979	144080	183147	188220	1,30
Brussel						
Gewone woonhuizen	85951	113394	246203	311525	334445	1,35
Appartementen	74519	89309	152191	186534	198409	1,30
Wallonië						
Gewone woonhuizen	43631	68559	100896	134298	136403	1,35
Appartementen	54318	68640	103816	143608	143109	1,37
België						
Gewone woonhuizen	52499	79661	131941	172074	178351	1,35
Appartementen	66544	88943	141225	177755	183814	1,30

BRON: FOD ECONOMIE ([HTTP://STATBEL.FGOV.BE/](http://statbel.fgov.be/))

Het koopstement mag afhankelijk zijn van de conjunctuur, het woonsentiment en de woonbehoefte zijn dat niet. We kunnen de term woonbehoefte evengoed vervangen door het begrip woonnoodzaak. Elk gezin of huishouden heeft per definitie behoefte aan een woning, ook in crisistijden.

2.2 WAAROM STIJGEN DE PRIJZEN?

De prijsontwikkelingen op de vastgoedmarkten zijn het gevolg van conjuncturele, structurele, rationele en irrationele consumptie- en investeringsbeslissingen.

De historisch lage interestvoet speelt ongetwijfeld een rol in de prijsdynamiek. In Duitsland is de interestvoet nog lager - en sterker gedaald dan in België - maar toch zijn de reële prijzen er voor vastgoed tussen 2000 en 2010 gedaald met ongeveer 10%. Duitsland is overigens een interessante vergelijkingsbasis: in België verviervoudigden de reële vastgoedprijzen sinds 1970 terwijl deze in Duitsland min of meer stabiel bleven. Ook in Zwitserland en Zweden zijn de vastgoedprijzen al vier decennia min of meer stabiel. De prijsontwikkelingen op de vastgoedmarkten zijn het gevolg van conjuncturele, structurele, rationele en irrationele consumptie- en investeringsbeslissingen. In deze bijdrage willen we nagaan of enkele elementaire structurele factoren langs de vraag- en aanbodkant van de huisvestingmarkt consistent zijn met de recente prijsevoluties. Voor elke markt geldt immers dat de prijzen zullen toenemen als de vraag sterker stijgt dan het aanbod. Er zijn geen redenen om te stellen dat deze interactie tussen vraag en aanbod niet relevant zou zijn voor de vastgoedmarkten.

In dit hoofdstuk onderzoeken we eerst de evolutie van de vraag naar wooneenheden op basis van demografische gegevens. De impact van de toenemende migratie wordt toegelicht voor België en voor de drie gewesten. Deze gegevens worden vervolgens gekoppeld aan de veranderingen langs de aanbodkant, met name in de productie van nieuwe wooneenheden. De combinatie van veranderingen in de vraag en in het aanbod kan ons een indicatie geven over de te verwachten prijsdruk op de woningmarkten.

2.3 DE EVOLUTIE VAN DE BELGISCHE BEVOLKING

De Belgische bevolking stijgt jaar na jaar. Deze toename van de vraag naar wooneenheden dient op termijn gevolgd te worden door een toename van het aanbod van wooneenheden om een sterke prijsstijging te vermijden.

De vraag naar woningen wordt bepaald door de omvang van de Belgische bevolking. De Belgische bevolking stijgt jaar na jaar. Deze toename van de vraag naar wooneenheden dient op termijn gevolgd te worden door een toename van het aanbod van wooneenheden om een sterke prijsstijging te vermijden. Indien het aanbod van woningen sneller zou stijgen dan de vraag naar woningen, mogen we dalende marktprijzen verwachten.

De jaarlijkse aangroei van de Belgische bevolking is het resultaat van de natuurlijke loop en van het extern migratiesaldo.

Het aantal immigraties van het buitenland naar België ligt met meer dan 100 000 eenheden momenteel historisch hoog.

In 1997 was de bijdrage van de natuurlijke loop in de totale bevolkingsaangroei groter dan de bijdrage van migratie terwijl vanaf 1998 vooral het migratiesaldo sterk doorweegt in de totale aangroei.

Sinds 2005 neemt de Belgische bevolking jaarlijks toe met ongeveer 0.65%.

De jaarlijkse aangroei van de Belgische bevolking is het resultaat van de natuurlijke loop en van het extern migratiesaldo. De natuurlijke loop is het saldo van het aantal geboortes en het aantal overlijdens in één jaar. Een positief extern migratiesaldo betekent dat de immigratie vanuit het buitenland hoger is dan de emigratie van België naar het buitenland. Het aantal emigraties van België naar het buitenland schommelt al ongeveer 50 jaar rond 40 000 eenheden per jaar. Het aantal immigraties van het buitenland naar België ligt met meer dan 100 000 eenheden momenteel historisch hoog. Het extern migratiesaldo – immigratie *minus* emigratie - wordt dus vooral gedreven door de verandering in de immigratie. Ter vergelijking; in 1963 of het topjaar van eerste migratiegolf ten behoeve van de Belgische industrie en mijnbouw verwelkomde ons land ongeveer 80 000 migranten. Emigratie kan leiden tot meer beschikbare woningen maar niet iedereen die ons land verlaat, verkoopt of verhuurt per definitie de gezinswoning. Heel wat mensen gaan voor een lange tijd in het buitenland werken maar behouden hun woning in het vooruitzicht van een eventuele terugkeer. Immigranten gaan bij hun aankomst op zoek naar een woning op de koop- of huurmarkt waardoor de vraag naar wooneenheden toeneemt. Het verband tussen migratie en de bijkomende vraag naar woningen is niet noodzakelijk lineair. Een deel van de migranten kan bijvoorbeeld tijdelijk of permanent inwonen bij verwanten zodat de vraag naar nieuwe wooneenheden lager uitvalt dan het aantal migranten doet vermoeden.

Uit Tabel 2.2 blijkt dat zowel de natuurlijke loop als het extern migratiesaldo sterk variabel zijn gedurende de twee laatste decennia. In 1997 was de bijdrage van de natuurlijke loop in de totale bevolkingsaangroei groter dan de bijdrage van migratie terwijl vanaf 1998 vooral het migratiesaldo sterk doorweegt in de totale aangroei. De laatste jaren is de externe migratie goed voor ongeveer 2/3^{de} van de totale toename van de Belgische bevolking.

Tabel 2.2 toont dat de Belgische bevolking vanaf 1988 toenam met iets meer dan 7%. Sinds 2005 neemt de Belgische bevolking jaarlijks toe met ongeveer 0.65%. De Belgische bevolkingsgroei ligt dicht bij de gemiddelde toename van de bevolking in de OESO-landen. In Nederland groeit de bevolking vanaf 2005 jaarlijks met 0.2% terwijl de Duitse bevolking jaarlijks *afneemt* met 0.10%. De Europese landen met de sterkste jaarlijkse bevolkingstoename vanaf 2005 zijn Ierland (+ 2.5%), IJsland (+2%), Spanje (+1.6%) en Luxemburg (1.6%).

TABEL 2.2 – EVOLUTIE VAN DE BELGISCHE BEVOLKING TUSSEN 1998 EN 2007

Jaar	Bevolking op 1 januari	Natuurlijke loop	Extern migratiesaldo	Statistische aanpassingen	Totale aangroei
1988	9875716	14.213	-34	37.717	51.896
1989	9927612	13.218	10.628	-3.676	20.170
1990	9947782	19.009	19.683	501	39.193
1991	9986975	21.189	14.146	-313	35.022
1992	10021997	20.441	25.389	492	46.322
1993	10068319	13.227	18.938	147	32.312
1994	10100631	11.795	17.634	514	29.943
1995	10130574	9.636	13.379	-10.542	12.473
1996	10143047	11.074	12.714	3.391	27.179
1997	10170226	12.062	6.041	3.935	22.038
1998	10192264	9.693	11.725	70	21.488
1999	10213752	8.565	17.527	-759	25.333
2000	10239085	9.980	14.068	281	24.329
2001	10263414	10.725	35.149	437	46.311
2002	10309725	5.583	37.897	2.639	46.119
2003	10355844	5.110	32.661	2.806	40.577
2004	10396421	13.672	33.341	2.418	49.431
2005	10445852	14.724	45.911	4.895	65.530
2006	10511382	19.795	49.536	3.821	73.152
2007	10584534	20.005	55.357	6.970	82.332

BRON: FOD ECONOMIE ([HTTP://STATBEL.FGOV.BE/NL/STATISTIEKEN/CIJFERS/BEVOLKING/LOOP/INDEX.JSP](http://statbel.fgov.be/nl/statistieken/cijfers/bevolking/loop/index.jsp))

De bevolkingsdynamiek heeft evidente implicaties op de markten voor huisvesting en vastgoed. Geboortes gebeuren binnen gezinnen die al over huisvesting beschikken. Bij overlijdens komen dikwijls woningen vrij zodat de natuurlijke loop op zich geen specifieke huisvestingsproblemen meebrengt. Bij een toename van de migratie in een land of regio stijgt de vraag naar huisvesting wel.

Ook bij een stabiele bevolking kan de vraag naar woningen toenemen als gevolg van factoren zoals een toename van het aantal echtscheidingen, de vergrijzing of een hogere vraag naar tweede verblijven.

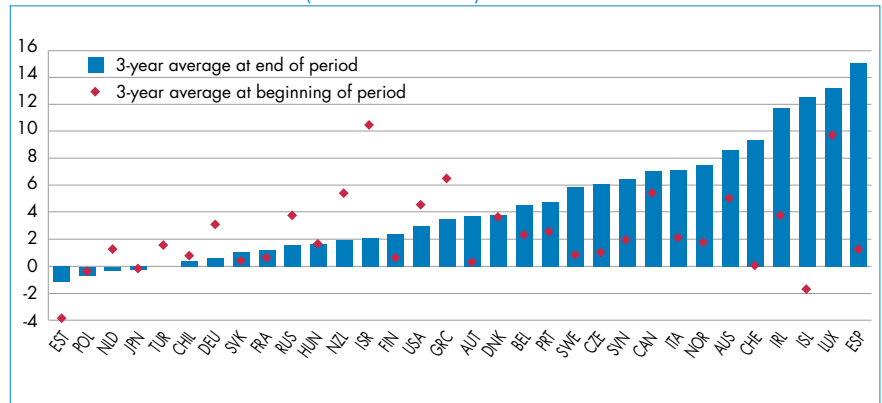
Ook bij een stabiele bevolking kan de vraag naar woningen toenemen als gevolg van factoren zoals een toename van het aantal echtscheidingen, de vergrijzing of een hogere vraag naar tweede verblijven.

Met ongeveer 4.5 inkomende migranten per 1000 inwoners ligt de inkomende migratie in België relatief hoog.

Migratie

Figuur 2.1 presenteert de netto inkomende migratie per 1000 inwoners voor enkele OESO-landen. De blauwe balkjes meten de gemiddelde migratie voor de periode van 2006 tot 2008. Met ongeveer 4.5 inkomende migranten per 1000 inwoners ligt de inkomende migratie in België aanzienlijk hoger dan in Nederland (-0.15), Duitsland (0.3) en Frankrijk (1.2), maar veel lager dan in Spanje (15), Luxemburg (13) of Ierland (12). De blokjes in Figuur 2.1 geven de gemiddelde migratieratio's voor de periode van 1995 tot 1997. De vergelijking tussen de twee periodes laat toe te concluderen dat in landen zoals IJsland, Zwitserland en Noorwegen de migratie sterk toenam in het afgelopen decennium terwijl deze dan weer sterk daalde in Israel, Nieuw-Zeeland en Duitsland. Luxemburg, Canada en Australië hebben traditioneel altijd een hoge migratie gekend.

FIGUUR 2.1 – RATIO VAN NETTO MIGRATIE (PER DUIZEND INWONERS)



BRON: OECD FACTBOOK 2010 ([HTTP://WWW.OECD-ILIBRARY.ORG/ECONOMICS/OECD-FACTBOOK_18147364](http://www.oecd-ilibrary.org/economics/oecd-factbook_18147364))

Het scholingsniveau is een goede proxy voor de mate waarin migranten zich kunnen integreren in de arbeidsmarkt van het gastland.

Zonder toegang tot de arbeidsmarkt, resten weinig alternatieven dan een of ander uitkeringsstatuut.

Deze migratiecijfers bieden geen informatie over het scholingsniveau en de financiële achtergrond van de migranten. Dit scholingsniveau is een goede proxy voor de mate waarin migranten zich kunnen integreren in de arbeidsmarkt van het gastland. Dit is een fundamentele voorwaarde voor de zelfredzaamheid van migranten. Moderne economieën worden alsnar kennisintensiever waardoor de kansen van ongeschoolden op de arbeidsmarkt laag zijn. Dit geldt niet alleen voor ongeschoolde immigranten maar evenzeer voor ongeschoolde Belgen. Zonder toegang tot de arbeidsmarkt, resten weinig alternatieven dan een of ander uitkeringsstatuut. Elk gastland heeft evenwel beper-

De balans tussen migratie die welvaart produceert en migratie die welvaart absorbeert, is en blijft een heikel punt.

kingen in het opvangen van ongeschoolden – autochtonen en migranten - die niet voor zichzelf kunnen zorgen. De balans tussen migratie die welvaart produceert en migratie die welvaart absorbeert, is en blijft een heikel punt. Elk integratiedebat wordt vroeg of laat geconfronteerd met deze realiteit.

Europese of niet-Europese kenniswerkers die in ons land komen werken bij een technologiebedrijf kunnen dus in geen enkel opzicht vergeleken worden met ongeschoolde migranten die alleen de taal van hun thuisland beheersen en die misschien wel migreren op basis van regularisatievooruitzichten of het onvoorwaardelijke recht op uitkeringen. Inzake huisvesting mogen we veronderstellen dat hoogopgeleide kenniswerkers vlot zelf toegang kunnen verwerven tot de lokale huisvestingsmarkten terwijl de ongeschoolde migranten terecht dreigen te komen in huisvestingsvarianten onderaan de markt of permanent afhankelijk blijven van overheidsinitiatieven.

Gedetailleerde informatie over het opleidingsniveau van alle migranten is niet beschikbaar. De herkomst van de migranten geeft wel een indicatie van de inkomenssituatie van de nieuwe inwoners van ons land. Uit Tabel 2.3 blijkt dat 11.5% van de migranten in 2007 afkomstig is uit Frankrijk. Een iets kleiner percentage is afkomstig uit Nederland. We mogen vermoeden dat deze migranten zeker geen economische vluchtelingen of gelukszoekers zijn maar eerder aangetrokken worden door bijvoorbeeld jobopportu-niteiten of fiscale overwegingen. In 2007 komt bijna de helft van de 106 576 migranten in België uit landen van de EU-14. Van de andere EU-landen zijn vooral Polen (8.8%), Roemenen (5.1%) en Bulgaren (2.4%) relatief talrijk vertegenwoordigd in de migratiestromen. Deze migranten komen wellicht niet naar ons land om fiscaal te optimaliseren maar zullen eerder opduiken in de arbeidsmarkt, eventueel in onderaanneming van Belgische of buitenlandse bouw- of transportbedrijven.

In 2007 komt bijna de helft van de 106 576 migranten in België uit landen van de EU-14.

TABEL 2.3 – HERKOMST VAN DE IMMIGRATIE IN BELGIË (2007)

Aantal immigranten (2007, aantal)	106576
Herkomst (in %)	
EU-14	48%
Frankrijk	11,5%
Nederland	10,6%
Duitsland	3,1%
Andere EU-landen	18%
Polen	8,8%
Roemenië	5,1%
Bulgarije	2,4%
Andere Europese landen	6%
Turkije	3,0%
Rusland	0,8%
Azië	7%
India	1,5%
China	1,0%
Afrika	14%
Marokko	7,3%
Congo	1,2%
Amerika	5%
VS	2,3%
Brazilië	1,0%

BRON: FOD ECONOMIE ADSEI

We kunnen veronderstellen dat misschien wel 85% van de migranten beschikt over voldoende eigen middelen of economisch actief kan zijn.

Vertrekkende van Tabel 2.3 kunnen we niet zomaar concluderen welk deel van de migranten vlot toegang zal hebben tot de vastgoedmarkten. Op basis van het grote aandeel van Europese migranten en de overweging dat bijvoorbeeld Amerikanen of Brazilianen niet naar België migreren om te leven van een uitkering, kunnen we veronderstellen dat misschien wel 85% van de migranten beschikt over voldoende eigen middelen of economisch actief kan zijn. Een minderheid van de migranten zal door een gebrek aan scholing echter zeer moeilijk toegang krijgen tot de arbeidsmarkt en heeft

Indien 15% van de migranten niet over de mogelijkheden beschikken om toegang te krijgen tot huisvesting, dan heeft jaarlijks een bijkomende groep van meer dan 15 000 mensen op een of andere manier ondersteuning.

De bevolking van Vlaanderen stijgt de laatste jaren met ongeveer 40 tot 50 000 eenheden.

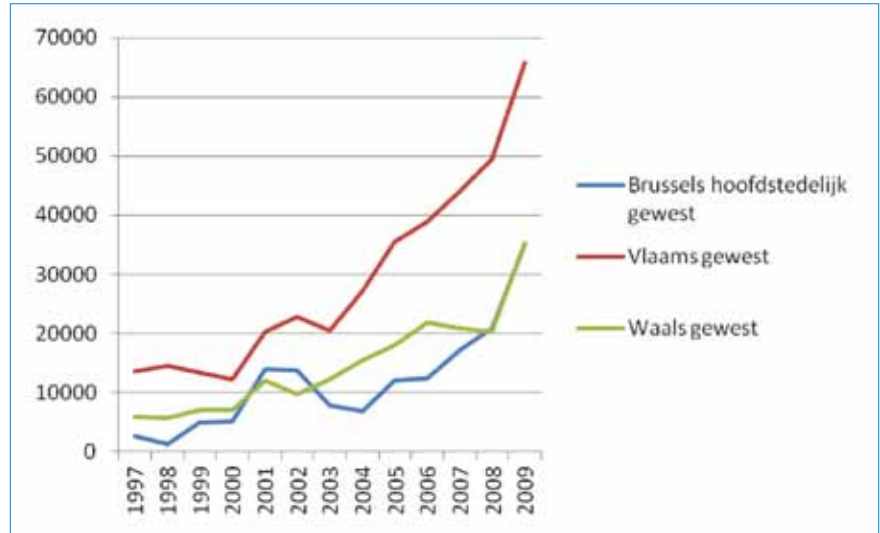
In Wallonië en Brussel neemt de bevolking toe met ongeveer 20 tot 25 000 eenheden per jaar.

dan ook niet bepaald goede economische vooruitzichten. Indien 15% van de migranten niet over de mogelijkheden beschikken om toegang te krijgen tot huisvesting, dan heeft jaarlijks een bijkomende groep van meer dan 15 000 mensen op een of andere manier ondersteuning. Mocht een dergelijke trend zich doorzetten gedurende 5 jaar, komt dit neer op een te ondersteunen groep van in totaal 75 000 mensen.

2.4 BEVOLKINGSAANGROEI: ANALYSE PER GEWEST

Officiële bevolkingscijfers worden steeds met enige vertraging gepubliceerd. Aanvullend bij de door het FOD Economie ADSEI gepubliceerde cijfers tot eind 2008 – zie ook Tabel 2.2 - kunnen schattingen van de bevolkingsaan-groei in 2009 gebaseerd worden op het bevolkingscijfer op 1 januari 2010 in het Rijksregister. Dit bevat echter ook het zogenaamde wachtregister. Dit is de pipeline tussen de fysieke aanwezigheid van migranten in ons land en de opname in de bevolkingsregisters. Niet alle personen in het wachtregister zullen finaal weerhouden worden in de officiële statistieken zodat de waarden voor 2009 hoger zijn dan de werkelijke bevolkingstoename. Figuur 2.2 koppelt de informatie van Tabel 2.2 aan het wachtregister van 2009. Zelfs als we die waarden voor 2009 in Figuur 2.2 licht zouden bijstellen naar beneden, blijkt dat de bevolking als gevolg van de natuurlijke loop en het migratiesaldo in de drie gewesten vooral sinds 2003 sterk toeneemt. De bevolking van Vlaanderen stijgt de laatste jaren met ongeveer 40 tot 50 000 eenheden. In 2009 zou de totale toename in de buurt van 60 000 personen kunnen uitvallen. In Wallonië en Brussel neemt de bevolking toe met ongeveer 20 tot 25 000 eenheden per jaar.

FIGUUR 2.2 - BEVOLKINGSAANGROEI IN DE DRIE GEWESTEN



BRONNEN: FOD ECONOMIE, ADSEI VOOR 1997-2007, RIJKSREGISTER VOOR BEVOLKING EIND 2010

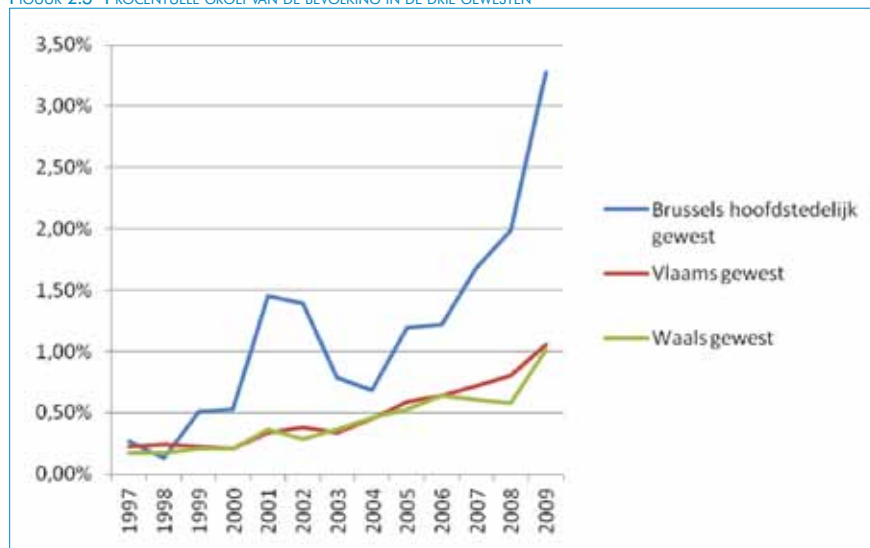
Mocht de jaarlijkse bevolkingsaan-groei van de periode 2007-2009 zich gedurende vijf jaar voortzetten, dan zal dit tijdelijk heel wat grote uitdagingen met zich meebrengen, gaande van de capaciteit van kleuterscholen tot de instroom in ziekenhuizen.

De Brusselse bevolking stijgt jaarlijks met 1.5 tot 2.5% terwijl de relatieve toename in Vlaanderen en Wallonië beperkt blijft tot 0.5 à 0.9%.

Mocht de jaarlijkse bevolkingsaan-groei van de periode 2007-2009 zich gedurende vijf jaar voortzetten, dan zal dit tijdelijk heel wat grote uitdagingen met zich meebrengen, gaande van de capaciteit van kleuterscholen tot de instroom in ziekenhuizen. Migratie betekent veel meer dan een toename van het aanbod van arbeid en een toename van de vraag naar huisvesting.

Om het belang van deze bevolkingstoename te duiden, presenteert Figuur 2.3 de jaarlijkse relatieve toename van de bevolking in de drie gewesten. Hieruit blijkt dat de Brusselse bevolking de laatste jaren stijgt met 1.5 tot 2.5% terwijl de relatieve toename in Vlaanderen en Wallonië beperkt blijft tot 0.5 à 0.9%. Ook in Figuur 2.3 zijn de waarden voor 2009 gebaseerd op het Rijksregister inclusief wachtregister zodat een zekere overschatting niet te vermijden is.

FIGUUR 2.3- PROCENTUELE GROEI VAN DE BEVOLKING IN DE DRIE GEWESTEN



BRONNEN: FOD ECONOMIE, ADSEI VOOR 1997-2007, RIJKSREGISTER VOOR BEVOLKING EIND 2010

Vertrekkende van de officiële cijfers tot en met 2007 kunnen we voor de drie gewesten nagaan wat de bijdrage is van zowel de natuurlijke loop als de migratie aan de bevolkingstoename tussen 1997 en 2007. Hierbij onderscheiden we voor elk gewest een extern en een intern migratiesaldo. Het saldo van de interne migratie meet per gewest het verschil tussen de inkomende migratie uit andere gewesten tegenover de uitgaande migratie naar andere gewesten. Deze opsplitsing loopt maar tot en met 2007, daar er nog geen gepubliceerde opsplitsing is van de bevolkingsgroei in 2008 en 2009.

Brussel

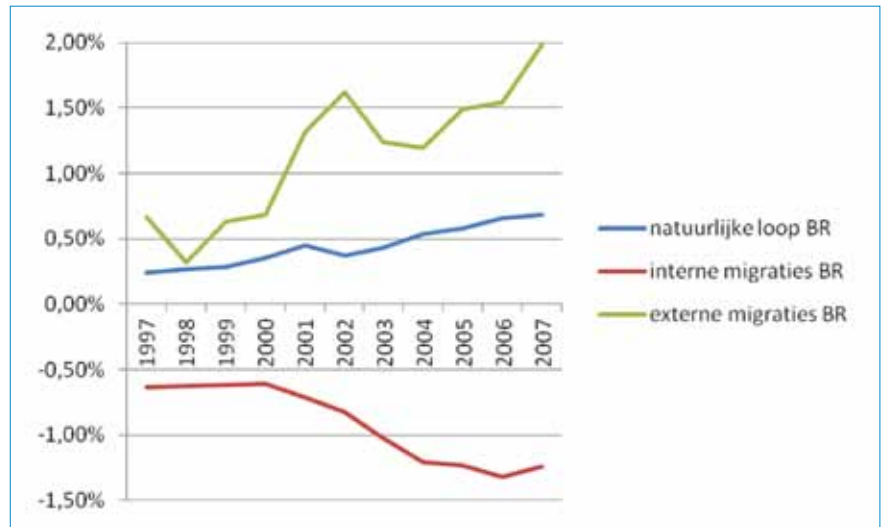
Figuur 2.4 toont dat de externe immigratie vanuit het buitenland naar het Brusselse hoofdstedelijk gewest tussen 2005 en 2007 goed is voor een jaarlijkse toename van de bevolking met 1.5 à 2%. Het saldo van de natuurlijke loop is ook positief en stijgend. Tegelijkertijd is er jaarlijks een aanzienlijke interne migratie-uitstroom van Brussel naar Vlaanderen en naar Wallonië (ten belope van -1.3% van de Brusselse bevolking in de periode van 2005 tot 2007). Zonder deze interne migratie zou de toename van de bevolking in Brussel door externe migratie en de natuurlijke loop in 2006 en 2007 oplopen tot 3 à 3.5%.

De externe immigratie vanuit het buitenland naar het Brusselse hoofdstedelijk gewest is tussen 2005 en 2007 goed voor een jaarlijkse toename van de bevolking met 1.5 à 2%.

De migratie uit Brussel naar Vlaanderen en Wallonië evolueert min of meer parallel met de immigratie vanuit het buitenland naar Brussel.

De figuur suggereert dat de migratie uit Brussel naar Vlaanderen en Wallonië min of meer parallel evolueert met de immigratie vanuit het buitenland naar Brussel. Dit zou kunnen wijzen op een prijsgedreven verdringingsfenomeen omwille van het min of meer stabiele aanbod van huisvestingmogelijkheden. Er kunnen natuurlijk ook andere verklaringen zijn waarom gezinnen Brussel verlaten. Heel wat mensen willen nu eenmaal een huis met een tuin en het aanbod van dergelijke woningen is zeer beperkt in steden. Ook de criminaliteit of de toenemende verkeerscongestie in en rond steden kan een rol spelen.

FIGUUR 2.4 - ANALYSE VAN DE PROCENTUELE BEVOLKINGSGROEI IN HET BRUSSELS GEWEST



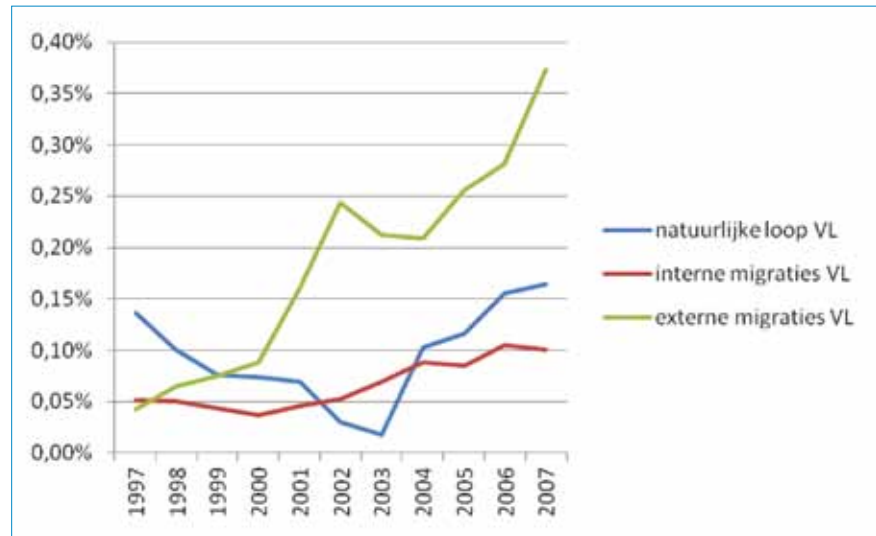
BRON: FOD ECONOMIE, ADSEI

Het negatieve saldo van de interne migratie voor Brussel wordt weerspiegeld in een positieve interne migratie voor zowel Vlaanderen als Wallonië.

Vlaanderen

Figuren 2.5 en 2.6 verklaren de relatieve verandering van de bevolking in Vlaanderen en Wallonië. Het negatieve saldo van de interne migratie voor Brussel wordt weerspiegeld in een positieve interne migratie voor zowel Vlaanderen als Wallonië. Voor Vlaanderen is de externe migratie echter veel belangrijker dan de interne migratie terwijl deze migratiesaldo's in Wallonië ongeveer even belangrijk zijn. Door de toename van de geboortecijfers stijgt ook de aangroei door de natuurlijke loop in Vlaanderen sterk vanaf 2003.

FIGUUR 2.5 - ANALYSE VAN DE RELatieve BEVOLKINGSGROEI IN HET VLAAMSE GEWEST



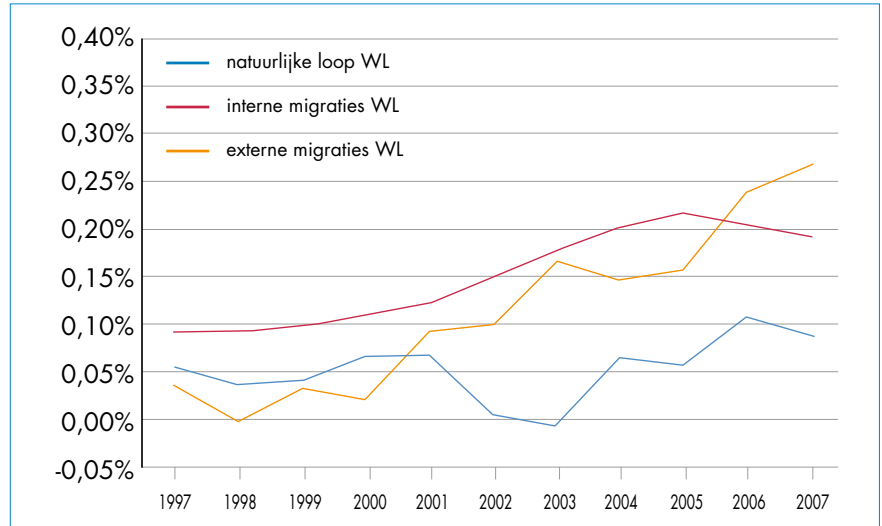
BRON: FOD ECONOMIE, ADSEI

De belangrijkste factor in de bevolkingsgroei in het Waalse gewest was tot 2005 de interne migratie van het Brusselse gewest naar Wallonië.

Wallonië

De belangrijkste factor in de bevolkingsgroei in het Waalse gewest was tot 2005 de interne migratie van het Brusselse gewest naar Wallonië. De relatieve impact hiervan is proportioneel tweemaal zo groot als in Vlaanderen. Vanaf 2006 wordt ook voor Wallonië het externe migratiesaldo de belangrijkste factor in de bevolkingsgroei. Zoals in Vlaanderen daalde in Wallonië tot 2003 het geboorteoverschot om van dan af terug toe te nemen.

FIGUUR 2.6 - ANALYSE VAN DE RELATIEVE BEVOLKINGSGROEI IN HET WAALSE GEWEST



BRON: FOD ECONOMIE, ADSEI

De recente bevolkingstoename in Vlaanderen en Wallonië is voor 2/3 afkomstig van een positief – extern en intern- migratiesaldo, en voor 1/3 van een positieve natuurlijke loop.

Daar de interne migratiesaldi elkaar op het Belgisch niveau compenseren, kunnen we stellen dat de recente bevolkingstoename in Vlaanderen en Wallonië voor 2/3 afkomstig is van een positief – extern en intern- migratiesaldo, en voor 1/3 van een positieve natuurlijke loop. In verband met de externe migratie dient opgemerkt dat de asielaanvragers die opgenomen zijn in het wachtregister hier nog niet ingeschreven zijn als inwoner. Ook buitenlandse werknemers met een domicilie in het buitenland maar met een tweede verblijf in ons land, zijn niet noodzakelijk ingeschreven in het rijksregister. Ook gezinnen die enkel tijdens de vakanties in ons land verblijven in hun tweede verblijf zijn niet ingeschreven in het Rijksregister. Het aantal te huisvesten personen kan dus hoger liggen dan het aantal ingeschrevenen in het Rijksregister.

2.5 EVOLUTIE VAN HET AANTAL PRIVATE HUISHOUDENS

De vraag naar nieuwe woonegelegenheden hangt niet af van de toename van het aantal inwoners maar van het aantal nieuwe huishoudens.

De gemiddelde omvang van particuliere huishoudens daalde van 2.49 personen in 1991 naar 2.31 personen in 2008.

De daling van de gemiddelde huishoudgrootte met 7.3% impliceert dat de toename van de vraag naar wooneenheden groter is dan de relatieve toename van de bevolking in dezelfde periode.

De vraag naar nieuwe woonegelegenheden hangt niet af van de toename van het aantal inwoners maar van het aantal nieuwe huishoudens. In de praktijk zal niet elk nieuw huishouden op zoek gaan naar een eigen woning; tijdelijk kunnen altijd meerdere huishoudens verblijven in één woning. De definitie van een huishouden is immers duidelijk: *“Onder huishouden verstaat men alle personen die gewoonlijk eenzelfde woning betrekken en er samen leven. Een huishouden bestaat ofwel uit een persoon die gewoonlijk alleen leeft, ofwel uit twee of meer personen die al dan niet door verwantschap met elkaar verbonden zijn.”*¹ Een huishouden kan een klassiek gezin zijn maar is veel ruimer. Drie studenten die samen een appartement betrekken, vormen ook een huishouden.

De gemiddelde grootte van de particuliere huishoudens is een belangrijke parameter in discussies over de verwachte toename van de vraag naar woningen als gevolg van de bevolkingstoename. De Belgische bevolking nam sinds 1991 toe met 6% maar dat betekent natuurlijk niet dat de vraag naar woningen steeg met eenzelfde percentage. Tabel 2.4 toont aan dat de gemiddelde omvang van particuliere huishoudens daalde van 2.49 personen in 1991 naar 2.31 personen in 2008. Deze daling van de gemiddelde huishoudgrootte met 7.3% impliceert dat de toename van de vraag naar wooneenheden groter is dan de relatieve toename van de bevolking in dezelfde periode. Tussen 2004 en 2008 bleef de gemiddelde grootte van de particuliere huishoudens dan weer min of meer stabiel. Een verdere daling van de gemiddelde huishoudgrootte lijkt niet zo waarschijnlijk.

TABEL 2.4- GEMIDDELDE GROOTTE VAN DE PARTICULIERE HUISHOUDENS OP 1 JANUARI, PER JAAR EN PER GEWEST (1991 – 2008)

Einheid	1991 (1)	1998 (2)	2000	2004	2005	2006	2007	2008
België	2,49	2,41	2,39	2,33	2,33	2,32	2,31	2,31
Brussels Hoofdstedelijk Gewest	2,04	2,02	2,03	2,03	2,03	2,04	2,04	2,05
Vlaams Gewest	2,58	2,48	2,45	2,40	2,39	2,38	2,37	2,36
Waals Gewest	2,49	2,42	2,39	2,33	2,32	2,31	2,30	2,30
waarvan Duitstalige Gemeenschap	2,59	2,50	2,47	2,41	2,40	2,39	2,38	2,37

BRON: FOD ECONOMIE, [HTTP://STATBEL.FGOV.BE/NL/STATISTIEKEN/CIJFERS/BEVOLKING/STRUCTUUR/HUISHOUDENS/GROOTTE_GEWEST/INDEX.JSP](http://statbel.fgov.be/nl/statistieken/cijfers/bevolking/structuur/huishoudens/grootte_gewest/index.jsp)

¹ Definitie FOD Economie, ADSEI

Het klassieke huwelijk is al lang niet meer het referentiepunt inzake samenlevingsvormen. Ook de vergrijzing heeft wellicht een impact op de gemiddelde gezinsgrootte.

We kunnen veronderstellen dat de hoge prijzen in Brussel een verdere daling van de gemiddelde huishoudgrootte afremmen.

Tussen 1990 en 2007 is het aantal Belgische huishoudens gestegen met 15.4%.

De daling van de gemiddelde huishoudgrootte is het gevolg van diverse factoren. In vergelijking tot enkele decennia terug leven veel meer volwassenen alleen. Het klassieke huwelijk is al lang niet meer het referentiepunt inzake samenlevingsvormen. Daarnaast is het aantal kinderen per gezin in de loop van de tijd systematisch gedaald. Ook de vergrijzing heeft wellicht een impact op de gemiddelde gezinsgrootte.

Tabel 2.4 leert dat de gemiddelde huishoudgrootte in Brussel nagenoeg constant bleef tussen 1991 en 2008. Ook in Wallonië is de gemiddelde huishoudgrootte momenteel stabiel. In vergelijking tot 1998 is er zelfs een beperkte toename van de Brusselse huishoudgrootte. Brussel telde in 1991 al relatief veel alleenstaanden – anders zou de gemiddelde huishoudgrootte in dat jaar niet 18% onder het nationale gemiddelde liggen – en wellicht is het relatieve aandeel van de alleenstaanden in de totale Brusselse bevolking na 1991 niet gedaald. Door de recente geboortegolf zijn er natuurlijk ook meer personen per huishouden. We kunnen tevens veronderstellen dat de hoge prijzen in Brussel een verdere daling van de gemiddelde huishoudgrootte afremmen. De impact van de hoge prijzen laat zich natuurlijk ook voelen in Vlaanderen en Wallonië. Alleen wonen heeft immers een relatieve meerkost omdat de vaste kosten gedragen moeten worden door één inkomen.

Tabel 2.5 geeft een overzicht van het aantal huishoudens in België en in de drie gewesten. Tussen 1990 en 2007 is het aantal Belgische huishoudens gestegen met 15.4%. In Brussel bleef de toename beperkt tot 5.7% terwijl het aantal Vlaamse huishoudens toenam met 17.3%. In Wallonië is de toename gelijk aan de toename op het nationale niveau.

TABEL 2.5 - AANTAL PARTICULIERE HUISHOUDENS OP 1 JANUARI, PER JAAR EN PER GEWEST (1990 – 2008)

Administratieve eenheid	1990	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008
België	3.958.805	4.094.587	4.237.775	4.402.307	4.439.652	4.481.808	4.523.391	4.569.519
index	100	103,4	107,0	111,2	112,1	113,2	114,2	115,4
Brussels Hoofdstedelijk Gewest	479.732	467.880	468.899	489.203	491.357	495.993	500.249	507.455
index	100	97,4	97,7	102,1	102,5	103,3	104,3	105,7
Vlaams Gewest	2.195.487	2.296.008	2.391.694	2.480.108	2.501.681	2.525.849	2.550.088	2.576.974
index	100	104,6	108,9	112,9	113,9	115,0	116,1	117,3
Waal Gewest	1.283.586	1.330.699	1.377.182	1.432.996	1.446.614	1.459.966	1.473.054	1.485.090
index	100	103,6	107,3	111,6	112,7	113,7	114,8	115,6

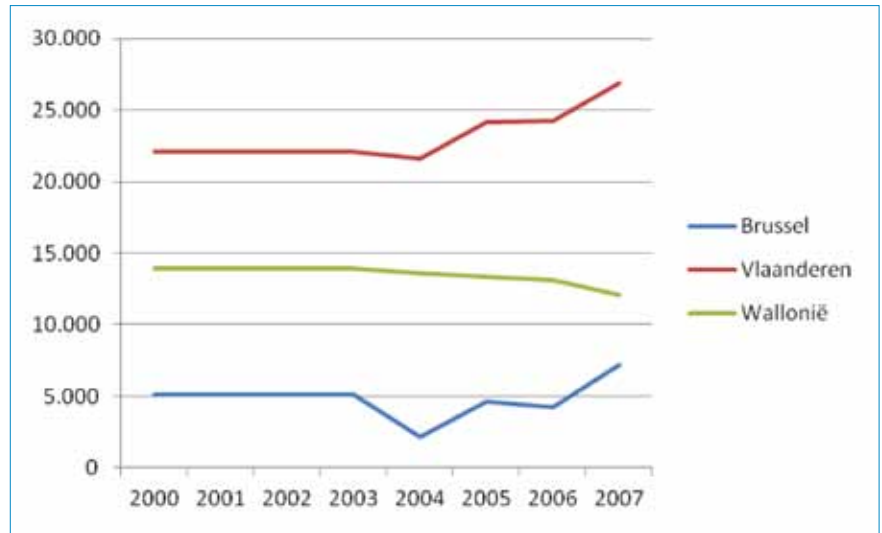
BRON: FOD ECONOMIE ([HTTP://STATBEL.FGOV.BE/NL/STATISTIEKEN](http://statbel.fgov.be/nl/statistieken))

In de relatief korte periode van 2004 tot 2008 steeg het aantal huishoudens in ons land met 3.8%.

In de relatief korte periode van 2004 tot 2008 steeg het aantal huishoudens in ons land met 3.8%. In Vlaanderen bedroeg de toename van het aantal huishoudens 3.9% terwijl er in Wallonië en Brussel 3.6% huishoudens bijkwamen.

Figuur 2.7 illustreert de jaarlijkse toename van het aantal huishoudens in de drie Gewesten op basis van Tabel 2.5. Tabel 2.5 biedt echter geen informatie voor de periode van 2001 tot en met 2003. De werkelijke toename van het aantal huishoudens tussen 2004 en 2000 werd hiertoe in Figuur 2.7 gelijk verdeeld over de periode. Het aantal huishoudens in 2001, 2002 en 2003 wijkt dus lichtjes af van het gepresenteerde beeld in Figuur 2.7 maar de totale toename in de periode van 2000 tot 2004 is natuurlijk wel correct.

FIGUUR 2.7 - JAARLIJKSE TOENAME VAN HET AANTAL HUISHOUDENS



BRON: FOD ECONOMIE ADSEI

Het jaarlijkse aantal bijkomende huishoudens in België steeg van 41 133 in 2000 tot 46 128 nieuwe huishoudens in 2007. Dit is een toename met 12%.

Een extrapolatie van de laatste jaren suggereert dat in de periode 2008-2010 het aantal Belgische huishoudens jaarlijks zal toenemen met ongeveer 45 tot 50 000 eenheden.

Het jaarlijkse aantal bijkomende huishoudens in België steeg van 41 133 in 2000 tot 46 128 nieuwe huishoudens in 2007. Dit is een toename met 12%. We zien in Figuur 2.7 dat de jaarlijkse toename van het aantal huishoudens tussen 2001 en 2007 verschilt van geweest tot geweest. Voor Vlaanderen merken we vanaf 2004 een aanzienlijke toename van het aantal bijkomende gezinnen. Tussen 2000 en 2004 steeg het aantal Vlaamse huishoudens jaarlijks gemiddeld met ongeveer 22 000 eenheden terwijl de toename in 2007 met bijna 27 000 eenheden plots één vijfde hoger uitvalt. In Wallonië daalt het aantal bijkomende huishoudens dan weer lichtjes: in 2000 kwamen er 13 953 huishoudens bij en in 2007 slechts 12 086. Het aantal bijkomende gezinnen in Brussel volgt een atypisch patroon met een daling in 2004 die gevolgd werd door een toename vanaf 2005.

Een extrapolatie van de laatste jaren in Figuur 2.7 suggereert dat in de periode 2008-2010 het aantal Belgische huishoudens jaarlijks zal toenemen met ongeveer 45 tot 50 000 eenheden. Deze hypothese wordt ondersteund door de geobserveerde bevolkingsgroei in 2008 en door het Rijksregister op 1 januari 2010. Als de opwaartse trend voor 2006 en 2007 zich doorzet, kan de toename in Vlaanderen misschien wel oplopen tot jaarlijks 30 000 extra huishoudens in de nabije jaren. Dezelfde trend suggereert ook voor Brussel een jaarlijkse toename van misschien wel 8 tot 9 000 extra gezinnen.

2.6 EVOLUTIE VAN HET WONINGPARK IN 2008

Langs de aanbodzijde is er natuurlijk ook een continue dynamiek. Nieuwe woningen worden gebouwd, oude woningen worden gerenoveerd of afgebroken en daarnaast zijn er nog heel wat 'transformaties' zoals het omzetten van industriehallen in lofts of het herinrichten van kantoren tot woonappartementen.

Tabel 2.6 geeft een overzicht van de laatst gepubliceerde gegevens over het woningpark in ons land. Hieruit blijkt dat er tussen 2008 en 2009 maar liefst 31 481 woningen bijkwamen in Vlaanderen en 16 165 in Wallonië. In deze twee gewesten nam de voorraad van woningen toe met ongeveer 1%. In Brussel daalde het aantal woningen echter met 707 eenheden. Tegelijkertijd steeg het aantal gezinnen in Brussel met 7 tot 8 000 wat wijst op een relatief onderaanbod van woningen. In Vlaanderen ligt het aantal bijgekomen woningen in de buurt van de toename van het aantal nieuwe gezinnen en in Wallonië overtreft het aantal nieuwe woningen het aantal bijkomende gezinnen. We lichten later toe in welke mate de cijfers voor Vlaanderen beïnvloed worden door tweede verblijven die alleen in de vakantieperioden of in weekends benut worden.

Tussen 2008 en 2009 kwamen er maar liefst 31 481 woningen bij in Vlaanderen en 16 165 in Wallonië. In Brussel daalde het aantal woningen echter met 707 eenheden.

TABEL 2.6 – SAMENSTELLING EN EVOLUTIE VAN HET WONINGPARK IN 2009 EN 2008

	Huizen in gesloten bebouwing	Huizen in halfopen bebouwing	Huizen in open bebouwing	Buildings en flatgebouwen met appartementen	Handels huizen	Andere gebouwen	Totaal
Brussels gewest							
begin 2009	196.842	17.235	6.078	279.146	39.530	5.770	544.601
begin 2008	197.912	17.240	6.054	278.224	40.004	5.874	545.308
verschil	-1.070	-05	24	922	-474	-104	-707
Vlaams gewest							
begin 2009	690.920	549.345	865.892	639.857	97.705	84.439	2.928.158
begin 2008	690.391	544.303	858.490	619.519	99.344	84.630	2.896.677
verschil	529	5.042	7.402	20.338	-1.639	-191	31.481
Waals gewest							
begin 2009	443.853	358.835	483.710	187.903	56.883	39.081	1.570.265
begin 2008	441.955	356.297	478.181	180.709	57.267	39.691	1.554.100
verschil	1.898	2.538	5.529	7.194	-384	-610	16.165

BRON: FOD ECONOMIE, ADSEI, EIGEN VERWERKING

In Vlaanderen en Wallonië is er een belangrijke verschuiving richting appartementen: er is een aangroei met 3 tot 4% op één jaar.

In Vlaanderen en Wallonië is er een belangrijke verschuiving richting appartementen: er is een aangroei met 3 tot 4% op één jaar. Terwijl in Wallonië de vrijstaande woningen sterker groeien dan de 3-gevelwoningen is dit in Vlaanderen net omgekeerd. Dit kan verklaard worden vanuit de grotere verstedelijking in Vlaanderen. De huisvesting in handelshuizen en andere gebouwen is in de drie gewesten aan het teruglopen. Wonen en beroepsactiviteiten worden meer en meer gescheiden.

2.7 VRAAG EN AANBOD

De gepresenteerde informatie laat toe een beeld te schetsen van de evolutie van zowel de vraag als van het aanbod. Hieruit kunnen belangrijke conclusies getrokken worden in verband met de te verwachten prijsdynamiek (op regionaal niveau). Toch dient benadrukt dat alle woonmarkten vooral lokale markten zijn en dat de aggregatie op het niveau van een gewest, stad of land heel wat lokale onevenwichten kan maskeren. Het totale aantal gezinnen in bijvoorbeeld Gent en het Heuvelland kan bijvoorbeeld mooi gelijk zijn aan het totale aantal woningen in beide regio's samen. Dit impliceert echter niet dat gezinnen zich zomaar gaan verspreiden over Gent en het Heuvelland alsof de locatie van de woning van secundair belang is. Het zou best kunnen dat gezinnen van het Heuvelland met relatief lage prijzen toch verhuizen naar Gent met relatief hoge prijzen. Hierdoor stijgen de prijzen in Gent verder en dalen de prijzen in het Heuvelland. Een geaggregeerd onevenwicht tussen vraag en aanbod komt altijd ergens tot uiting. We weten alleen niet waar en wanneer de prijsdruk zich zal manifesteren.

De laatste datum met een echte meeting van het aantal huishoudens is op 1 januari 2008. Voor die datum en voor 1 januari 2007 hebben we ook een kadastrale inventaris. We kunnen het aantal huishoudens extrapoleren op basis van de trends in Tabel 2.5 om een rudimentaire indicatie te hebben van de toename van de vraag naar wooneenheden. Deze toename van de vraag kunnen we vervolgens vergelijken met de evolutie van het aanbod. Hiertoe vertrekken we van het aantal begonnen nieuwbouwwoningen en het saldo van het aantal woningen dat afgebroken wordt of in reconversie is. Deze analyse geeft geen 100% compleet beeld omdat er enkele moeilijk onder te brengen restgroepen zijn (bijvoorbeeld tweede verblijven, studentenkamers, studio's van *commuters*, verblijfsplaatsen van asielzoekers, enzovoort).

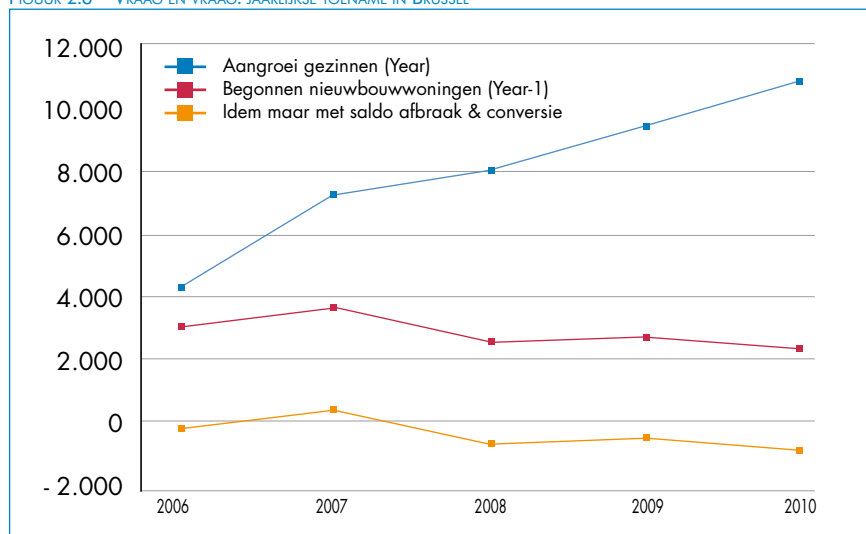
Matching: Brussel

Figuur 2.8 toont dat in 2006 de gemeten jaarlijkse aangroei van het aantal huishoudens in Brussel iets hoger is dan de productie van nieuwbouwwoningen of de toename van de belangrijkste aanbodfactor. De productie van nieuwbouwwoningen meet de aangroei van het aanbod terwijl elk jaar het bestaande aanbod inkrimpt omwille van het slopen van woningen of omwille van reconversies (bijv. enkele woonhuizen worden afgebroken of omgebouwd tot winkelpanden). Woningen die afgebroken worden, maken veelal plaats voor nieuwbouwprojecten maar gedurende de afbraak- en bouwfase is het aantal beschikbare woningen nu eenmaal ingekrompen. De netto-verandering van het aanbod is dus de optelsom van de nieuwbouwproductie en het saldo van de afbraak-en reconversies. In Brussel werden bijvoorbeeld in 2008 iets meer dan 2 000 nieuwbouwwoningen geproduceerd maar verdwenen er ongeveer evenveel uit het aanbod omwille van afbraak en reconversie. Per saldo kromp het aanbod dat jaar in terwijl 8 000 gezinnen dat jaar op zoek gingen naar een woning.

Na 2006 groeit het verschil tussen de jaarlijkse toename van de vraag en de jaarlijkse toename van het aanbod in Brussel zeer sterk. Een aanbodtekort van 12 000 woningen is goed voor 2.2% van het totale aantal woningen in 2009! Het is duidelijk dat de woningsituatie in het Brussels gewest zeer gespannen is, en van jaar tot jaar moeilijker wordt.

Na 2006 groeit het verschil tussen de jaarlijkse toename van de vraag en de jaarlijkse toename van het aanbod in Brussel zeer sterk. Indien we de nieuwbouw verminderen met het voor 2008 negatieve saldo van afbraak en conversie dan stijgt het jaarlijkse aanbodtekort van 4 000 woningen in 2006 naar 12 000 woningen vandaag. Met de term 'jaarlijkse aanbodtekort' bedoelen we het verschil tussen de bijkomende vraag en het bijkomende aanbod. Een aanbodtekort van 12 000 woningen is goed voor 2.2% van het totale aantal woningen in 2009! Het is duidelijk dat de woningsituatie in het Brussels gewest zeer gespannen is, en van jaar tot jaar moeilijker wordt. De stabiele productie van nieuwe woningen op een te laag niveau is onverwacht. De vastgoedprijzen zijn immers fors gestegen in Brussel en we verwachten dat hogere prijzen op termijn een hoger aanbod uitlokken.

FIGUUR 2.8 – VRAAG EN VRAAG: JAARLIJKE TOENAME IN BRUSSEL



BRON: FOD ECONOMIE ADSEI + TRENDLIJN AANGROEI HUISHOUDENS VANAF 2008

In dit tekort is nog geen rekening gehouden met de toenemende vraag naar appartementen en studio's voor studenten of als *pied-à-terre* voor Europese parlementsleden, journalisten of lobbyisten die in toenemende mate in de Europese hoofdstad verblijven.

Matching: Vlaanderen

Figuur 2.9 toont dat Vlaanderen lang een belangrijk aanbodoverschot van woningen kon produceren. Na 2007 daalde het aantal nieuwbouwprojecten terwijl de aangroei van het aantal gezinnen bleef stijgen. Jaarlijks verdwijnen zo'n 5 000 woningen uit het aanbod omwille van afbraak of reconversie en in 2009 is er een quasi-evenwicht tussen de aangroei van de gezinnen en de toename van het aanbod. Het lange jaarlijkse aanbodoverschot in Vlaanderen lijkt bizar vanuit economisch oogpunt omdat een structureel overaanbod zou moeten leiden tot forse prijsdalingen waardoor het evenwicht tussen vraag en aanbod hersteld wordt. Toch zijn de prijzen in Vlaanderen fors gestegen... Vlaanderen telt immers veel tweede verblijven, vooral aan de kust. Het aantal tweede verblijven in Vlaanderen voor vakantie, studenten en *commuters* wordt geschat op 157 000 eenheden. Een geregistreerde groei van 5% voor de tweede verblijven en van 7% voor de studentenpopulatie betekent een jaarlijkse vraag van respectievelijk 6 500 en

Vlaanderen kon lang een belangrijk aanbodoverschot van woningen produceren. Na 2007 daalde het aantal nieuwbouwprojecten terwijl de aangroei van het aantal gezinnen bleef stijgen.

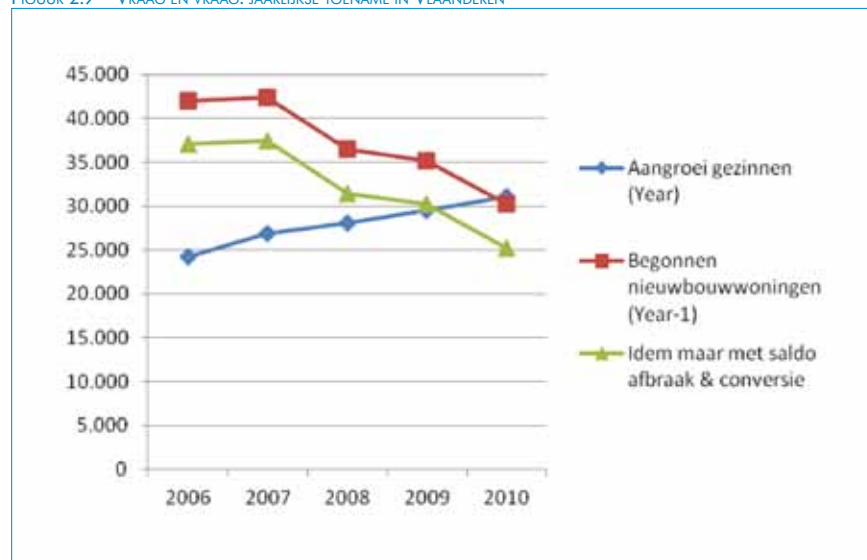
Vlaanderen telt veel tweede verblijven, vooral aan de kust. Het aantal tweede verblijven in Vlaanderen voor vakantie, studenten en *commuters* wordt geschat op 157 000 eenheden.

Daarnaast telt Vlaanderen 180 000 woonunits die zich boven winkels of in andere gebouwen bevinden (bv. woning voor eigenaar of conciërge). Waar vroeger de exploitant/ eigenaar boven de zaak woonde, is dit omwille van schaalvergroting en professionalisering steeds minder het geval.

1 000 woningen. Dit betekent dat een deel van de nieuwbouwwoningen in Vlaanderen gebouwd worden door gezinnen die al een woning hebben. De bijkomende woning zal occasioneel door de eigenaars zelf gebruikt worden – tijdens vakanties of tijdens het academiejaar – en zal dus niet op een permanente basis beschikbaar zijn voor andere gezinnen.

Daarnaast telt Vlaanderen 180 000 woonunits die zich boven winkels of in andere gebouwen bevinden (bv. woning voor eigenaar of conciërge). Doordat de meeste winkels hun waardevolle façade maximaal als vitrine willen exploiteren, is er geen aparte ingang voor het appartement boven de winkel of het bankagentschap. Waar vroeger de exploitant/eigenaar boven de zaak woonde, is dit omwille van schaalvergroting en professionalisering steeds minder het geval. Verhuring aan derden van deze eigenaarswoningen in zakelijke panden is om veiligheidsredenen echter zeer moeilijk. En ook de rol van de inwonende conciërge in publieke en private gebouwen vervalt meer en meer. Daardoor komen deze woningen in toenemende mate leeg te staan. Er zijn dus diverse verklaringen voor het ‘historische’ overaanbod van woningen in Vlaanderen te vinden.

FIGUUR 2.9 – VRAAG EN VRAAG: JAARLIJKE TOENAME IN VLAANDEREN



BRON: FOD ECONOMIE ADSEI + TRENDLIJN VANAF 2008

In Vlaanderen valt de aangroei van het aantal gezinnen in 2010 fors hoger uit dan de aangroei van het aantal woningen.

Net zoals in Brussel kunnen we op het niveau van het Vlaamse gewest vaststellen dat hogere prijzen niet noodzakelijk een hoger aanbod van woningen uitlokken.

De balans tussen vraag- en aanbodveranderingen is relatief globaal gunstig voor het Waalse gewest. Toch stijgen de prijzen ook in Wallonië.

Figuur 2.9 laat toe te concluderen dat in Vlaanderen de aangroei van het aantal gezinnen in 2010 fors hoger uitvalt dan de aangroei van het aantal woningen. Als we van de aangroei van het aantal woningen de tweede verblijven en studentenwoningen aftrekken – deze woningen zijn immers al bestemd en zijn dus niet beschikbaar voor nieuwe gezinnen –, heeft Vlaanderen in 2010 een aanbodtekort van misschien wel 10 000 eenheden. Dit onderaanbod vertegenwoordigt ongeveer 0.3% van het totale aantal woningen in 2009. In 2006 was er nog een overaanbod van ongeveer 7 000 woningen als we de tweede verblijven en studentenwoningen aftrekken van het jaarlijkse bijkomende aanbod. Net zoals in Brussel kunnen we op het niveau van het Vlaamse gewest vaststellen dat hogere prijzen niet noodzakelijk een hoger aanbod van woningen uitlokken.

Deze rudimentaire analyse suggereert dat ook in Vlaanderen de prijsdruk toeneemt omwille van structurele redenen. Hierbij dient opgemerkt dat dit geaggregeerde beeld zeer sterke lokale verschillen maskeert. In het kader van het Grond- en Pandendecreet heeft de Vlaamse overheid een lijst geïdentificeerd van gemeenten waar er in het bijzonder een probleem is van betaalbaar wonen. Het is een lijst van 69 gemeenten gegroepeerd in een zestal clusters: de rand rond Brussel, Leuven, Antwerpen, Gent, de Kust, en de Noorderkempen.

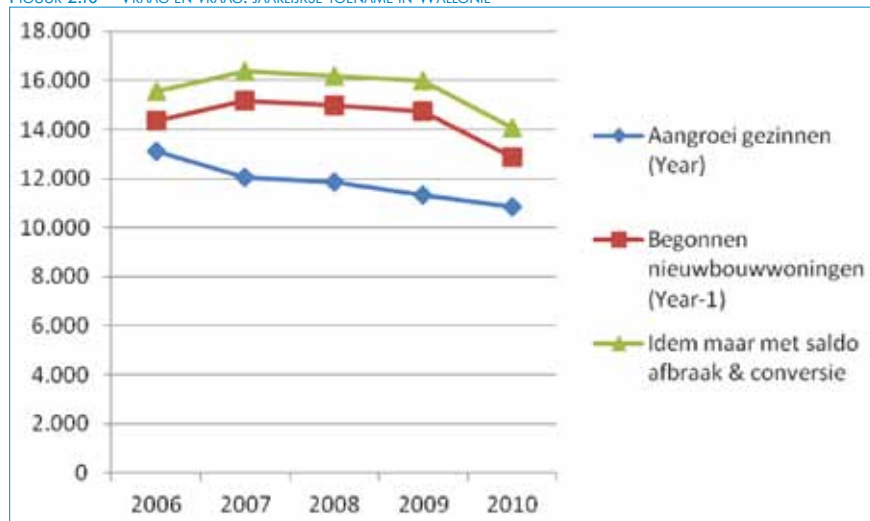
Een belangrijke vraag voor Vlaanderen en Brussel betreft de verklaring voor het terugvallende aanbod – hier de productie van nieuwe wooneenheden – in markten die een sterke prijsstijging laten noteren. Uit Tabel 2.1 weten we dat de prijzen met één derde toenamen sinds 2005. Waarom heeft een dergelijke prijsstijging niet geleid tot een sterke stijging van het aanbod? Hiertoe dienen we wellicht de verschillende segmenten van de woonmarkt afzonderlijk te analyseren.

Matching: Wallonië

De productie van nieuwe woningen – enerzijds door nieuwbouw en anderzijds via conversie – loopt in Wallonië ongeveer gelijk met de evolutie van het aantal gezinnen. Het aanbodoverschot ten opzichte van de vraagtoename bedraagt systematisch ongeveer 2 000 à 4 000 units per jaar. De groei van de tweede verblijven kan gemakkelijk opgevangen worden door deze positieve gap. De balans tussen vraag- en aanbodveranderingen is dus relatief globaal gunstig voor het Waalse gewest. Toch stijgen de prijzen ook in Wallonië. Het geaggregeerde beeld in Figuur 2.10 biedt immers geen informatie over deelgebieden met een gespannen woningmarkt. De Waalse regering heeft vijf derge-

lijke clusters geïdentificeerd in respectievelijk het grensgebied met het Brussels gewest, de westhoek van Wallonië, de streek rond Luik en het Noordoostelijke grensgebied en de streek rond Aarlen. In deze clusters kunnen de prijzen fors stijgen en zijn er relatief veel transacties terwijl in andere gebieden de prijzen nagenoeg vlak kunnen blijven.

FIGUUR 2.10 – VRAAG EN VRAAG: JAARLIJKSE TOENAME IN WALLONIË



BRON: FOD ECONOMIE ADSEI + TRENDLIJN VANAF 2008

2.8 LOCALE CONCENTRATIE VAN DE EXTERNE MIGRATIE EN HET 10/80 PRINCIPE

De externe migraties spelen een belangrijke rol in de toename van het aantal huishoudens in de drie gewesten.

De externe migraties spelen een belangrijke rol in de toename van het aantal huishoudens in de drie gewesten. De gepresenteerde analyses op het niveau van de gewesten moeten verfijnd worden op het niveau van een stad of gemeente om de impact van eventueel aanbodtekorten op de lokale prijsontwikkelingen te kunnen schatten. Het is niet onze ambitie om een dergelijke micro-analyse voor alle Belgische steden of gemeenten uit te voeren.

Van de totale externe migratie in 2007 vestigt 37% zich in het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest.

80% van de externe migratie concentreert zich in 10% van de Belgische gemeenten.

Cijfers over de lokale concentratie van de externe migratie zoals - gepresenteerd in Tabel 2.8 - illustreren dat de instroom van externe migratie sterk geconcentreerd is. Van de totale externe migratie in 2007 – 55 357 migranten volgens Tabel 2.2 – vestigt 37% zich in het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest. 11.6% vestigde zich in dat jaar in Antwerpen terwijl Luik als belangrijkste stad in Wallonië 3.4% van de externe migratie aantrok. 80% van de externe migratie concentreert zich in 10% van de Belgische gemeenten. Dit 10/80 principe – geïnspireerd op Pareto's 20/80 regel – impliceert dat de toename van het aantal huishoudens gedreven door externe migratie zich dan ook sterk concentreert in een beperkt aantal maar grote Belgische steden.

TABEL 2.8 – TOP-10 GEMEENTEN PER EXTERN MIGRATIESALDO IN 2007

Brussels Hoofdstedelijk Gewest	20 464
Antwerpen	6 454
Gent	2 490
Liège	1 931
Charleroi	1 030
Leuven	815
Mouscron	789
Tournai	429
Namur	362
Turnhout	355

BRON: FOD ECONOMIE, ADSEI

2.9 EXTERN, INTERN EN HET 70/100 PRINCIPE

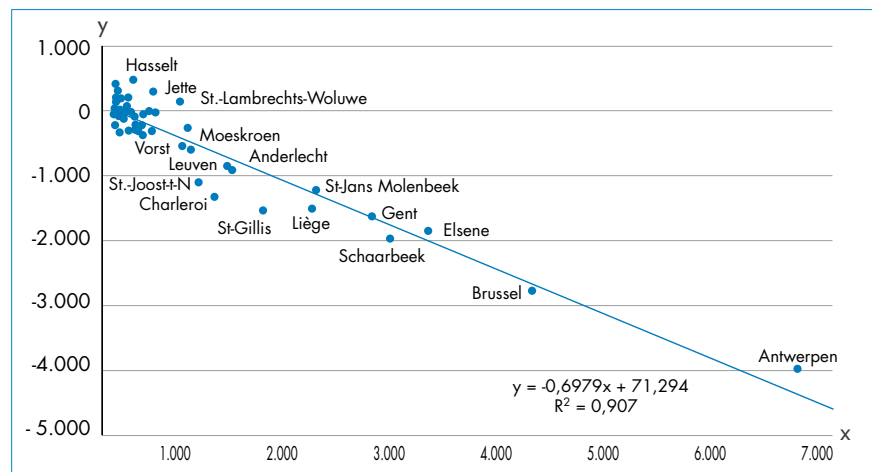
Figuur 2.6 toont dat de externe migratie in Brussel parallel loopt met een interne migratie vanuit Brussel naar Vlaanderen en Wallonië. Er komen dus mensen aan in Brussel terwijl anderen Brussel verlaten.

Figuur 2.6 toont dat de externe migratie in Brussel parallel loopt met een interne migratie vanuit Brussel naar Vlaanderen en Wallonië. Er komen dus mensen aan in Brussel terwijl anderen Brussel verlaten. De bijkomende vraag naar woningen door externe migratie wordt dus deels ingevuld door het vrijkomen van woningen door interne migratie. Per saldo neemt het aantal inwoners en huishoudens wel toe.

Figuur 2.11 illustreert het verband tussen de externe en de interne migratie per gemeente. Alleen gemeenten met een extern migratiesaldo van meer dan 100 personen zijn opgenomen in deze analyse waardoor we 90% van de totale externe migratie analyseren. Elk punt in Figuur 2.11 is een gemeente en de meeste gemeenten hebben een extern

migratiesaldo dat lager is dan 500. De figuur leert dat Gent een extern migratiesaldo heeft van ongeveer 2 500 terwijl in datzelfde jaar per saldo ongeveer 1 700 personen van Gent verhuisden naar een andere Belgische gemeente. Antwerpen ontving per saldo 6 454 mensen vanuit het buitenland terwijl per saldo ongeveer 4 000 mensen van Antwerpen verhuisden naar een andere gemeente.

FIGUUR 2.11 – BALANS TUSSEN EXTERNE EN INTERNE MIGRATIE PER GEMEENTE IN 2007



BRON: FOD ECONOMIE, ADSEI, EIGEN VERWERKING

Globaal kunnen we voor de stedelijke omgevingen concluderen dat een netto-instroom van 100 migranten uit het buitenland leidt tot een netto-uitstroom van 70 geregistreerde inwoners uit de gemeente.

Externe migratie heeft dus niet alleen een impact op de vraag naar woningen in gemeenten die de meeste migranten verwelkomen. Er zijn sterke indicaties dat externe migratie zorgt voor doorsijpeleffecten – zowel positieve als negatieve - naar andere gemeenten.

Er zijn natuurlijk ook gemeenten met een positieve externe en een positieve interne migratie, bijvoorbeeld Hasselt en Jette. Globaal kunnen we voor de stedelijke omgevingen concluderen dat een netto-instroom van 100 migranten uit het buitenland leidt tot een netto-uitstroom van 70 geregistreerde inwoners uit de gemeente. Deze uitstroom naar andere gemeenten of interne migratie kan natuurlijk zeer divers zijn. Veelal betreft het gezinnen die het buitengebied opzoeken.

Externe migratie heeft dus niet alleen een impact op de vraag naar woningen in gemeenten die de meeste migranten verwelkomen. Alle markten zijn aan elkaar gekoppeld en er zijn sterke indicaties dat externe migratie zorgt voor doorsijpeleffecten – zowel positieve als negatieve - naar andere gemeenten.

2.10 CONCLUSIES

Tussen 2005 en vandaag zijn de prijzen voor woonhuizen en appartementen gestegen met één derde.

Onze analyse laat toe te concluderen dat de toename van het aanbod kleiner is dan de toename van de vraag naar woningen. Deze relatieve aanbodkloof bedraagt momenteel ongeveer 20 à 24 000 woningen per jaar.

De bevolking van Vlaanderen neemt jaarlijks toe met 40 tot 50 000 eenheden terwijl de bevolking in Brussel en Wallonië stijgt met 20 tot 25 000 eenheden.

De instroom van 100 buitenlandse migranten in een stad resulteert in de uitstroom van 70 geregistreerde inwoners naar andere Belgische gemeenten.

Tussen 2005 en vandaag zijn de prijzen voor woonhuizen en appartementen gestegen met één derde. In de eerste helft van 2010 stegen de prijzen alsof er nooit een crisis is geweest. Centraal staat de vraag of deze prijstoe name consistent is met structurele factoren zoals de toename van de vraag naar woningen tegenover de toename van het aanbod van woningen. Onze analyse laat toe te concluderen dat de toename van het aanbod kleiner is dan de toename van de vraag naar woningen. Deze relatieve aanbodkloof bedraagt momenteel ongeveer 20 à 24 000 woningen per jaar. Hierdoor ontstaat een opwaartse prijsdruk die vooral tot uiting komt in de steden die het merendeel van de migratie absorberen. Het dichten van deze relatieve aanbodkloof door een ambitieus bouw- of renovatiebeleid kan deze opwaartse prijsdruk wegnemen maar is geen garantie voor prijsstabiliteit. De vastgoedprijzen zijn immers afhankelijk van zeer veel factoren.

Hieronder lijsten we de belangrijkste conclusies nog eens op;

- De Belgische bevolking stijgt momenteel met ongeveer 80 000 eenheden per jaar. De jaarlijkse groeivoet van de bevolking vanaf 2005 bedraagt 0.65%. De bevolking van Vlaanderen neemt jaarlijks toe met 40 tot 50 000 eenheden terwijl de bevolking in Brussel en Wallonië stijgt met 20 tot 25 000 eenheden.
- Twee/derde van de recente bevolkingstoename is toe te schrijven aan externe migratie. Externe migratie heeft een directe impact op de vraag naar woningen. De overgrote meerderheid van de externe migranten – misschien wel 85% - is economisch actief of beschikt over voldoende eigen middelen om toegang tot huisvesting te verwerven. Een klein deel van de migranten is economisch zeer kwetsbaar en is aangewezen op ondersteuning (o.a. voor huisvesting). In het licht van de hoge immigratiecijfers kan de jaarlijkse toename van kansarme of ongeschoolde migranten op lange termijn wel zwaar gaan doorwegen.
- In de stedelijke omgevingen valt de externe migratie samen met een interne migratie: de instroom van 100 buitenlandse migranten in een stad resulteert in de uitstroom van 70 geregistreerde inwoners naar andere Belgische gemeenten. Antwerpen ontving in 2007 per saldo 6 451 mensen uit het buitenland terwijl per saldo ongeveer 4 000 geregistreerde inwoners de stad verlieten om zich te vestigen in andere gemeenten.

In de periode 2008-2010 stijgt het aantal Belgische huishoudens met jaarlijks 45 tot 50 000 eenheden.

De vergelijking van de jaarlijkse toename van het aantal huishoudens met de jaarlijkse toename van het aantal woningen leert of er al dan niet een sprake is van een relatief aanbodtekort.

De impact van de concentratie van de externe migratie in steden sijpelt op deze wijze door naar andere gemeenten.

- Tussen 1990 en 2007 is het aantal Belgische huishoudens gestegen met 15.4%. Tegelijkertijd daalde de gemiddelde grootte van de particuliere huishoudens van 2.49 personen per huishouden naar 2.31 personen per huishouden.
- In de korte periode tussen 2004 en 2008 steeg het aantal huishoudens in ons land met 3.8%. In de periode 2008-2010 stijgt het aantal Belgische huishoudens met jaarlijks 45 tot 50 000 eenheden.
- De jaarlijkse toename van het aantal huishoudens versnelt na 2005, vooral als gevolg van de toename van de externe migratie.
- De vergelijking van de jaarlijkse toename van het aantal huishoudens met de jaarlijkse toename van het aantal woningen leert of er al dan niet een sprake is van een relatief aanbodtekort.

In Brussel steeg de toename van het aantal nieuwe huishoudens van 4 000 in 2006 tot meer dan 10 000 in 2010. Het aantal woningen in Brussel daalde tussen 2008 en 2009 echter met 707 eenheden. Het jaarlijkse aanbodtekort aan woningen steeg van 4 000 in 2006 naar ongeveer 11 000 in 2010. Hierdoor ontstaat een problematische prijsdruk. In Vlaanderen steeg de toename van het aantal nieuwe gezinnen van 25 000 in 2006 tot 30 000 in 2010. De toename van het aanbod van woningen daalde van 37 000 eenheden in 2006 naar 25 000 eenheden in 2010. Als we de tweede verblijven en studentenverblijven wegschrappen uit de toename van het aanbod, kunnen we concluderen dat Vlaanderen in 2006 min of meer een evenwicht bereikte tussen de toename van het aantal nieuwe beschikbare woningen en de toename van de vraag naar woningen. Na 2006 is er echter een aanbodtekort dat oploopt tot 10 tot 12 000 woningen in 2010; de toename van de vraag naar woningen overtreft de toename van het aanbod in zeer sterke mate.

In Wallonië blijft het verschil tussen het bijkomende aanbod en de bijkomende vraag vrij stabiel. Als we ook in Wallonië de tweede verblijven en de studentenverblijven uit de cijfers halen, vinden we een beperkt maar persistent aanbodtekort van ongeveer 1 000 tot 2 000 eenheden.

In ons land worden jaarlijks ongeveer 20 tot 24 000 woningen te weinig gebouwd om het totale aanbod perfect mee te laten evolueren met de totale vraag.

De bouwproductie stabiliseert of krimpt ondanks de hoge vastgoedprijzen.

Samengevat leert de vergelijking van de toename van de vraag tegenover de toename van het aanbod dat in ons land jaarlijks ongeveer 20 tot 24 000 woningen te weinig worden gebouwd om het totale aanbod perfect mee te laten evolueren met de totale vraag. De bouwproductie stabiliseert of krimpt ondanks de hoge vastgoedprijzen. Dit is een onverwachte marktevolutie. Hoge vastgoedprijzen maken het immers attractief om oude panden te renoveren en naar de markt te brengen. Deze rudimentaire analyse laat toe te concluderen dat structurele factoren zeker een rol spelen in de evolutie van de prijzen voor woningen en appartementen. We beseffen zeer goed dat er naast deze structurele factoren ook andere elementen zijn met een belangrijke impact op de woningprijzen in ons land.

03

HOE VERKLAREN WE
HET ASYMMETRISCHE
PRIJSVERLOOP
OP DE BELGISCHE
VASTGOEDMARKTEN?



Tussen 2005 en 2009 stegen de prijzen van de goedkoopste woningen in België met 51% terwijl de prijzen van de duurste woningen 'slechts' 23% duurder werden. Concreet betekent dit dat de gemiddelde prijzen van de goedkoopste gewone woonhuizen (P10) in Vlaanderen stegen van € 66 000 in 2005 naar € 97 000 in 2009. In Wallonië stegen de prijzen van de goedkoopste woningen van € 40 000 in 2005 naar € 62 000 in 2009.

Deze markante asymmetrische prijsdynamiek is vooral het resultaat van evoluties in de schaars-
tepremies. De secundaire woningmarkten kenden na 2005 een sterke toename van het aantal
kandidaat-kopers omwille van de fors gestegen externe migratie – het aantal nieuwe huishou-
dens neemt jaarlijks toe met 50 000 eenheden - en omwille van de structurele daling van de
productie van nieuwbouwwoningen. Duizenden aspirant-nieuwbouwers haakten af omwille van
de stijgende nieuwbouwkosten en dienden zich noodgedwongen te richten naar de markt van de
bestaande koopwoningen. Het aantal transacties op de secundaire koopmarkten steeg beperk-
ter dan de toename van de kandidaat-kopers. Door de beperkte elasticiteit van het aanbod van
koopwoningen, worden de laagste koopbudgetten van de secundaire koopmarkten verdreven
of verdrongen door ofwel koopkrachtige nieuwkomers in ons land, ofwel door ontgoochelde
aspirant-nieuwbouwers.

3.1 INLEIDING

Uit onze analyse blijkt dat de prijzen van de relatief goedkope woningen veel sterker gestegen zijn dan de prijzen van de relatief dure woningen. Deze asymmetrische prijsdynamiek kan toeval zijn maar kan ook een weerspiegeling zijn van spanning op de secundaire markten.

De woningprijzen zijn in ons land gestegen met één derde sinds 2005. Hiervoor circuleren diverse verklaringen. De prijsopstoot kan het gevolg zijn van ongezonde speculatie, van financiële parameters of van spanning op de markten als gevolg van fysieke schaarste. Uit Hoofdstuk 2 kunnen we alvast concluderen dat de nieuwbouwproductie de vraag naar nieuwe woonegelegenheden niet blijkt te volgen. Dit relatieve aanbodtekort zal op één of andere manier gevolgen hebben voor de koopmarkten. In dit hoofdstuk stellen we dan ook de vraag welk patroon we kunnen detecteren in de algemene stijging van de vastgoedprijzen. Uit onze analyse blijkt dat de prijzen van de relatief goedkope woningen veel sterker gestegen zijn dan de prijzen van de relatief dure woningen. Deze asymmetrische prijsdynamiek kan toeval zijn maar kan ook een weerspiegeling zijn van spanning op de secundaire markten. We proberen dan ook een verklaring te vinden voor dit fenomeen en analyseren hiertoe financiële parameters zoals de veranderingen in de interest, de evolutie van de gemiddelde hypothecaire leenbedragen, de evolutie van de quotiteit, de evolutie van de eigen inbreng bij aankopen op de secundaire markten en de evolutie van de koopkracht die van belang is voor de afloscapaciteit. Deze analyse verklaart veel maar niet alles. Om het samenspel van deze financiële parameters met de manifestatie van schaarste te analyseren, presenteren we vervolgens een simulatie die aantoont welke interacties kunnen resulteren in de gevonden asymmetrische prijsdynamiek op de secundaire markten. We bespreken vervolgens de rol van schaarste of marktspanning en ronden af met een bescheiden prognose inzake prijsontwikkeling gebaseerd op onze bevindingen.

3.2 AANTAL TRANSACTIES OP DE KOOPMARKTEN

Woningen zijn geen homogene investeringsgoederen. Elke woning is uniek.

Woningen zijn geen homogene investeringsgoederen. Elke woning is min of meer uniek. Wanneer de woningprijzen in een bepaalde periode met $x\%$ stijgen, betekent dit natuurlijk niet dat alle vastgoedprijzen met exact $x\%$ toenemen. In 2009 werden op de secundaire markt 113 000 woningen verhandeld, gaande van sloopklare krotten tot de meest luxueuze villa's. Het zou zeer onwaarschijnlijk zijn dat al deze woningen verkocht/aangekocht werden tegen een prijs die $x\%$ hoger ligt dan de referentieprijzen van een vorige periode. Een groot deel van de 113 000 transacties sluit misschien mooi aan bij een algemene prijstrend terwijl bepaalde marktsegmenten om diverse redenen een af-

Het begrip 'woningprijzen' is gekoppeld aan de prijzen van transacties op de secundaire koopmarkten. In 2000 waren gewone woonhuizen nog goed voor tweederde van alle kooptransacties. In 2009 bedraagt het aandeel van de gewone woonhuizen in de kooptransacties nog 53%. Tussen 2007 en 2009 daalde het aantal verkopen van gewone woonhuizen met meer dan 10%.

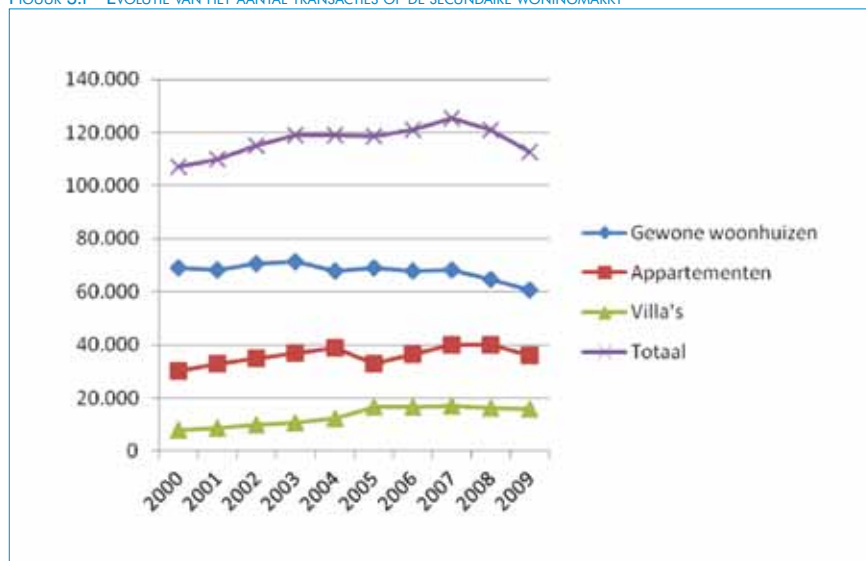
wijkende prijsdynamiek kennen. Bovendien kunnen ook de verschillen tussen de lokale markten aanzienlijk veranderen in de loop van de tijd.

In deze analyse gaan we na in welke mate de recente prijsevoluties vergelijkbaar zijn voor de verschillende woningcategorieën en voor de verschillende prijsniveaus. Hiertoe bekijken we de prijsevoluties voor drie woningcategorieën: gewone woonhuizen, appartementen en villa's. We analyseren eerst de nationale prijsdynamiek en besteden daarna aandacht aan de situatie in de gewesten en in enkele steden.

Marktprijzen zijn steeds het resultaat van een relatief beperkt aantal transacties ten opzichte van het bestaande patrimonium van woningen. Het begrip 'woningprijzen' is gekoppeld aan de prijzen van transacties op de secundaire koopmarkten. Figuur 3.1 toont dat vooral 'gewone woonhuizen' verhandeld worden op de secundaire koopmarkt. In 2000 waren gewone woonhuizen nog goed voor tweederde van alle kooptransacties. In 2009 bedraagt het aandeel van de gewone woonhuizen in de kooptransacties nog 53%. Figuur 3.1 toont de duidelijke opmars van appartementen en villa's in de secundaire koopmarkt. Het jaarlijkse aantal verkochte villa's steeg van 7 000 in 2000 naar ongeveer 16 000 in 2009¹. De villamarkt is momenteel goed voor ongeveer 16% van de kooptransacties en appartementen tekenen voor de resterende 31% van de transacties. Vanaf 2008 daalt het aantal transacties op de secundaire markt, wellicht als gevolg van de financiële en economische crisis. De crisis blijkt vooral geleid te hebben tot minder transacties van gewone woonhuizen en appartementen terwijl het aantal verkopen van villa's stabiel is gebleven. Tussen 2007 en 2009 daalde het aantal verkopen van gewone woonhuizen met meer dan 10%. Voorts valt op dat het aantal transacties quasi lineair toenam in de relatief rustige jaren tussen 2000 en het uitbreken van de crisis.

¹ Hierbij dient opgemerkt dat het FOD Economie in 2005 de definitie van 'villa & woonhuis' gewijzigd heeft.

FIGUUR 3.1 - EVOLUTIE VAN HET AANTAL TRANSACTIES OP DE SECUNDAIRE WONINGMARKT



BRON: FOD ECONOMIE – ADSEI

Het aandeel van de secundaire markt in de totale markt – secundair en primair – bedroeg in 2006 dus ongeveer 66%.

Om het belang de secundaire woningmarkt goed in te kunnen schatten, kan het aantal kooptransacties vergeleken worden met het aantal nieuwbouwwoningen dat jaarlijks opgeleverd wordt. Zo werden in 2006 ongeveer 60 000 nieuwbouwwoningen geproduceerd in ons land. Dit betekent dat in dat jaar 60 000 gezinnen een woning verwierven op de primaire markt – als producent of als opdrachtgever – terwijl 120 000 huishoudens een woning kochten op de secundaire markt. Het aandeel van de secundaire markt in de totale markt – secundair en primair – bedroeg in 2006 dus ongeveer 66%. Na 2006 daalde de totale productie van alle nieuwbouwwoningen – gezinswoningen, tweede verblijven, studentenflats, vakantiehuisjes, etc. - echter tot ongeveer 45 000 eenheden² in 2010. Hierdoor stijgt het belang van de secundaire markt tot ongeveer 70% van de totale markt.

² Aangezien een deel van deze nieuwbouwwoningen tweede verblijven of studentenflats betreft, kunnen we niet concluderen dat de nieuwbouwproductie woonegelegenheden biedt voor ongeveer 45 000 huishoudens. Een deel van deze nieuwbouwproductie is niet beschikbaar voor kandidaat-kopers.

3.3 WONINGPRIJZEN

Om een algemeen beeld te schetsen van de prijsdistributie in 2009 over de verschillende woningtypes, rangschikken we alle verkoopprijzen per woningtype van hoog naar laag. Deze rangschikking laat toe conclusies te trekken voor een aantal prijsniveaus. Hiertoe selecteren we de 5 prijsniveaus van de vastgoedstatistieken van de FOD Economie;

- P10: dit is de prijs waarmee vergeleken slechts 10% van de woningen aan een lagere prijs verhandeld werd – 90% van de verhandelde woningen heeft dus een hoger prijs dan de P10-prijs;
- Q25: exact 25% van de woningen heeft een lagere prijs – 75% van de verhandelde woningen in de betreffende categorie heeft een hogere prijs;
- Q50: dit is de mediaanprijs : 50% van de verhandelde woningen heeft een lagere prijs en de andere 50% heeft een hogere prijs;
- Q75: exact 75% van de woningen heeft een lagere prijs – 25% van de verhandelde woningen heeft een hogere prijs;
- P90: exact 90% van de woningen hebben een lagere prijs - 10% van de verhandelde woningen heeft een hogere prijs.

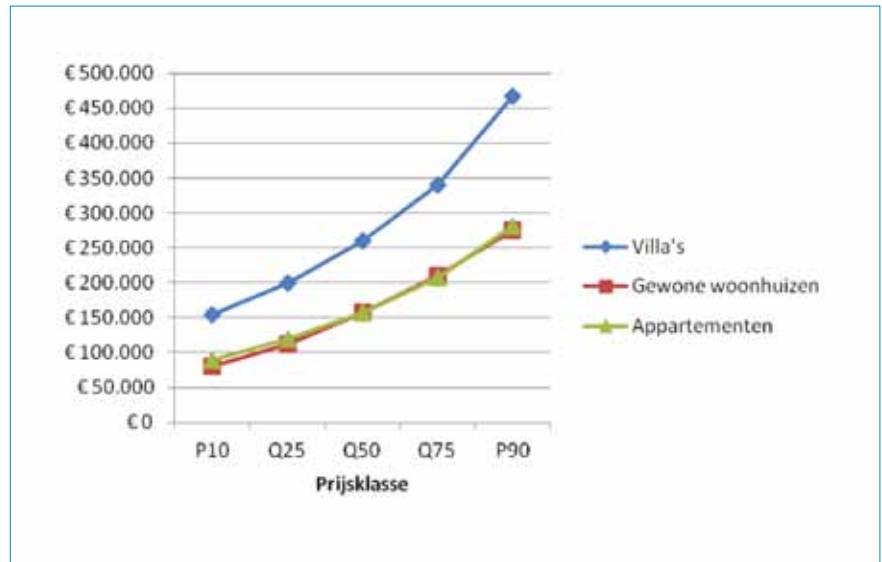
Het mag geen verrassing zijn dat de prijsverschillen per woningtype in ons land zeer groot zijn. Uit Figuur 3.2 blijkt dat in ons land de goedkoopste villa's (P10) in 2009 ongeveer € 60 000 duurder zijn dan de goedkoopste woonhuizen en appartementen (P10). De duurste villa's (P90) zijn ongeveer € 200 000 duurder dan de duurste woonhuizen en appartementen (P90). Ook blijkt dat de prijzen van gewone woonhuizen en appartementen min of meer samenvallen. De duurdere prijzen (P90) voor de drie categorieën zijn in 2009 ongeveer driemaal zo hoog als de minder dure (P10). De mediaanprijs voor een villa (Q50) ligt rond de € 250 000. Voor een gewoon woonhuis of een appartement bedraagt de mediaanprijs ongeveer € 150 000.

Het mag geen verrassing zijn dat de prijsverschillen per woningtype in ons land zeer groot zijn.

De duurdere prijzen (P90) voor de drie categorieën zijn in 2009 ongeveer driemaal zo hoog als de minder dure (P10).

De mediaanprijs voor een villa (Q50) ligt rond de € 250 000. Voor een gewoon woonhuis of een appartement bedraagt de mediaanprijs ongeveer € 150 000.

FIGUUR 3.2 - WONINGPRIJZEN IN BELGIË VOLGENS PRIJSKLASSE (2009)

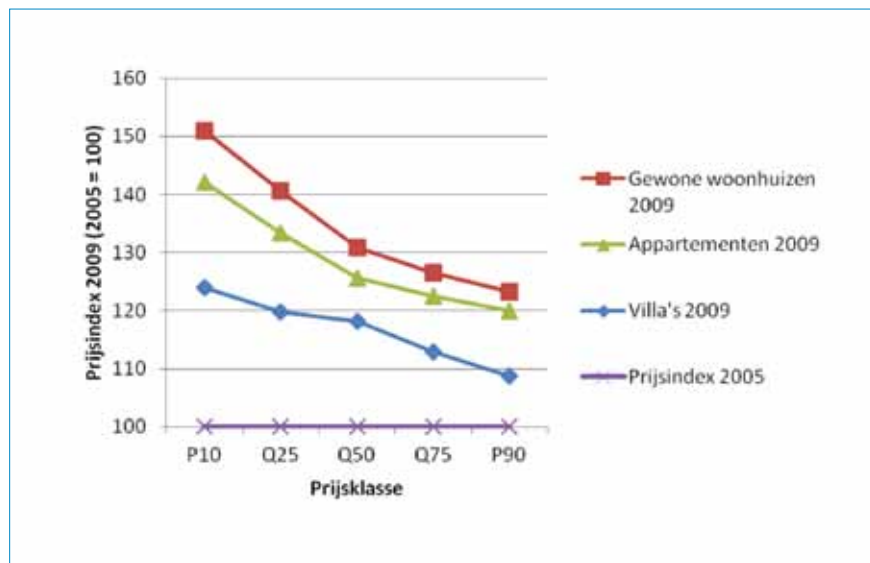


BRON: FOD ECONOMIE, ADSEI, EIGEN VERWERKING

Hoe verhouden de prijzen van 2009 zich tegenover de prijzen van enkele jaren geleden?

Figuur 3.2 biedt geen informatie over de prijsveranderingen voor villa's, woonhuizen en appartementen ten opzichte van een referentieperiode. Hoe verhouden de prijzen van 2009 zich tegenover de prijzen van enkele jaren geleden? 2005 is een goed referentiejaar. Verder teruggaan in de tijd – bijvoorbeeld tot 2000 – is natuurlijk ook zeer interessant. Het FOD Economie ADSEI waarschuwt echter voor een ingrijpende verandering in het verwerkingsproces van prijsinformatie uit vastgoedtransacties tussen 2004 en 2005 zodat langere cijferreeksen een trendbreuk kunnen vertonen die de interpretatie bemoeilijkt. Daarom vergelijken we in Figuur 3.3 de prijzen van Figuur 3.2 met de prijzen van 2005. We doen dit voor de drie woningcategorieën en voor de vijf prijsniveaus. Zo wordt duidelijk welk subsegment eventueel een afwijkende prijsdynamiek laat noteren. De geregistreerde prijsverandering tussen 2005 en 2009 wordt in Tabel 3.1 weergegeven als een indexcijfer met als basis de prijzen van 2005.

FIGUUR 3.3 - PROPORCIONELE STIJGING VAN DE WONINGPRIJZEN TUSSEN 2005 EN 2009 IN BELGIË



BRON: FOD ECONOMIE, ADSEI, EIGEN VERWERKING

Figuur 3.3 toont aan dat tussen 2005 en 2009 alle prijzen uit onze nationale analyse zijn gestegen (d.w.z. voor de 3 woningcategorieën en voor de 5 prijsklassen). Globaal blijkt dat in ons land de prijzen van de gewone woonhuizen meer gestegen zijn dan deze van de appartementen. De prijzen van appartementen zijn op hun beurt dan weer meer gestegen dan deze van villa's. Villa's zijn aanzienlijk duurder dan gewone woonhuizen of appartementen zodat eenzelfde procentuele prijstoeename voor villa's leidt tot een grotere absolute toename van het noodzakelijke koopbudget. Zeer opvallend in Figuur 3.3 is de vaststelling dat voor elke woningcategorie de prijzen van de minder dure woningen (P10 en Q25) proportioneel veel sterker gestegen zijn dan de prijzen van de duurdere woningen (Q75 en P90). Sinds 2005 stegen de Belgische vastgoedprijzen gemiddeld met ongeveer één derde. De prijzen van de relatief goedkope woningen stegen echter aanzienlijk sterker.

Voor elke woningcategorie zijn de prijzen van de minder dure woningen (P10 en Q25) proportioneel veel sterker gestegen dan de prijzen van de duurdere woningen (Q75 en P90).

De prijstoename van de goedkoopste woonhuizen bedroeg 51% terwijl de prijzen van de duurste woonhuizen stegen met 'slechts' 23%.

De prijzen van de goedkoopste appartementen (P10) stegen in dezelfde korte periode van 2005 tot 2009 met 42% of van € 63 000 naar € 89 500.

Tabel 3.1 vat de prijsdynamiek in Figuur 3.3 samen en leert dat de prijstoename van de goedkoopste woonhuizen 51% bedroeg terwijl de prijzen van de duurste woonhuizen stegen met 'slechts' 23%. Concreet stegen de P10 woningprijzen van € 53 000 in 2005 tot € 80 000 in 2009, wat neerkomt op een absolute prijstoename van € 27 000 voor de goedkoopste woningen. De prijzen van de duurste gewone woningen (P90) stegen van € 223 104 in 2005 naar € 275 000 in 2009. De prijzen van de goedkoopste appartementen (P10) stegen in dezelfde korte periode van 2005 tot 2009 met 42% of van € 63 000 naar € 89 500. Dit is een toename met € 26 500. De prijzen van de duurste appartementen stegen van € 235 000 in 2005 naar € 281 750, wat neerkomt op een toename met 20%. De prijstoename van de goedkoopste villa's bedroeg 24% wat hoger uitvalt dan de prijstoename van de duurste woonhuizen (+23%) en van de duurste appartementen (+20%).

TABEL 3.1 – PRIJSTOENAME TUSSEN 2005 EN 2009 PER WONINGCATEGORIE EN PRIJSNIVEAU IN BELGIË

	P10	Q25	Q50	Q75	P90
Prijsindex woonhuizen 2009/2005	151	141	131	127	123
Prijs 2005	53.000	80.000	120.000	166.000	223.104
Prijs 2009	80.000	112.500	157.000	210.000	275.000
Prijsindex appartementen 2009/2005	142	133	126	122	120
Prijs 2005	63.000	90.000	125.000	168.586	235.000
Prijs 2009	89.500	120.000	157.000	206.455	281.750
Prijsindex villa's 2009/2005	124	120	118	113	109
Prijs 2005	125.000	167.000	220.000	301.000	430.000
Prijs 2009	155.000	200.000	260.000	340.000	467.500

BRON: FOD ECONOMIE, ADSEI, EIGEN VERWERKING

3.4 SPANNING EN SCHAARSTEPREMIE

Uit de analyse van 2005 tot 2009 blijkt dat de kandidaat-kopers met eerder modale tot relatief lage koopbudgetten geconfronteerd worden met krappe of gespannen marktsegmenten.

Spanning op de markt heeft steeds een economische prijs

De asymmetrische prijsdynamiek is vooral een weerspiegeling van de verschillende schaarstepremies in de verschillende prijssegmenten per woningtype.

Uit de analyse van 2005 tot 2009 blijkt dat de kandidaat-kopers met eerder modale tot relatief lage koopbudgetten³ geconfronteerd worden met krappe of gespannen marktsegmenten. Deze spanning leidt tot prijzen die relatief sterk stijgen in vergelijking tot minder gespannen marktsegmenten. Spanning op de markt heeft steeds een economische prijs: *“Zoals bekend gaan gespannen woningmarkten samen met hogere woningprijzen dan op minder of niet gespannen woningmarkten. Dergelijke prijsverschillen tussen meer en minder gespannen woningmarkten zijn te duiden als een schaarstepremie”*⁴. De asymmetrische prijsdynamiek is vooral een weerspiegeling van de verschillende schaarstepremies in de verschillende prijssegmenten per woningtype. De schaarstepremie is de extra prijs die consumenten over hebben voor een woning die beschikbaar komt in een gebied of prijszone waar het vrijkomende aanbod van woningen kleiner is dan de vraag. In de Belgische context impliceert dit vooral dat de kopers van de goedkoopste woningen met de sterkste prijsstijgingen geconfronteerd worden. Deze evolutie lijkt niet optimaal vanuit een sociaal oogpunt maar is natuurlijk wel positief voor de verkopers van deze woningen. Vooraleer we de asymmetrische prijsdynamiek en schaarstepremies proberen te verklaren, gaan we na in welke mate dit fenomeen ook terug te vinden is in regionale en lokale cijfers.

3.5 TRANSACTIE OF BARRIÈRE?

Tabel 3.1 laat toe enkele conclusies te formuleren voor de toegankelijkheid van de secundaire vastgoedmarkten op het nationale niveau. In 2005 volstond een koopbudget van € 100 000 om een appartement of woonhuis te vinden tussen Q25 en Q50⁵. Enkele jaren later kan hetzelfde budget alleen omgezet worden in een appartement of woonhuis tussen P10 en Q25. Als we dit budget koppelen aan een één individu, dan impli-

³ Huishoudens die zich richten naar de koopmarkten hebben veelal hogere inkomens dan huishoudens die zich noodgedwongen dienen te richten tot een huurmarkt. Huishoudens met een relatief laag koopbudget behoren niet per definitie tot de huishoudens met de laagste fiscale inkomens (of tot de 15% arme huishoudens).

⁴ Centraal Fonds Volkshuisvesting (2009), Sectorbeeld realisaties woningcorporaties, verslagjaar 2008 (Naarden, Nederland) pag. 19).

⁵ In de praktijk tellen natuurlijk de lokale prijzen. Een kandidaat-koper is steeds op zoek naar een woning in een bepaalde streek – bijvoorbeeld dicht bij Namen of Oostende – en niet naar een woning ‘ergens in België’. De conclusies op basis van Tabel 3.1 zijn niet representatief voor elke afzonderlijke lokale markt.

In 2005 volstond € 70 000 voor een woonhuis of appartement tussen P10 en Q25. In 2009 kan met € 70 000 geen P10 woonhuis of P10 appartement meer aangekocht worden.

De hoge prijzen vormen dus een barrière die de toegang tot de koopmarkten beperkt voor de kandidaat-kopers met het laagste budget.

Door hogere prijzen worden de secundaire koopmarkten dus exclusiever.

De prijzen van de goedkoopste gewone woonhuizen (P10) stegen in Vlaanderen van € 66 000 naar € 97 000, terwijl deze van de duurste gewone woonhuizen (P90) toenam van € 220 000 tot € 275 000.

ceert de prijsontwikkeling dat kandidaat-kopers in 2009 minder woning kunnen kopen met eenzelfde budget. Het individu met een vast budget blijft echter in de markt, wat hier betekent dat zijn of haar budget toelaat om over te gaan tot een aankoop (waarbij we even de bijkomende transactiekosten buiten beschouwing laten).

Voor een individu of huishouden met een vast budget van € 70 000 in zowel 2005 als 2009, zijn de gevolgen van de prijsstijging veel ingrijpender. In 2005 volstond € 70 000 voor een woonhuis of appartement tussen P10 en Q25 in Tabel 3.1. In 2009 kan met € 70 000 geen P10 woonhuis of P10 appartement meer aangekocht worden. Deze kandidaat-koper zal dus geen transactie kunnen uitvoeren met het budget van € 70 000 op secundaire koopmarkt van 2009. De hoge prijzen vormen dus een barrière die de toegang tot de koopmarkten beperkt voor de kandidaat-kopers met het laagste budget. Deze huishoudens blijven hun huidige woning dus verder bewonen of dienen zich noodgedwongen te richten tot andere markten (bijv. huurmarkten). Door hogere prijzen worden de secundaire koopmarkten dus exclusiever. Kandidaat-kopers met een koopprijs die minder sterk stijgt dan de prijzen, moeten zich door de prijsstijging richten op woningen uit de lagere prijssegmenten dan voorheen. De kandidaat-kopers met de laagste budgetten worden letterlijk uit de markt geprijsd.

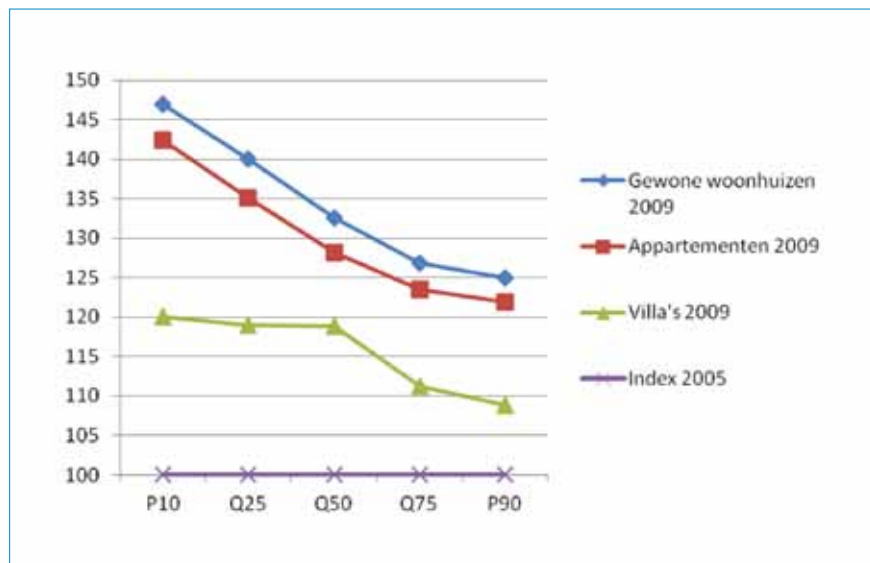
3.6 ASYMMETRISCHE PRIJSDYNAMIEK: REGIONAAL?

De asymmetrische prijsdynamiek in Figuur 3.3 voor België valt ook waar te nemen in de gewesten en de steden van ons land.

Vlaanderen

Figuur 3.4 presenteert de prijsdynamiek tussen 2005 en 2009 in Vlaanderen. Hieruit blijkt overduidelijk dat vooral de prijzen van de relatief goedkope woonhuizen en appartementen sterk gestegen zijn terwijl de prijzen van de duurere woningen maar half zo sterk toenamen. De prijzen van de goedkoopste gewone woonhuizen (P10) stegen in Vlaanderen van € 66 000 naar € 97 000, terwijl deze van de duurste gewone woonhuizen (P90) toenam van € 220 000 tot € 275 000. In Vlaanderen stegen de prijzen van de goedkoopste villa's (P10) van € 150 000 naar € 180 000 zodat de absolute prijsstijging voor deze woningcategorie iets lager uitvalt dan voor de gewone woonhuizen (€ 30 000 in vergelijking tot € 31 000). Jaarlijks worden in Vlaanderen ongeveer 10 000 villa's verkocht terwijl het aantal transacties met gewone woonhuizen en appartementen ongeveer 37 000 en respectievelijk 24 000 bedraagt.

FIGUUR 3.4 - PROPORTIONELE STIJGING VAN DE WONINGPRIJZEN TUSSEN 2005 EN 2009 IN VLAANDEREN



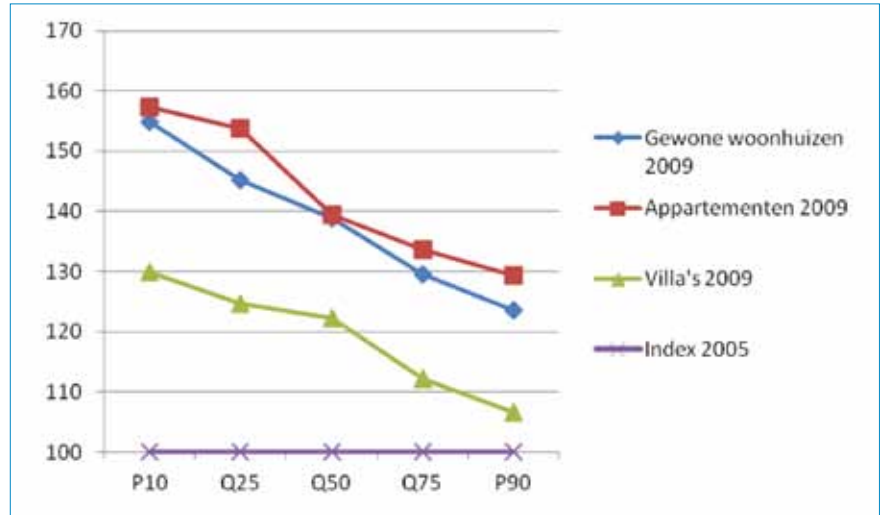
BRON: FOD ECONOMIE, ADSEI, EIGEN VERWERKING

De prijzen van de goedkoopste woonhuizen en appartementen zijn in Wallonië gestegen met ongeveer 57% in de korte periode van 2005 tot 2009.

Wallonië

Ook in Wallonië vinden we eenzelfde prijsdynamiek. Uit Figuur 3.5 blijkt dat de prijzen van de goedkoopste woonhuizen en appartementen in Wallonië zijn gestegen met ongeveer 57% in de korte periode van 2005 tot 2009. Voor de goedkoopste gewone woonhuizen (P10) stegen de prijzen van € 40 000 naar € 62 000, wat neerkomt op een prijsstijging van € 22 000. De prijzen van de duurdere gewone woonhuizen (P90) stegen in Wallonië van € 174 000 naar 215 000, of met € 41 000. Met dit laatste bedrag kon een geïnteresseerde in 2005 nog een goedkope woning verwerven in Wallonië. De prijzen van de goedkoopste appartementen stegen in Wallonië van € 44 500 in 2005 tot € 70 000 in 2009. De duurdere appartementen (P90) kenden een prijsstijging van € 170 000 in 2005 tot € 220 000 in 2009. Ook hier blijkt dat het bedrag van de prijsstijging van de duurste appartementen nog toeliet om in 2005 een goedkoop appartement te verwerven. De prijsstijging van de duurdere villa's bleef beperkt in Wallonië. Wel dient opgemerkt dat in Wallonië jaarlijks slechts 5000 appartementen en 5000 villa's verhandeld worden tegenover 24 000 transacties met gewone woonhuizen.

FIGUUR 3.5 - PROPORTIONELE STIJGING VAN DE WONINGPRIJZEN TUSSEN 2005 EN 2009 IN WALLONIË



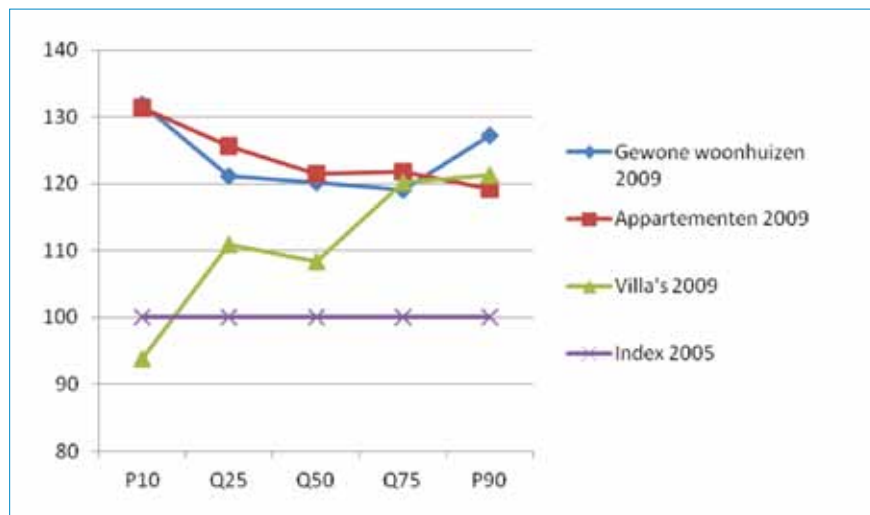
BRON: FOD ECONOMIE ADSEI, EIGEN VERWERKING

In Brussel vinden we voor gewone woonhuizen eerder een U-vormige prijsdynamiek.

Brussel

In Brussel vinden we een afwijkend patroon. Voor appartementen vinden we het nationale patroon waarbij de prijs van de relatief goedkoopste appartementen sterker steeg dan de prijs van de relatief dure appartementen. Wel zijn de verschillen in de prijstoeenames niet zo uitgesproken als in Vlaanderen en Wallonië. In Figuur 3.6 vinden we voor gewone woonhuizen in Brussel eerder een U-vormige prijsdynamiek. De goedkoopste en duurste woonhuizen stegen sterker in prijs dan de woonhuizen uit de middengroep. Tussen 2005 en 2009 werden de goedkoopste woonhuizen (P10) € 35 000 duurder – een stijging van € 110 000 naar € 145 000 – terwijl de prijs van de duurste woonhuizen (P90) steeg van € 405 000 naar € 515 000.

FIGUUR 3.6 - PROPORTIONELE STIJGING VAN DE WONINGPRIJZEN TUSSEN 2005 EN 2009 IN BRUSSEL



BRON: FOD ECONOMIE ADSEI, EIGEN VERWERKING

Voor villa's evolueren de prijzen in Brussel zeer atypisch. De goedkoopste villa's daalden in prijs terwijl de duurdere villa's in Brussel aanzienlijk duurder werden.

De U-vormige prijsdynamiek voor gewone woonhuizen in Brussel is wellicht toe te schrijven aan de gespleten Brusselse woonmarkt.

Voor villa's evolueren de prijzen in Brussel zeer atypisch. De goedkoopste villa's daalden in prijs terwijl de duurdere villa's in Brussel aanzienlijk duurder werden. Hierbij dient opgemerkt dat het aantal transacties met villa's in Brussel laag ligt – ongeveer 140 transacties in 2009 - en bovendien daalt. In Brussel worden vooral appartementen en in mindere mate woonhuizen verhandeld (8 000 en respectievelijk 4 000 transacties per jaar).

De U-vormige prijsdynamiek voor gewone woonhuizen in Brussel is wellicht toe te schrijven aan de gespleten Brusselse woonmarkt. Elk jaar arriveren heel wat kapitaalkrachtige gezinnen in Brussel; ze concurreren met elkaar voor het beperkte aanbod van de allerbeste woningen. De grote prijsstijging voor de duurdere villa's kan verklaard worden door de ruime budgetten van ambassades, multinationals etc. Daar er in Brussel geen ruimte is voor nieuwbouw moeten de gegadigden vechten voor het krappe aanbod zodat een hoge schaarstepremie in de markt tot uiting komt. Voor de middeninkomens liggen de zaken anders. In deze groep vinden we veel 'klassieke Belgen' met roots buiten Brussel. Zij kunnen overwegen om uit te wijken naar Waals-Brabant of Vlaams-Brabant indien de prijzen in het Brusselse middelsegment te fel zouden stijgen. Voor Vlamingen of Walen die werken in Brussel zijn de vastgoedopties dus niet beperkt tot Brussel. Voor deze groep telt vooral de benodigde tijd om van de woonplaats de werkplaats te berei-

De huishoudens onderaan de Brusselse markt zijn minder bereid om uit te wijken naar Waals-Brabant of naar Vlaams-Brabant. Allochtonen willen eerder in Brussel blijven wonen omdat ze totaal geen binding hebben met Vlaanderen of Wallonië.

De laagste appartementsprijzen (P10) stegen in Gent van € 55 000 in 2005 tot € 95 000 in 2009.

Ook de prijzen van de duurste appartementen en woonhuizen zijn in Gent gestegen met 40 tot 50%.

ken. Interne migratie van Brusselaars naar ander gewesten tempert de prijsontwikkeling in het middensegment.

De huishoudens onderaan de Brusselse markt zijn minder bereid om uit te wijken naar Waals-Brabant of naar Vlaams-Brabant. Allochtonen willen eerder in Brussel blijven wonen omdat ze totaal geen binding hebben met Vlaanderen of Wallonië. Door de lagere mobiliteit – uit Brussel – kunnen we verklaren dat de prijzen van de goedkoopste panden sterker stijgen dan de prijzen van de duurdere wooneenheden. Goedkopere panden zijn dus schaarser en dit heeft prijsimplicaties.

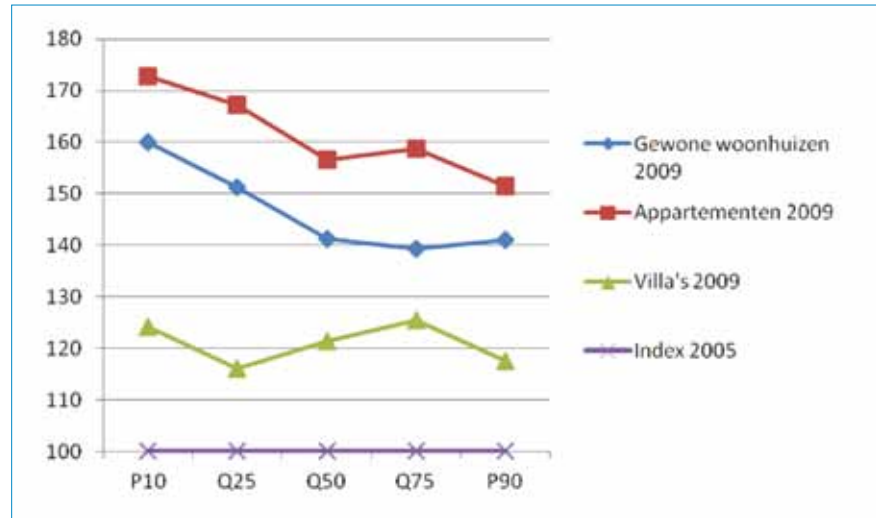
3.7 ASYMMETRISCHE PRIJSDYNAMIEK: LOKAAL?

Daar de asymmetrische prijsdynamiek kenmerkend is voor Vlaanderen en Wallonië – en voor appartementen in Brussel-, is het logisch dat ook in de meeste Vlaamse en Waalse steden vooral de prijzen van de goedkopere panden sterk gestegen zijn. Tussen de steden zijn er aanzienlijke verschillen die vooral toe te schrijven aan verschillende schaarsteregimes.

Gent

Figuur 3.7 geeft de evolutie van de vastgoedprijzen tussen 2005 en 2009 in Gent. Hieruit blijkt dat de prijzen van de relatief goedkope woonhuizen (P10) en appartementen (P10) zijn gestegen met 50 tot maar liefst 72%. Concreet betekent dit dat de prijs van de goedkoopste gewone woonhuizen steeg van € 62 500 in 2005 naar € 100 000 in 2009. De laagste appartementsprijzen (P10) stegen in Gent van € 55 000 in 2005 tot € 95 000 in 2009. De prijsstijging van de goedkoopste appartementen tussen 2005 en 2009 bedraagt dus € 40 000, een bedrag waarmee in 2005 bijna een goedkoop appartement mee kon worden aangekocht. Maar ook de prijzen van de duurste appartementen en woonhuizen zijn in Gent gestegen met 40 tot 50%. Voor dure woningen (P90) stegen de prijzen van € 220 000 in 2005 tot € 310 000, of met € 90 000. De prijs van dure appartementen steeg in Gent van € 225 000 in 2005 naar € 341 000 in 2009, of met maar liefst € 116 000 in enkele jaren tijd.

FIGUUR 3.7 - PROPORTIONELE PRIJSTIJGINGEN 2005-2009 VOOR GENT



BRON FOD ECONOMIE ADSEI, EIGEN VERWERKING

Er is in Gent een zeer grote druk op alle marktsegmenten. De functie van Gent als studentenstad speelt hier een grote rol.

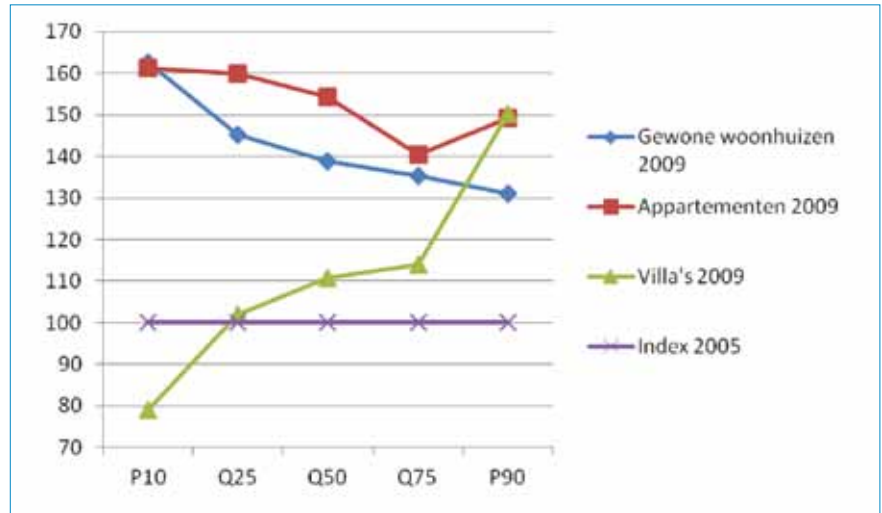
Er is in Gent dus een zeer grote druk op alle marktsegmenten. De functie van Gent als studentenstad speelt hier een grote rol. Studenten huren in toenemende mate gewone woonhuizen of appartementen wegens het gebrek aan typische studentenkamers. Voorts kunnen we vaststellen dat de prijzen van villa's in Gent vrij uniform zijn toegenomen in de periode van 2005 tot 2009. Wel dient opgemerkt dat het aantal transacties met villa's in Gent beperkt blijft tot een kleine 200 transacties terwijl er jaarlijks ongeveer 2 000 transacties gebeuren met gewone woonhuizen en ongeveer 1 100 transacties met appartementen.

Ook in Luik stegen de prijzen van goedkope woonhuizen en appartementen zeer sterk. De prijzen van de goedkoopste gewone woonhuizen (P10) stegen van € 40 000 in 2005 tot € 65 000 in 2009.

Luik

Ook in Luik stegen de prijzen van goedkope woonhuizen en appartementen zeer sterk. De prijzen van de goedkoopste gewone woonhuizen (P10) stegen van € 40 000 in 2005 tot € 65 000 in 2009. Voor de duurste gewone woonhuizen (P90) vinden we een prijsstijging van € 145 000 in 2005 naar € 195 000 in 2009. Dit komt neer op een absolute prijsstijging met € 50 000 die hoger uitvalt dan de gemiddelde prijs voor de goedkoopste woonhuizen in 2005.

FIGUUR 3.8 -PROPORTIONELE PRIJSTIJGINGEN 2005-2009 VOOR LUIK



BRON: FOD ECONOMIE ADSEI, EIGEN VERWERKING

In Luik steeg de prijs van de goedkoopste appartementen (P10) van € 36 000 in 2005 naar € 58 000 in 2009. De duurste appartementen (P90) werden ook fors duurder: de prijs steeg van € 129 000 in 2005 naar € 192 000 in 2009, wat neerkomt op een absolute prijsstijging van € 63 000. Ter vergelijking; met dit laatste bedrag kon men in 2005 bijna twee goedkope appartementen aanschaffen. Het prijsverloop zowel van goedkoopste als de duurste villa's in Luik is dan weer zeer atypisch. Wel dient opgemerkt dat in Luik jaarlijks slecht 40 tot 50 villa's verhandeld worden, tegenover 1 500 transacties met gewone woonhuizen en ongeveer 800 transacties met appartementen.

Antwerpen

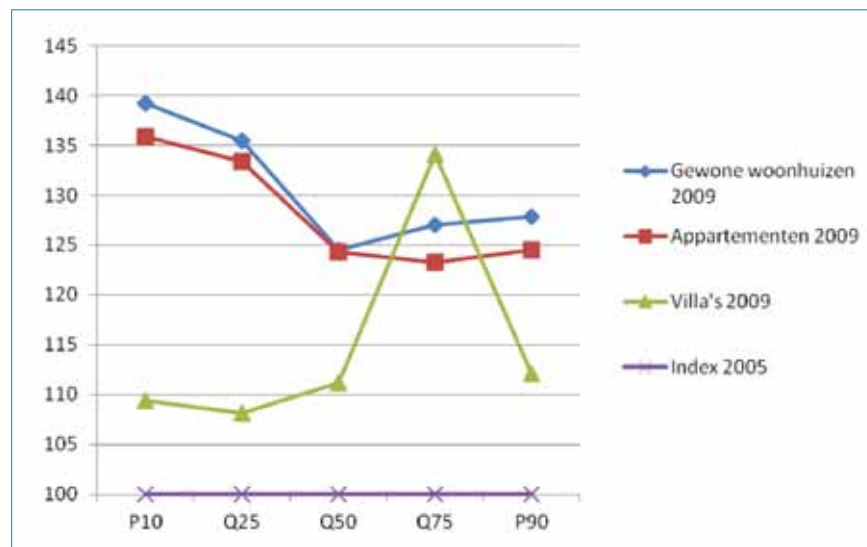
In Figuur 3.9 blijkt dat de prijzen van de goedkopere woonhuizen en appartementen in Antwerpen zijn gestegen met 35 tot 40% terwijl de prijzen in het midden en hogere segment zijn toegenomen met ongeveer 25%. De prijs van de goedkoopste woningen (P10) steeg van € 79 000 in 2005 tot € 110 000 in 2009 terwijl de prijs van de goedkoopste appartementen (P10) in dezelfde periode steeg van € 53 000 naar € 72 000. De prijs van de duurste appartementen (P90) nam tussen 2005 en 2009 toe met ongeveer € 45 000, een bedrag waarmee in 2005 bijna een goedkoop appartement kon verworven worden. De prijzen van villa's kennen een merkwaardig verloop met alleen voor Q75

De prijzen van de goedkopere woonhuizen en appartementen zijn in Antwerpen gestegen met 35 tot 40% terwijl de prijzen in het midden en hogere segment zijn toegenomen met ongeveer 25%.

Antwerpen is min of meer vergelijkbaar met Brussel in die zin dat het middensegment minder druk ondervindt omdat een deel van de middeninkomens om diverse redenen Antwerpen inruilt voor gemeenten rondom Antwerpen.

een forse toename. Antwerpen is min of meer vergelijkbaar met Brussel in die zin dat het middensegment minder druk ondervindt omdat een deel van de middeninkomens om diverse redenen Antwerpen inruilt voor gemeenten rondom Antwerpen.

FIGUUR 3.9 - PROPORTIONELE PRIJSSTIJGINGEN 2005-2009 VOOR ANTWERPEN



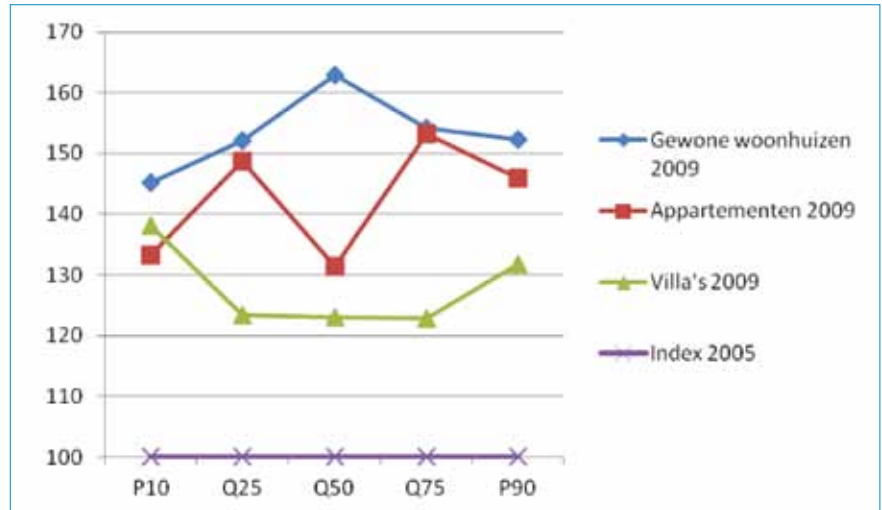
In Antwerpen worden jaarlijks ongeveer 3 300 gewone woonhuizen verhandeld tegenover 4 000 appartementen en slechts een 80-tal villa's.

leper en Bastogne

Er zijn natuurlijk kleinere steden te vinden met een afwijkende prijsontwikkeling omwille van afwijkende schaarstefenomenen.

Voor de meeste steden en stadjes vinden we zeer duidelijk de asymmetrische prijsontwikkeling terug. Er zijn natuurlijk kleinere steden te vinden met een afwijkende prijsontwikkeling omwille van afwijkende schaarstefenomenen. Zo vinden we voor leper - Figuur 3.10 - en Bastogne - Figuur 3.11 - een prijsverloop dat contrasteert met de rest van Vlaanderen en België. In leper stijgen de prijzen immers vrij uniform; de prijzen van goedkopere woningen zijn er niet sterker gestegen dan de prijzen van de duurste woonhuizen. Voor woonhuizen vinden we dat de prijzen het sterkst stijgen voor Q50. Ook blijkt dat in leper de appartementsprijzen sterker stijgen voor P90 dan voor P10. In leper stijgen dus vooral de hoogste prijzen. Als we alleen naar de prijzen voor Q50 zouden kijken, vinden we dat de prijsontwikkeling in leper dicht bij het nationale niveau ligt.

FIGUUR 3.10 - PROPORTIONELE PRIJSTIJGINGEN 2005-2009 VOOR IEPER



BRON: FOD ECONOMIE – ADSEI – EIGEN VERWERKING

De vaststelling dat de prijzen in Ieper niet het typische asymmetrische patroon vertonen, is vooral toe te schrijven aan de recente prijsontwikkelingen in 2009. De economische crisis kan hierbij een verklarende factor zijn.

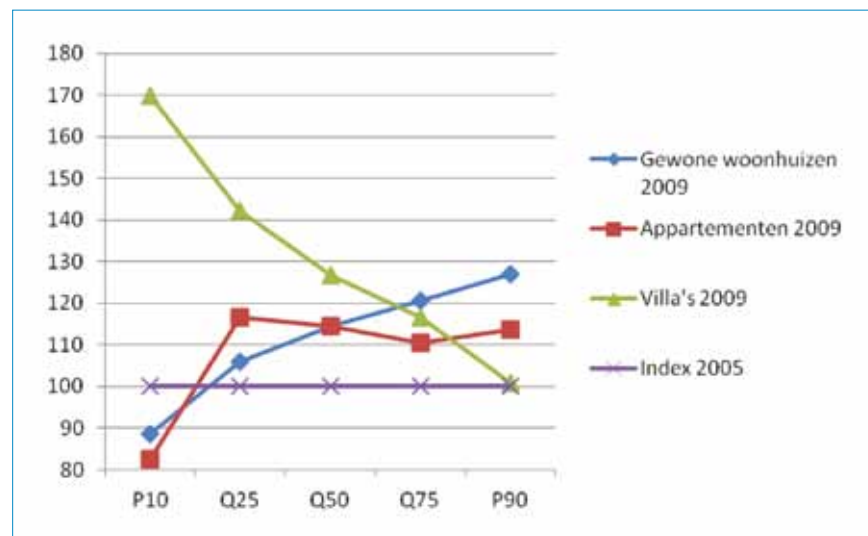
Uit Figuur 3.10 blijkt niet dat heel wat vastgoedprijzen in 2009 daalden in Ieper. Tussen 2008 en 2009 daalden echter alle appartementsprijzen: - € 12 000 voor P10, - € 2 000 voor Q25, - € 15 000 voor Q50, - € 16 000 voor Q75 en - € 74 000 voor P90. Ook de prijzen van de goedkoopste gewone woonhuizen in Ieper daalden tussen 2008 en 2009. Eerst stegen de prijzen van de goedkoopste woonhuizen (P10) in Ieper met maar liefst 90% van € 45 600 in 2005 tot € 86 700 in 2008. Daarna daalde de P10 prijs met 17% tot € 72 000 in 2009. Ook voor Q25 daalden de prijzen een beetje in 2009 terwijl de prijzen voor Q50, Q75 en P90 woning in 2009 verder toenamen. De vaststelling dat de prijzen in Ieper niet het typische asymmetrische patroon vertonen, is dus vooral toe te schrijven aan de recente prijsontwikkelingen in 2009. De economische crisis kan een verklarende factor zijn wat betreft de prijsontwikkeling in 2009. Maar ook andere elementen spelen hier een rol. Zo daalde de bevolking van Ieper in 2007 met 106 personen, terwijl er in 2006 bouwvergunningen waren voor 172 woningen. Deze nieuwbouwprojecten bieden huisvestingsmogelijkheden voor 500 tot 600 bijkomende inwoners terwijl de bevolking daalt. We hebben geen informatie over de inkomenssituatie van wie Ieper verlaat tegenover de inkomenssituatie van wie er zich komt vestigen. Hoe dan ook, het lokale aanbod van woningen stijgt in Ieper dus sneller dan de lokale vraag naar woningen kan

groeien. Ter vergelijking; jaarlijks worden in leper gemiddeld 230 gewone woonhuizen verkocht, naast 60 appartementen en ongeveer 45 villa's. Er zijn in principe dus genoeg woningen beschikbaar. We hebben wel geen detailinformatie over de kwaliteit van het bestaande woningenpark. Misschien wordt er veel gebouwd in leper omdat de kwaliteit van de bestaande woningen eerder laag is vanuit het perspectief van de huidige kandidaat-kopers. Het is dus mogelijk dat de slechtste woningen niet verkocht raken en dus niet opduiken in verkoopstatistieken.

In Bastogne daalden de prijzen van de goedkoopste woonhuizen en appartementen tussen 2005 en 2009 met 10 tot bijna 20%.

Figuur 3.11 toont voor Bastogne een prijsverloop dat tussen 2005 en 2009 sterk afwijkt van de situatie in andere Belgische steden. Terwijl in leper vooral de Q50 prijzen nog mooi de gemiddelde nationale prijsontwikkeling volgen, is dit niet het geval in Bastogne. In Bastogne daalden de prijzen van de goedkoopste woonhuizen en appartementen tussen 2005 en 2009 met 10 tot bijna 20%. De prijstoename van de andere appartementen – van Q25 tot P90 – bleef beperkt tot ongeveer 15% in dezelfde periode. Ook blijkt dat alleen de prijzen van de duurdere woonhuizen zijn gestegen. Het asymmetrische verloop van de woonhuisprijzen wijst op meer vraag naar dure dan naar goedkope woonhuizen.

FIGUUR 3.11 - PROPORTIONELE PRIJSTIJGINGEN 2005-2009 VOOR BASTOGNE



BRON: FOD ECONOMIE – ADSEI – EIGEN VERWERKING

Bastogne volgde de algemene Belgische prijsontwikkelingen tot 2008. In 2009 kelderden de prijzen van de goedkoopste appartementen tot € 66 000 wat neerkomt op een daling met 44%.

De aparte situatie in Bastogne is wellicht het resultaat van twee fenomenen. Zo zijn er duidelijke indicaties dat de economische crisis een impact heeft op de prijzen in Bastogne. Tussen 2005 en 2007 stegen de prijzen van de goedkoopste gewone woonhuizen (P10) immers van € 62 000 tot € 85 000, of met 37%. Na 2007 daalden de prijzen echter tot € 55 000, of met 35%. Een gelijkaardig prijsverloop vinden we voor de Q25 prijzen, of de iets duurdere gewone woonhuizen. Hiervan steeg de prijs tussen 2005 en 2007 van € 85 000 naar 109 500, of met 29%. Tussen 2007 en 2009 vielen de prijzen terug tot € 90 000, wat neerkomt op een daling met 18%. Hetzelfde fenomeen van een recente prijsdaling na een prijsstijging tot 2007/2008 doet zich in een meer bescheiden variant voor in de prijsgroepen van Q50 en Q75 maar niet voor P90. Voor appartementen vinden we dat de prijs voor alle prijsniveaus stegen tussen 2005 en 2008 om dat fors te dalen in 2009. Voor de goedkoopste appartementen (P10) in Bastogne stegen de prijzen van € 80 000 in 2005 tot € 117 900 in 2008, of met 47%. Bastogne volgde dus mooi de algemene Belgische prijsontwikkelingen tot 2008. In 2009 kelderden de prijzen van de goedkoopste appartementen tot € 66 000 wat neerkomt op een daling met 44%. Hierdoor liggen de prijzen van de goedkoopste appartementen (P10) in 2009 ongeveer 17% onder het niveau van 2005. De prijzen van de duurste appartementen (P90) stegen in Bastogne van € 165 500 in 2005 tot € 237 500 in 2007. Na deze prijsstijging met 43% daalden de prijzen echter met 20% tot € 188 000 in 2009.

De prijsdalingen in Bastogne volgen quasi perfect het verloop van de economische crisis. Dit impliceert niet dat alleen de crisis per definitie verantwoordelijk is voor de prijsdalingen. Het aantal vastgoedtransacties in Bastogne is relatief beperkt en in 2008 waren er merkbaar minder transacties. Zo viel het aantal verkopen van appartementen terug van 30 in 2007 tot 18 in 2008. Ook het aantal verkopen van gewone woonhuizen viel terug van 68 in 2007 naar 42 in 2008. De forse daling van het aantal transacties kan toevallig zijn maar kan ook wijzen op veel te hoge vraagprijzen. Hierdoor haken de geïnteresseerden – in de ban van een toenemende crisissfeer - af. Verkopers kunnen hun aanbod uit de markt nemen of hun vraagprijzen verlagen (wat wellicht is gebeurd in 2008 en 2009).

Als we de hypothese aanvaarden dat de economische crisis een rol speelt in de prijsontwikkelingen voor vastgoed in Bastogne, waarom merken we dezelfde crisis dan niet in Luik, Brussel of rest van het land? In Bastogne lijkt de crisis plots de opgestapelde spanning in bepaalde segmenten van de vastgoedmarkten weg te nemen. Hoe evolu-

In Bastogne lijkt de crisis plots de opgestapelde spanning in bepaalde segmenten van de vastgoedmarkten weg te nemen.

eert deze spanning in Bastogne tegenover in de rest van het land? Als we kijken naar de kantelperiode rond 2007, blijkt dat in dat jaar de bevolking in Bastogne toenam met 191 personen. Hierdoor steeg de vraag naar woningen met ongeveer 60 eenheden. In 2006 werden 96 bouwvergunningen uitgereikt in Bastogne. Deze nieuwbouwprojecten kunnen in 2007 3 tot 400 personen huisvesten wat ruim volstaat voor de bevolkingstoename. De nieuwe inwoners dienen zich dus niet alleen te richten op het bestaande aanbod van woningen waardoor de minder attractieve woningen in Bastogne moeilijk verkocht raken. 2007 en 2008 waren dus wellicht jaren met een relatief hoog aanbod van woningen tegenover de vraag. Door de crisis kan de vraagkant zich ook anders gaan gedragen. Als enkele vragers omwille van de economische onzekerheid hun biedprijzen verlagen, kan dit een relatief grote impact hebben indien het aantal transacties laag uitvalt. Tenslotte dient opgemerkt dat in Bastogne de kleine villa's zeer gewild zijn. Dit kan deels het gevolg zijn van de vraag naar buitenverblijven.

3.8 CRISIS EN SCHAARSTE

Wie de evoluties op de vastgoedmarkten analyseert op het nationale of regionale niveau, kan alleen maar concluderen dat de ingrijpende economische crisis amper een impact heeft op de prijsevoluties.

De crisis heeft de spanning op de sterk overspannen vastgoedmarkten zoals in Gent niet kunnen wegnemen.

Wie de evoluties op de vastgoedmarkten analyseert op het nationale of regionale niveau, kan alleen maar concluderen dat de ingrijpende economische crisis amper een impact heeft op de prijsevoluties. Op de villa's na, stegen zowat alle prijzen in 2008 en in 2009. Als we echter inzoomen op 2009 – het jaar waarin het besef van de ernst en omvang van de crisis voor zowat iedereen duidelijk werd – merken we stabiele prijzen in bijvoorbeeld Antwerpen en Luik maar stijgende prijzen in Gent. In Bastogne en Leper daalden de prijzen in bepaalde categorieën van vastgoed dan weer zeer sterk. Uit deze representatieve voorbeelden blijkt een asymmetrische respons van de prijsniveaus op de economische crisis. De crisis heeft de spanning op de sterk overspannen vastgoedmarkten zoals in Gent niet kunnen wegnemen. In lokale markten zonder een sterke spanning omwille van de verhouding tussen bijkomend aanbod en de toename van de vraag – zoals Leper en Bastogne – kan de crisis blijkbaar wel impact hebben op de evolutie van de prijzen. Natuurlijk weten we niet in welke mate de prijzen in Leper en Bastogne zouden geëvolueerd zijn zonder de crisis. Toch lijkt het zeer onwaarschijnlijk dat de crisis van geen belang zou zijn voor de ontwikkelingen op deze lokale markten. De crisis heeft immers een impact op de ontwikkelingen op veel grotere markten, dus waarom niet op kleine markten.

Daar waar de crisis wel de prijzen kon drukken, spelen lokale schaarsteverhoudingen die de markt eerder ontspannen.

Voorlopig concluderen we dat de prijzen tussen 2005 en 2009 een markant asymmetrisch verloop kennen en dat ook de crisis een asymmetrische impact heeft op lokale prijsontwikkelingen. Daar waar de crisis wel de prijzen kon drukken, spelen lokale schaarsteverhoudingen die de markt eerder ontspannen. Deze lokale markten zijn niet toevallig uitzonderingen op de asymmetrische prijsontwikkeling tussen 2005 en 2009.

3.9 OP ZOEK NAAR EEN VERKLARING VOOR DE PRIJSTIJGINGEN EN VOOR DE ASYMMETRISCHE PRIJSDYNAMIEK; BUDGET, BIEDMOGELIJKHEDEN EN PRIJSVORMING

Hoe kunnen we de asymmetrische prijsdynamiek op de koopmarkten verklaren die we duidelijk terugvinden op zowel het nationale als de regionale niveaus? Kunnen we simpelweg concluderen dat door de continue prijsstijgingen op de vastgoedmarkten, de mediaan (Q50) en de relatief hoge prijzen (Q75 en P90) voor meer en meer kandidaat-kopers vanuit budgettaire oogpunt gewoonweg onbetaalbaar worden zodat een groeiend deel van de vragers zich noodgedwongen richt naar de relatief goedkope woningen? Of spelen ook nog andere factoren een rol? Om deze vragen te kunnen beantwoorden, presenteren we hieronder enkele mogelijke verklaringen voor de asymmetrische prijsdynamiek.

Het uitgangspunt is hierbij dat elke kandidaat-koper over een individueel budget beschikt. Dit beschikbare budget is een bovengrens aan de biedmogelijkheden van de kandidaat-koper. Het koombudget van een particulier huishouden is de som van de hypothecaire lening en van de eigen inbreng. De eigen inbreng kan bestaan uit roerend vermogen of uit onroerend vermogen dat snel liquide gemaakt kan worden. Zo kan een huishouden eerst een Q50 woning verkopen om vervolgens een andere Q50 woning in een andere gemeente of stad aan te kopen. Stijgende woningprijzen bieden dus een stijgend koombudget voor huishoudens die eerst een woning liquide maken. Daarnaast kan het roerend vermogen van een huishouden sterk evolueren over de tijd door het waardeverloop van financiële beleggingen, erfenissen, huwelijken, echtscheidingen, enzovoort.

Voor gegeerde woningen zijn er veel kandidaat-kopers waarvan er telkens maar één de woning in kwestie effectief kan aankopen. Het beschikbare budget speelt hierbij de hoofdrol. De finale prijs wordt tevens mede bepaald door het budget van de kandidaat-

Het koombudget van een particulier huishouden is de som van de hypothecaire lening en van de eigen inbreng. De eigen inbreng kan bestaan uit roerend vermogen of uit onroerend vermogen dat snel liquide gemaakt kan worden.

Voor gegeerde woningen zijn er veel kandidaat-kopers waarvan er telkens maar één de woning in kwestie effectief kan aankopen. Het beschikbare budget speelt hierbij de hoofdrol.

Wanneer twee kandidaat-kopers bieden op één woning, zal de bieder met het hoogste koopbudget de woning kunnen aankopen tegen een prijs die iets hoger ligt dan het koopbudget van de andere bieder.

De evolutie van de interestvoet heeft een directe impact op het koopbudget van de bidders.

Wie jaarlijks € 10 000 kan aflossen, heeft toegang tot een geleend bedrag dat varieert van € 110 000 (7%, 20 jaar) tot € 230 000 (2%, 30 jaar).

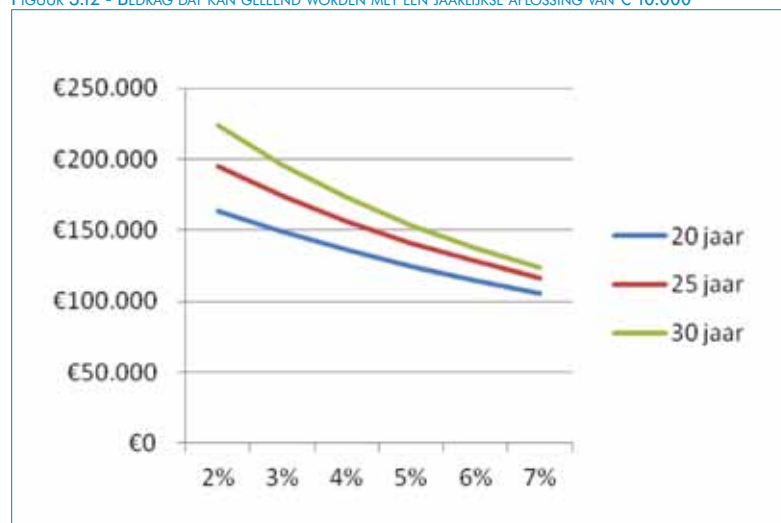
koper die de woning net niet kan verwerven. Wanneer immers twee kandidaat-kopers bieden op één woning, zal de bieder met het hoogste koopbudget de woning kunnen aankopen tegen een prijs die iets hoger ligt dan het koopbudget van de andere bieder. De bieder met het laagste budget wordt dus letterlijk uit dit segment de markt geprijsd.

3.10 FACTOREN DIE HET KOOPBUDGET BEPALEN

De hypothecaire lening: geleende bedragen

Het koopbudget stijgt wanneer de kandidaat-koper meer kan lenen of toegang heeft tot een hoger hypothecair leenbedrag. De evolutie van de interestvoet heeft zo een directe impact op het koopbudget van de bidders. Figuur 3.12 toont het maximale bedrag dat geleend kan worden met een jaarlijkse aflossing van € 10 000. Uit Figuur 3.12 blijkt dat de geleende bedragen sterk afhankelijk zijn van de interestvoet en van de looptijd van de lening. Wie jaarlijks € 10 000 kan aflossen, heeft toegang tot een geleend bedrag dat varieert van € 110 000 (7%, 20 jaar) tot € 230 000 (2%, 30 jaar). Het spreekt voor zich dat deze toegang tot vreemd vermogen directe prijsimplicaties heeft. Een vraagprijs van € 150 000 voor een koopwoning kan niet betaald worden door een bieder⁶ met toegang tot een hypothecaire lening van € 110 000 maar wel door een bieder met toegang tot een lening van € 230 000.

FIGUUR 3.12 - BEDRAG DAT KAN GELEEND WORDEN MET EEN JAARLIJKSE AFLOSSING VAN € 10.000



⁶ In dit voorbeeld vertrekken we van een kandidaat-koper zonder eigen inbreng. De aankoop dient dus integraal gefinancierd te worden met vreemd vermogen.

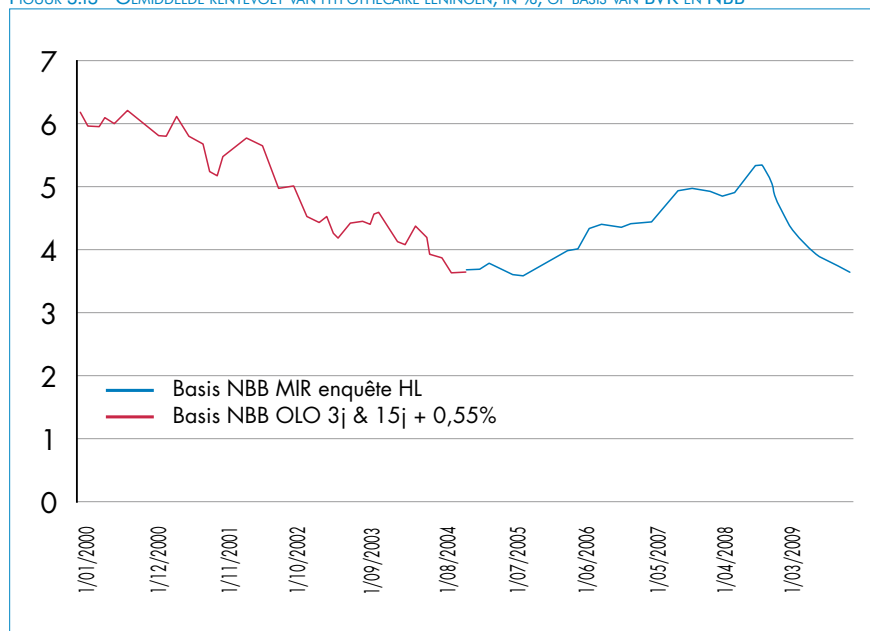
Het verband tussen veranderingen in de interestvoeten en de prijsontwikkeling op de vastgoedmarkten komt duidelijk naar voor in empirisch werk over langere periodes.

Er is niet één interestvoet. De markt van hypothecaire kredieten maakt gebruik van diverse interestformules.

Stijgende vastgoedprijzen kunnen in principe dus verklaard worden door lagere interestvoeten en langere terugbetaalperiodes; meer budget voor de kopers door de toegang tot vreemd vermogen verklaart dan een stijging van de prijzen. Het verband tussen veranderingen in de interestvoeten en de prijsontwikkeling op de vastgoedmarkten komt duidelijk naar voor in empirisch werk over langere periodes. Toch blijkt dat dit verband – zoals elke empirisch verband – niet altijd tot uiting komt op relatief korte periodes. Het is dan ook de moeite om na te gaan of het typische verband tussen interestvoet en geleende bedrag zich manifesteert in de periode van 2000 tot 2009, en meer in het bijzonder in de periode 2005 tot 2009 met de asymmetrische prijsdynamiek. Dit kan getest worden door na te gaan in welke mate het door de kopers geleende bedrag toeneemt bij een daling van de interestvoet. Er is natuurlijk niet één interestvoet. De markt van hypothecaire kredieten maakt gebruik van diverse interestformules. Het merendeel van de hypothecaire leningen wordt de laatste jaren afgesloten met een vaste rentevoet of met een rentevoet die jaarlijks aangepast kan worden. Er zijn ook nog andere formules bijvoorbeeld met een 3 of 5 jaarlijkse herziening, of eerst 10 jaar lenen aan een vaste rentevoet om dan elke 5 jaar een herziening te krijgen. Op basis van de statistieken van de Beroepsvereniging van het Krediet, hebben we al deze leenformules pragmatisch gehergroepeerd in twee klassen: vaste rentevoet en variabele rentevoet. Vervolgens berekenen we per maand een gewogen gemiddelde hypothecaire rente op basis van de leenkapitalen in beide categorieën. Hiertoe maken we voor de periode van 2005 tot 2009 vooral gebruik van de rentevoeten in de MIR-enquête van de NBB⁷. Voor de periode 2000-2004 moeten we ons baseren op de rentevoeten van de lineaire Belgische overheidsobligaties (OLO's) op de secundaire markt met een looptijd van respectievelijk 3 jaar (voor de variabele rentevoet) en 15 jaar (voor de vaste rentevoet). Deze rentevoeten liggen in de periode voor de crisis ongeveer 0.55% beneden de rentevoeten van de MIR-enquête die pas vanaf half 2003 van start is gegaan. Door deze rentevoeten voor de periode 2000-2004 met 0.55% te verhogen sluiten ze aan bij de resultaten van de MIR-enquête. We merken hierbij op dat de laatste jaren de *spread* ten opzichte van de OLO groter is, maar dit is een gevolg van de door de crisis gestegen solvabiliteitseisen voor de banken.

⁷ MIR (of Monetary Financial Institutions interest rate) is de interestvoet uit de continue enquêtes van de ECB die per Euroland uitgevoerd worden door de nationale instellingen.

FIGUUR 3.13 - GEMIDDELTE RENTEVOET VAN HYPOTHECAIRE LENINGEN, IN %, OP BASIS VAN BVK EN NBB



NOOT: VOOR 2005 TOT 2009: RENTEVOET MIR ENQUÊTE GEWOGEN VOLGENS VERDELING VAST/VARIABEL VAN BVK VOOR 2000 TOT 2004: RENTEVOET OLO 3J + 0,55% EN OLO 15J + 0,55% GEWOGEN OP ZELFDE WIJZE

Het valt op dat de gemiddelde rentevoet sterk daalde tussen 2000 en 2005, namelijk van 6% naar ongeveer 3.7%.

Na 2005 steeg de interestvoet tot ongeveer 5% in 2008 om na het toeslaan van de financiële crisis terug te dalen.

De resultaten van deze berekening worden gepresenteerd in Figuur 3.13 en in de tweede kolom van Tabel 3.2. Het valt op dat de becijferde gemiddelde rentevoet sterk daalde tussen 2000 en 2005, namelijk van 6% naar ongeveer 3.7%. Hierdoor steeg de leencapaciteit in aanzienlijke mate zodat we een belangrijke prijstoenamen in dezelfde periode mogen verwachten. Uit Tabel 3.2 blijkt dat het gemiddelde bedrag van de hypothecaire leningen – derde kolom op basis van cijfers van BVK – sterk steeg van € 73 601 in 2000 naar € 115 288 in 2005. Na 2005 steeg de interestvoet tot ongeveer 5% in 2008 om na het volop toeslaan van de financiële crisis terug te dalen. Uit Tabel 3.2 blijkt dat het gemiddelde bedrag van de hypothecaire leningen deze wijzigingen in de rentevoet vanaf 2005 niet volgt zoals verwacht; de effectief geleende bedragen stijgen niet bij een lagere rentevoet en vice versa. Tussen 2005 en 2007 steeg de gemiddelde rente van 3.64 naar 4.64% maar steeg ook het ontleende bedrag van € 115 288 tot € 126 176. Dit is een toename met 9.4%. We zouden eerder verwachten dat de rentestijging zich vertaalt in een daling van het gemiddelde geleende bedrag. Na 2008 werd de rentedaling niet

Na 2008 werd de rentedaling niet gevolgd door een toename van het gemiddelde bedrag van de hypothecaire leningen.

De stijging van het geleende bedrag met 9% tussen 2005 en 2009 moet dus toe te schrijven zijn aan andere factoren dan de evolutie van de rentevoet.

gevolgd door een toename van het gemiddelde bedrag van de hypothecaire leningen. In 2009 ligt de gemiddelde rentevoet van 3,94 % ongeveer op het niveau van de gemiddelde rentevoet van 3,64 % in 2005. De stijging van het geleende bedrag met 9% tussen 2005 en 2009 moet dus toe te schrijven zijn aan andere factoren dan de evolutie van de rentevoet. Vertaald naar vastgoedprijzen kunnen we voorlopig concluderen dat de toename van de geleende bedragen tussen 2005 en 2009 in principe kan zorgen voor een gemiddelde prijsstijging met ongeveer 9%. Deze prijsstijging zou in 2006 gebeurd moeten zijn want na 2006 bleef het gemiddelde leenbedrag constant.

TABEL 3.2 – RENTEVOET EN GEMIDDELD BEDRAG HYPOTHECAIRE LENING (EFFECTIEF + SIMULATIE)

	Gewogen gemiddelde rentevoet (maandbasis)	Gemiddelde bedrag hypothecaire lening (bron: BVK)	Gezondheidsindex	Impact rentewijziging	Verwachte gemiddelde bedrag hypothecaire lening (eigen simulatie)
2000	6,06%	€ 73.601	92,73	1,00	€ 73.601
2001	5,69%	€ 78.823	95,27	1,04	€ 78.350
2002	5,29%	€ 84.666	96,97	1,08	€ 82.917
2003	4,43%	€ 93.105	98,38	1,18	€ 91.774
2004	4,02%	€ 101.948	99,98	1,23	€ 97.394
2005	3,67%	€ 115.288	102,15	1,27	€ 103.182
2006	4,12%	€ 123.556	103,95	1,21	€ 100.178
2007	4,65%	€ 126.176	105,79	1,15	€ 96.518
2008	5,05%	€ 126.683	110,26	1,10	€ 96.547
2009	4,04%	€ 125.496	110,90	1,22	€ 107.770

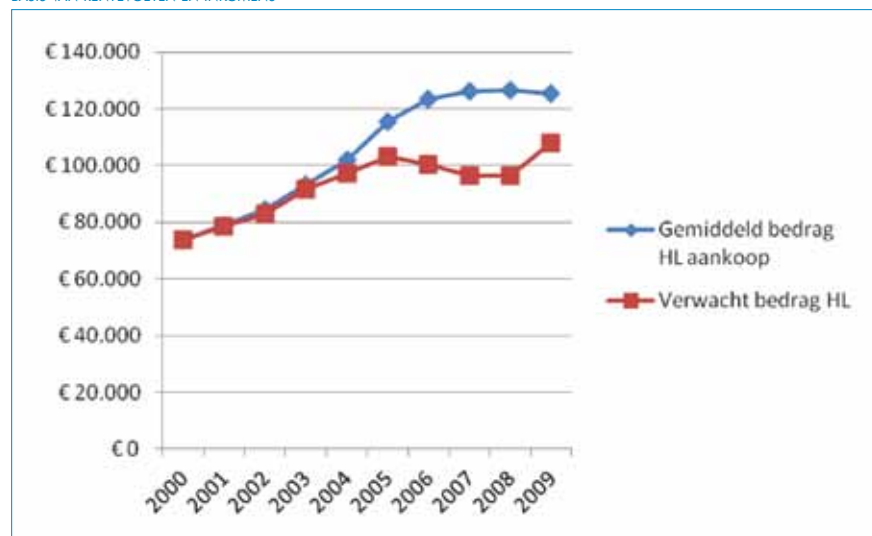
In de rechterkolom van Tabel 3.2 becijferen we ter vergelijking ook de verwachte evolutie van de bedragen voor hypothecaire leningen. Hierbij volgen de geleende bedragen de wijzigingen van de rentevoet op de klassieke manier zoals gepresenteerd in Figuur 3.12. Ook houden we bij de schatting van de verwachte bedragen voor hypothecaire leningen rekening met de gestegen koopkracht die toelaat hogere bedragen af te betalen. We gebruiken de evolutie van de gezondheidsindex om de wijzigingen in de gemiddelde koopkracht in te schatten. Uit Tabel 3.2 blijkt dat de gezondheidsindex tussen 2000 en 2009 steeg met ongeveer 19%.

Tussen 2000 en 2004 valt het effectieve gemiddelde leenbedrag min of meer samen met het verwachte leenbedrag. Vanaf 2005 is er een ont koppeling en ligt het effectief gemiddelde leenbedrag ver boven het verwachte bedrag. Het verschil bedraagt ongeveer € 12 000 in 2005 en loopt op tot € 30 000 in 2008.

Het samenspel van de rentewijzigingen en de toename van de koopkracht resulteert in een verwachte evolutie van de gemiddelde leenbedragen die oploopt tot € 103 182 in 2005 om dan terug te vallen tot € 96 518 in 2007. Na 2008 daalt de rentevoet naar 4.04% waardoor de verwachte geleende bedragen terug oplopen tot € 107 770.

In Figuur 3.14 vergelijken we vervolgens de evolutie van de werkelijk ontleende hypothe- caire bedragen in de derde kolom van Tabel 3.2 met onze verwachting van het gemid- delde bedrag van hypothecaire leningen in de rechterkolom van Tabel 3.2. Hieruit blijkt dat het effectieve gemiddelde leenbedrag min of meer samenvalt met het verwachte leenbedrag tussen 2000 en 2004. Vanaf 2005 is er een ont koppeling en ligt het effectief gemiddelde leenbedrag ver boven het verwachte bedrag. Het verschil bedraagt onge- veer € 12 000 in 2005 en loopt op tot € 30 000 in 2008. Figuur 3.14 toont zeer duidelijk aan dat de combinatie van veranderingen in rentevoeten en inkomens de leen- en dus ook de prijsontwikkelingen na 2005 niet kunnen verklaren. Beide factoren kunnen even- min de asymmetrische prijsdynamiek verklaren.

FIGUUR 3.14 - EVOLUTIE VAN HET GELEENDE BEDRAG EN HET VERWACHTE GEMIDDELDE BEDRAG VAN HYPOTHECAIRE LENINGEN OP BASIS VAN RENTEVOETEN EN INKOMENS



BRON: BVK + MIR + NBB + FOD ECONOMIE ADSEI + EIGEN VERWERKING

Kandidaat-kopers moeten om een eigendom te kunnen verwerven aanzienlijk meer betalen dan de evolutie van zowel de rentevoeten als van de koopkracht mogelijk maakt.

De ont koppeling in Figuur 3.14 vanaf 2005 kan op twee manieren verklaard worden. Ofwel is er een duidelijke schaarsteproblematiek die vanaf 2005 merkbaar toeneemt waardoor een stijgende schaarstepremie betaald dient te worden, ongeacht de evolutie van rentevoeten of inkomens. Kandidaat-kopers moeten om een eigendom te kunnen verwerven dus aanzienlijk meer betalen dan de evolutie van zowel de rentevoeten als van de koopkracht mogelijk maakt. Maar waarom is dit het geval na 2005 en niet tussen 2000 en 2004? Of zijn de Belgische vastgoedmarkten vanaf 2005 in de ban van een speculatieve golf terwijl de prijzen voorheen ‘normaal’ evolueerden? En is de asymmetrische prijsdynamiek consistent met een eventuele speculatieve golf, in die zin dat de kandidaat-kopers van de goedkoopste woningen extra roekeloos speculeren? Het is dan ook relevant om te proberen de asymmetrische prijsdynamiek te verklaren en vervolgens deze verklaringen te linken aan eventuele speculatieve prijsverstoringen. Eerst bestuderen we enkele andere typische factoren ter bepaling van het leenbedrag.

De hypothecaire leningen: quotiteit

Vergelijkingen van het geleende bedrag zijn relevant wanneer de toegang tot krediet in de betreffende periode niet soepeler of restrictiever wordt. Als banken hun beleid wijzigen en kredieten beginnen te verstrekken aan groepen die voorheen geen toegang kregen tot deze kredieten – bijvoorbeeld aan zogenaamde *subprime* klanten – wijzigt hierdoor de vraagzijde van de woningmarkten met potentieel belangrijke prijsconsequenties tot gevolg. Stabiele geleende bedragen per krediet zijn dus maar een deel van het verhaal. Het kredietbeleid van financiële instellingen kan op een vereenvoudigde manier geëvalueerd worden op basis van de evoluties in de quotiteit – dit is de verhouding van het geleende bedrag tegenover de waarde van de verworven woning - of in de evoluties van de woonquote of de verhouding van de aflossing ten opzichte van het beschikbare inkomen. Het hanteren van een hogere quotiteit en woonquote verhoogt de risico's voor de kredietverstrekkers en wijst dus op een 'soepelere' krediethouding. Volgens de studiedienst van ING België blijft de woonquote bij klanten van ING stabiel op gemiddeld 30%. Tussen de grootbanken is de concurrentie inzake woonkredieten scherp en zijn de marktaandelen relatief stabiel gebleven. Het is ook weinig aannemelijk dat na de kredietcrisis de gemiddelde quotiteit voor het geheel der banken groter zou zijn dan in 2005. We kunnen eerder veronderstellen dat banken door de kredietcrisis net strengere voorwaarden hanteren bij het verstrekken van kredieten.

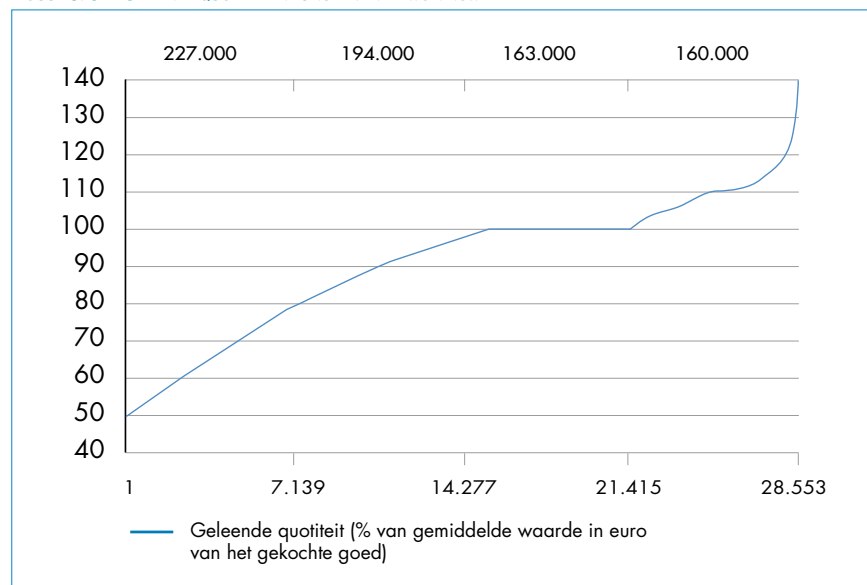
Het hanteren van een hogere quotiteit en woonquote verhoogt de risico's voor de kredietverstrekkers en wijst dus op een 'soepelere' krediethouding.

Voor de goedkoopste woningen in Figuur 3.15 – woningen met een prijs in de buurt van € 160 000 – overtreft het geleende bedrag de waarde van de woningen.

Naarmate de waarde van de woning stijgt, daalt het aandeel dat via de hypothecaire lening gefinancierd wordt en stijgt het aandeel van de eigen inbreng.

Detailinformatie over de quotiteit is zeer relevant voor onze analyse van de asymmetrische prijsdynamiek. Figuur 3.15 presenteert de quotiteit van de hypothecaire dossiers van ING België in functie van de prijs van de verworven woning. Hieruit blijkt dat de verhouding tussen het geleende bedrag en de waarde van de verworven woning oploopt van 50% voor de hoogste geleende bedragen tot 140% voor de laagste geleende bedragen. Voor de goedkoopste woningen in Figuur 3.15 – woningen met een prijs in de buurt van € 160 000 – overtreft het geleende bedrag dus de waarde van de woningen. Dit kan er op wijzen dat deze kopers ook lenen om de kosten van de eigendomsverwerving te financieren (12 à 14% registratierechten, notariskosten en hypotheekkosten). Naarmate de waarde van de woning stijgt, daalt het aandeel dat via de hypothecaire lening gefinancierd wordt en stijgt het aandeel van de eigen inbreng. Deze figuur bevat geen informatie voor vastgoed aankopen die integraal gefinancierd worden met eigen vermogen – met een quotiteit gelijk aan nul – maar het aandeel van dergelijke transacties is ongetwijfeld zeer beperkt.

FIGUUR 3.15 – GELEENDE QUOTITEIT IN FUNCTIE VAN DE WONINGWAARDE



BRON: ING FOCUS – BELGIAN REAL ESTATE 2010 II

De eigen inbreng is niet relevant voor de huishoudens die zich richten naar de goedkoopste woningen.

De lagere inkomens met een quotiteit van 100% of meer hebben geen eigen marge om in te spelen op prijsstijgingen. De hogere inkomens blijken voorlopig over aanzienlijke eigen middelen te beschikken. Dit suggereert dat de hogere inkomens niet noodzakelijk hoeven af te haken wanneer de prijzen verder zouden stijgen.

We moeten concluderen dat de hoogste prijsstijgingen te noteren zijn in de segmenten voor de inkomensgroepen met de laagste flexibiliteit om in te spelen op prijsverhogingen.

Uit Figuur 3.15 kunnen we besluiten dat de eigen inbreng niet relevant is voor de huishoudens in het rechtersegment die zich richten naar de goedkoopste woningen. Deze huishoudens moeten alles lenen, met inbegrip van de registratierechten en de transactiekosten. Het ontbreken van eigen middelen maakt deze huishoudens het meest kwetsbaar voor verhogingen van de interestvoet. De huishoudens met een hoger budget in Figuur 3.15 – de groep die woningen koopt in de prijsvork van gemiddeld € 163 000 tot gemiddeld € 194 000 – lenen met een quotiteit tussen 80 en 100%, wat suggereert dat ze hun eigen inbreng gebruiken om de registratierechten en notariskosten te betalen. De kopers van de duurdere woningen lenen met een quotiteit van 50 tot 80%. Een deel van de kopers in Figuur 3.15 zou wellicht de aankoop met eigen vermogen kunnen financieren maar neemt een hypothecaire lening omwille van fiscale redenen.

Figuur 3.15 leert dat de eigen inbreng en de toegang tot vreemd vermogen samen het koopbudget uitmaken en dus een bovengrens vormen voor de biedprijzen van elke kandidaat-koper. De lagere inkomens met een quotiteit van 100% of meer hebben dus geen eigen marge om in te spelen op prijsstijgingen. De hogere inkomens blijken voorlopig over aanzienlijke eigen middelen te beschikken. Dit suggereert dat de hogere inkomens niet noodzakelijk hoeven af te haken wanneer de prijzen verder zouden stijgen. Uit onze analyse blijkt dat de hogere prijzen in de periode vanaf 2005 effectief verder gestegen zijn maar dat vooral de lagere prijzen nog sterker zijn gestegen. We moeten dus concluderen dat de hoogste prijsstijgingen te noteren zijn in de segmenten voor de inkomensgroepen met de laagste flexibiliteit om in te spelen op prijsverhogingen. Een interessante vraag is dan ook of de inkomensgroepen die in 2005 nog bieden op P10 woonhuizen of appartementen ook nog in 2009 mee kunnen bieden op P10 woningen? Misschien is de groep die in 2005 nog bood op P10 woningen intussen van de koopmarkten verdreven en bieden in 2009 inkomens op P10 woningen die enkele jaren terug nog konden bieden op Q25 of zelfs Q50 woningen? Ook deze vragen kunnen pas beantwoord worden eens we de asymmetrische prijsdynamiek kunnen verklaren.

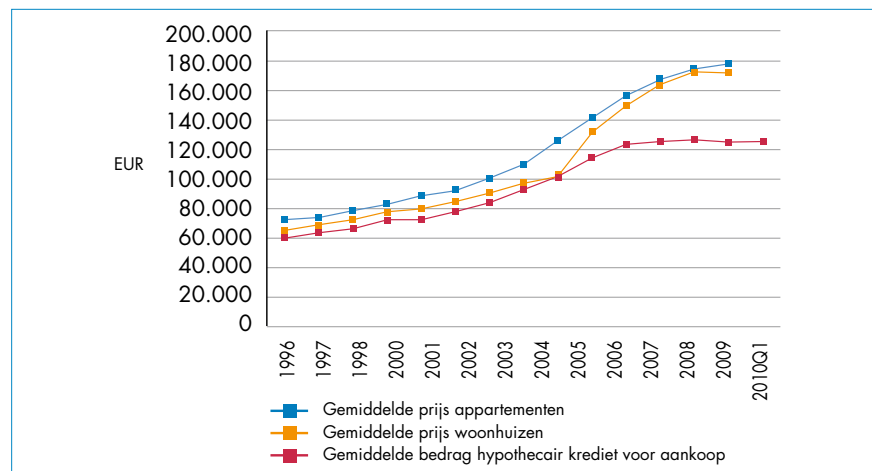
De eigen inbreng

Uit de analyse van de evolutie van de hypothecaire leningen en de quotiteit bleek al het belang van de eigen inbreng. Om het belang van de eigen inbreng in de verwerving van een woning te analyseren vanuit een ruimer perspectief, geeft Figuur 3.16 vanaf 1996 de evolutie van zowel de gemiddelde woningprijzen - woonhuizen en appartementen- als van de gemiddelde bedragen van hypothecaire kredieten. Hierbij valt op

De eigen inbreng steeg sterk van 2005 tot 2008 om dan min of meer stabiel te blijven. Momenteel bedraagt de eigen inbreng ongeveer € 55 000.

dat tussen 1996 en 2004 de woningprijzen en geleende bedragen min of meer parallel evolueren. Vanaf 2005 begint de eigen inbreng een steeds belangrijkere rol te spelen in de financiering. De eigen inbreng steeg sterk van 2005 tot 2008 om dan min of meer stabiel te blijven. Momenteel bedraagt de eigen inbreng ongeveer € 55 000. De stagnatie van de eigen inbreng kan het gevolg zijn van de financiële crisis die heel wat roerend vermogen heeft aangevreten. Ook dient benadrukt dat de eigen inbreng groter is dan wat Figuur 3.16 laat vermoeden. De koper moet naast de vraagprijs ook nog de verwervingskosten betalen zodat de werkelijke gemiddelde eigen inbreng eerder € 75 000 bedraagt.

FIGUUR 3.16 - EVOLUTIE VAN DE VASTGOEDPRIJZEN EN HET GEMIDDELD BEDRAG VAN HET HYPOTHECAIR KREDIET



BRON: BVK

Het aanwenden van eigen vermogen voor het verwerven van vastgoed heeft een opportuniteitskost die afhankelijk is van economische parameters zoals het rendement op risicovrije beleggingen. Een dalende interestvoet verlaagt de opportuniteitskost van het aanwenden van eigen middelen. We kunnen evenwel veronderstellen dat de opportuniteitskost van eigen middelen niet belangrijk is voor wie overweegt de enige gezinswoning aan te kopen. Investeerders met al een uitgebreide vastgoedportefeuille houden wel rekening met beleggingsalternatieven.

3.11 KAN DE EVOLUTIE VAN HET KOOPBUDGET DE PRIJSEVOLUTIE TUSSEN 2005 EN 2009 VERKLAREN?

De toename van het gemiddelde koopbudget vanaf 2005 is het resultaat van de toename van het gemiddelde hypothecaire leenbedrag met 9% - van € 115 000 in 2005 naar € 125 000 in 2009 -en van de forse toename van de eigen inbreng.

De toename van het gemiddelde leenbedrag met 9% vanaf 2005 verbergt dat de gemiddelde leenbedragen voor de goedkoopste woningen wellicht aanzienlijk meer gestegen zijn.

We kunnen intussen verklaren waarom de prijzen tussen 2005 en 2009 konden stijgen. De toename van het gemiddelde koopbudget vanaf 2005 is het resultaat van de toename van het gemiddelde hypothecaire leenbedrag met 9% - van € 115 000 in 2005 naar € 125 000 in 2009 -en van de forse toename van de eigen inbreng. De eigen inbreng bedraagt momenteel ongeveer € 55 000 (als we de bijkomende verwervingskosten buiten beschouwing laten). Deze toename van het koopbudget is zeer relevant voor de hogere inkomensgroepen die naar de markt trekken met een eigen inbreng. We kunnen de prijstoename met 20% à 25% van de relatief duurdere woningen in Figuur 3.2 dus relatief eenvoudig verklaren.

De verhoging van de eigen inbreng sinds 2005 kan echter geen impact hebben op de biedprijs van de huishoudens die alles lenen. Deze huishoudens hebben blijkbaar geen eigen inbreng. Mochten ze wel een eigen inbreng hebben, dan zouden ze hun lening beperken tot het fiscaal optimale leenbedrag. Tabel 3.2 leert dat prijzen van de goedkopere woningen zijn gestegen met 33 tot 51%. Deze verhoging staat los van de eigen inbreng want is gefinancierd met vreemd vermogen. We moeten dan ook concluderen dat de toename van het gemiddelde leenbedrag met 9% vanaf 2005 verbergt dat de gemiddelde leenbedragen voor de goedkoopste woningen wellicht aanzienlijk meer gestegen zijn. Zo zou het kunnen dat de leenbedragen voor aankopen van het niveau P10 tot Q25 zijn gestegen met 30 tot 50% terwijl de leenbedragen voor aankopen in de categorie Q75 en P90 min of meer stabiel gebleven zijn. Deze verdeling van de toenames resulteert in een gemiddelde toename met ongeveer 9%.

De algemene prijsstijgingen zijn dus te verklaren door te kijken naar de analyse van de componenten van het koopbudget. De asymmetrische prijsdynamiek is nog steeds niet duidelijk verklaard want net de inkomensgroepen met de laagste flexibiliteit – omwille van het ontbreken van een eigen inbreng – wordt geconfronteerd met de sterkste prijstoename en wellicht ook de sterkste toename van hypothecaire schulden.

3.12 SIMULATIE: WAT IS DE IMPACT VAN HET AANTAL BIEDERS?

Het overzicht van de financiële componenten kan veel verklaren maar blijkt niet in staat om een verklaring te bieden voor de asymmetrische prijsdynamiek. We dienen dan ook de analyse te verruimen met kwantitatieve parameters uit de reële sfeer zoals de evolutie van het aantal kandidaat-kopers. In dit deel onderzoeken we aan de hand van een simulatie of de asymmetrische prijsdynamiek een gevolg zou kunnen zijn van de toename van het aantal kandidaat-kopers. Deze onderzoeksvraag is zeer relevant. Zo stijgt de Belgische bevolking jaarlijks met ongeveer 80 000 eenheden, vooral als gevolg van externe migratie. Tussen 1990 en 2007 is het aantal huishoudens gestegen met 15.4%. Vooral na 2004 stegen zowel het saldo van de externe migratie als het aantal nieuwe gezinnen in ons land zeer sterk. Concreet betekent dit dat in ons land jaarlijks ongeveer 50 000 nieuwe huishoudens op zoek gaan naar een woning. De toename van het aanbod van beschikbare nieuwe woningen blijft beperkt tot 26 000 à 30 000 eenheden per jaar. Daarbij komt dat het krappe aanbod van private huurwoningen vooral de hogere inkomens tussen de nieuwkomers in ons land zeer vlug drijft naar de secundaire koopmarkten. Dit relatieve onderaanbod van woningen ten opzichte van de toename van de vraag moet ergens in de markt tot uiting komen.

Tussen 1990 en 2007 is het aantal huishoudens gestegen met 15.4%.

Het relatieve onderaanbod van woningen ten opzichte van de toename van de vraag moet ergens in de markt tot uiting komen.

Elke kandidaat-koper wil binnen de grenzen van zijn/haar budget graag de 'beste' woning verwerven, waarbij de verhouding tussen de algemene kwaliteit en de prijs van de woning centraal staat.

15 beschikbare koopwoningen, 17 kandidaat-kopers

Om na te gaan of het relatieve onderaanbod een verklaring kan bieden voor de asymmetrische prijsontwikkeling, zetten we een klein experiment op voor de huizenmarkt van een kleine stad. In deze stad staan op een bepaald ogenblik 15 bestaande huizen te koop. We stellen dat deze woningen te rangschikken zijn volgens hun intrinsieke kwaliteiten. Woning 1 is bijvoorbeeld een recente mooie villa en woning 15 is een klein, oud rijhuisje dat dringend toe is aan een ingrijpende renovatie.

Laat ons vervolgens veronderstellen dat 17 kandidaat-kopers geïnteresseerd zijn om in dit stadje een beschikbare woning aan te kopen. Deze kandidaat-kopers beschikken elk over een individueel maximaal koopbudget dat varieert van € 49 000 tot € 240 000. Elke kandidaat-koper wil binnen de grenzen van zijn/haar budget graag de 'beste' woning verwerven, waarbij de verhouding tussen de algemene kwaliteit en de prijs van de woning natuurlijk centraal staat.

We gaan er bij deze veiling van uit dat alle bieders zich rationeel opstellen en trachten de woning met de hoogste kwaliteit te verwerven. De kandidaat-koper met het hoogste budget zal dus mikken op de beste woning in het beschikbare aanbod.

Bij deze openbare veiling zullen de 15 beschikbare woningen gaan naar de 15 kandidaat-kopers met het hoogste budget.

De twee bieders met het laagste koopbudget vallen uiteindelijk uit de boot.

Het is duidelijk dat 2 van de 17 kandidaat-kopers geen woning kunnen kopen indien het aanbod van koopwoningen constant blijft. We illustreren eerst hoe 2 kandidaat-kopers uit de markt geprijsd zullen worden en welke prijzen uit de bus komen voor de 15 woningen volgens het mechanisme van een publieke veiling waarbij de beste woning eerst geveild wordt. Vervolgens wordt woning 2 geveild, dan woning nummer 3, enzovoort. In een volgende stap herhalen we deze prijssoefening onder de hypothese dat het aantal kandidaat-kopers toeneemt van 17 tot 20 kopers terwijl het aantal woning niet wijzigt. Tijdens de veiling kan eerst geboden worden op de beste woning (woning nummer 1 in Tabel 3.3). We gaan er bij deze veiling van uit dat alle bieders opteren voor een maximale woonkwaliteit binnen hun budget en trachten de woning met de hoogste kwaliteit te verwerven. De kandidaat-koper met het hoogste budget zal dus mikken op de beste woning in het beschikbare aanbod (woning 1) en niet op de slechtste woning op de markt (woning 15).

Tijdens het bieden verhoogt de biedprijs systematisch. Van de 15 potentieel geïnteresseerden zullen finaal de twee kandidaat-kopers met het hoogste budget tegen elkaar bieden voor de beste woning. In Tabel 3.3 veronderstellen we dat de koper met het hoogste budget beschikt over € 240 000 terwijl de koper met het op één na hoogste budget beschikt over € 216 000. De kandidaat-koper met het budget van € 240 000 kan de beste woning verwerven met een bod boven het budget van de kandidaat-koper met het op één na hoogste budget. In dit geval volstaat een bod van bijvoorbeeld € 218 160 – of € 216 000 +1% - om de beste woning te verwerven. De op één na beste woning - woning 2 uit Tabel 3.3 - kan gekocht worden door de kandidaat-koper met het budget van € 216 000 op voorwaarde dat deze net meer biedt dan het budget (€ 194 400) van de kandidaat-koper onder hem toelaat. Voor de kandidaat-koper met een budget van € 216 000 volstaat een bod van € 196 344 om woning 2 aan te kopen. Bij deze openbare veiling zullen de 15 beschikbare woningen gaan naar de 15 kandidaat-kopers met het hoogste budget. De beste woning gaat naar de kandidaat-koper met het hoogste budget en voor de kandidaat-koper met het laagste budget van de vijftien rest de woning die niet gekocht wordt door de 14 andere kandidaat-kopers met een hoger budget. De twee bieders met het laagste koopbudget vallen uiteindelijk uit de boot. Tabel 3.3 toont in kolom 3 tegen welke prijs de 15 woningen effectief gekocht worden door de kandidaat-kopers waarvan het budget terug te vinden is in kolom 2.

TABEL 3.3 - IMPACT VAN EEN VERHOOGING VAN HET AANTAL BIEDERS

		Base case		20% meer bidders		Prijsverhoging
		Koopbudget bieder	Verkoopprijs veiling	Koopbudget bidders	Nieuwe verkoopprijs	
Woning	1	€ 240.000	€ 218.160	€ 240.000	€ 218.160	0,00%
Woning	2	€ 216.000	€ 196.344	€ 216.000	€ 196.344	0,00%
Woning	3	€ 194.400	€ 176.710	€ 194.400	€ 176.710	0,00%
Woning	4	€ 174.960	€ 159.039	€ 174.960	€ 159.039	0,00%
Woning	5	€ 157.464	€ 143.135	€ 157.464	€ 143.135	0,00%
Woning	6	€ 141.718	€ 128.821	€ 141.718	€ 135.978	5,56%
Woning	7	€ 127.546	€ 115.939	€ 134.632	€ 128.821	11,11%
Woning	8	€ 114.791	€ 104.345	€ 127.546	€ 115.939	11,11%
Woning	9	€ 103.312	€ 93.911	€ 114.791	€ 110.142	17,28%
Woning	10	€ 92.981	€ 84.520	€ 109.052	€ 104.345	23,46%
Woning	11	€ 83.683	€ 76.068	€ 103.312	€ 93.911	23,46%
Woning	12	€ 75.315	€ 68.461	€ 92.981	€ 89.215	30,32%
Woning	13	€ 67.783	€ 61.615	€ 88.332	€ 84.520	37,17%
Woning	14	€ 61.005	€ 55.453	€ 83.683	€ 76.068	37,17%
Woning	15	€ 54.904	€ 49.908	€ 75.315	€ 68.461	37,17%
		€ 49.414		€ 67.783		
		€ 45.000		€ 61.005		
				€ 54.904		
				€ 49.414		
				€ 45.000		

We kunnen de prijzen van deze veiling ook grafisch voorstellen in Figuur 3.17. De prijzen worden gerangschikt van laag naar hoog, net zoals in Figuur 3.2 die betrekking heeft op alle kooptransacties op de Belgische markt. Als we even abstractie maken van de kleine steekproef, kunnen we dus stellen dat bij deze prijsdistributie de prijs van woning 4 overeenkomt met de Q75 prijs. De prijs van woning 8 is te vergelijken met de Q50 prijs en deze van woning 12 is representatief voor de Q25 prijs. P90 vinden we tussen woning 1 en 2, en P10 tussen woning 14 en 15.

Elke extra bidder duwt alle bidders met een lager kooppbudget één plaats naar achter.

De prijs van woning 6 stijgt dus met 5.56 %. Deze toename is alleen het gevolg van de aanwezigheid van een extra koper op de markt en staat los van de evolutie van de rentevoeten, van het kredietbeleid van financiële instellingen of van de economische conjunctuur.

Onderaan Tabel 3.3 zijn de prijsstijgingen echter veel groter.

15 beschikbare koopwoningen, 20 in plaats van 17 kandidaat-kopers

Vervolgens verhogen we het aantal bidders van 17 naar 20 of met ongeveer 20%. De 3 extra bidders hebben elk een individueel kooppbudget waardoor de oorspronkelijke rangschikking van de kooppbudgetten in Tabel 3.3 gewijzigd wordt. Elke extra bidder duwt alle bidders met een lager kooppbudget één plaats naar achter. Ongeacht waar de 3 extra bidders in de oorspronkelijke verdeling ingevoegd worden, altijd zullen dus drie kopers met het laagste biedbudget die eerst nog een woning konden aankopen - tegen prijzen van € 61 615, €55 453 en € 49 908 in kolom 2 van Tabel 3 - nu geen woning meer kunnen kopen.

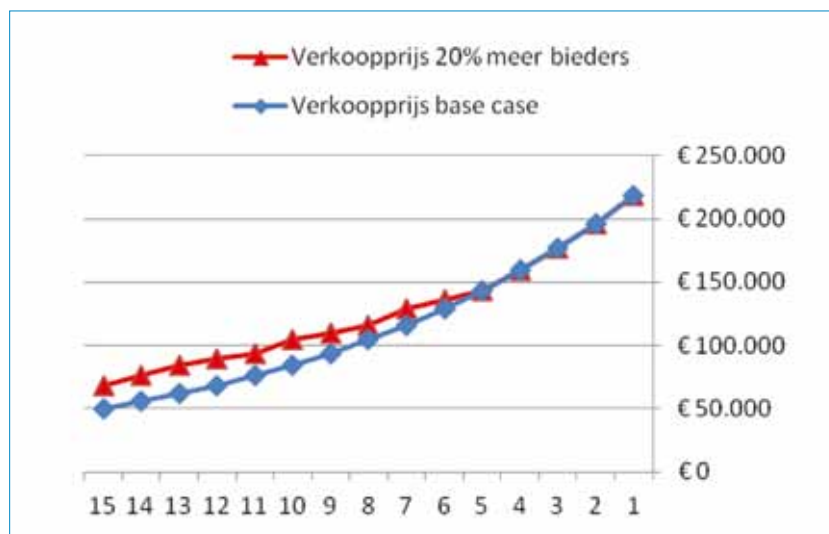
In Tabel 3.3 veronderstellen we dat de drie extra kopers een budget hebben van respectievelijk € 134 632, € 109 052 en € 88 332. De rijkste extra koper zou hiermee woning 6 kunnen aankopen die oorspronkelijk verkocht werd tegen een prijs van € 128 821. Deze extra koper concurreert rechtstreeks met de bestaande kandidaat-koper met een budget van € 141 718 waardoor deze laatste een hoger bod moet uitbrengen op woning 6, namelijk € 135 978 in plaats van €128 821. Alleen door dit hoger bod kan kandidaat 6 – gerangschikt volgens kooppbudget – ook effectief woning 6 aankopen. De prijs van woning 6 stijgt dus met 5.56 %. Deze toename is alleen het gevolg van de aanwezigheid van een extra koper op de markt en staat los van de evolutie van de rentevoeten, van het kredietbeleid van financiële instellingen of van de economische conjunctuur. De prijs van de duurdere woningen stijgt niet omdat de nieuwe bidders niet mee kunnen bieden op deze betere woningen.

Onderaan Tabel 3.3 zijn de prijsstijgingen echter veel groter. 5 kandidaat-kopers worden immers onderaan uit de markt geprijsd zodat grote inspanningen geleverd moeten worden om woningen 14 of 15 toch nog te kunnen kopen. Woning 14 kon eerst gekocht worden tegen een prijs van € 55 453. Door de toename van het aantal kandidaat-kopers stijgt de prijs naar € 76 068. Deze prijs moet geboden worden door een kandidaat-koper met een budget van € 83 683 omdat woning 14 anders gaat naar de kandidaat-koper met een budget van € 75 315. Uit Tabel 3 blijkt dat de prijs van de drie goedkoopste woningen stijgt met 37% terwijl de prijs van de andere woningen minder sterk toeneemt.

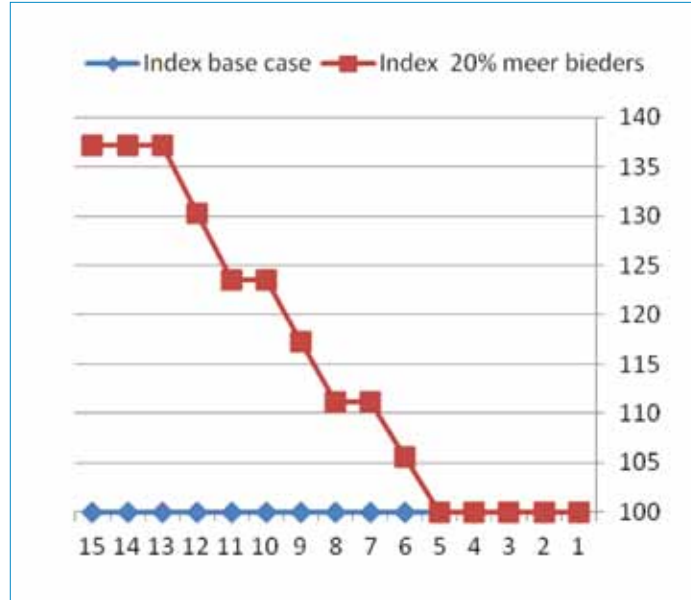
De bidders met het laagste budget verdwijnen van de markt en de asymmetrische prijsstijging wordt mogelijk gemaakt door het verschuiven van de rangschikking van bidders over een stabiel aantal beschikbare woningen.

Als we nagaan wat er precies gebeurt bij woning 14 of P10, dan verduidelijkt de simulatie dat de prijzen voor de goedkoopste woningen sterk stijgen omdat ze gekocht worden door kandidaat-kopers met budgetten die initieel toelieten om andere – bijvoorbeeld Q25 – woningen te kopen. Het is dus niet zo dat de bidders met het laagste budget de forse toename van de laagste prijzen betalen. De bidders met het laagste budget verdwijnen van de markt en de asymmetrische prijsstijging wordt mogelijk gemaakt door het verschuiven van de rangschikking van bidders over een stabiel aantal beschikbare woningen.

FIGUUR 3.17 - PRIJSIMPACT VAN EEN VERHOOGING VAN HET AANTAL BIEDERS MET 20%



FIGUUR 3.18 -RELATIEF IMPACT OP DE PRIJS VAN EEN VERHOGING VAN HET AANTAL BIEDERS MET 20%



De minst goede woningen cumuleren het prijsverhogend effect van de aanbodtekorten in alle prijsklassen en stijgen daardoor proportioneel het sterkst in prijs.

Figuur 3.17 toont de absolute prijsontwikkeling voor de twee situaties – met 17 en met 20 bidders - in Tabel 3.3. Figuur 3.18 presenteert de relatieve impact van de toename van het aantal bidders met 20%. De goedkoopste woningen worden dus flink duurder terwijl de prijzen van de duurste woningen niet veranderen. De minst goede woningen cumuleren het prijsverhogend effect van de aanbodtekorten in alle prijsklassen en stijgen daardoor proportioneel het sterkst in prijs. Figuur 3.17 lijkt zeer sterk op de figuren met het asymmetrische prijsverloop zodat we mogen concluderen dat het aantal kandidaat-kopers een belangrijke variabele is in de verklaring van de asymmetrische prijsontwikkelingen.

Eenzelfde prijseffect manifesteert zich indien het aantal bidders gelijk blijft maar minder woningen te koop worden aangeboden. De verklarende factor achter deze prijsstijging is andermaal de kwantitatieve mismatch tussen vraag en aanbod. Hierdoor ontstaat verdringing: minder koopkrachtige bidders worden verdrongen door bidders met meer koopkracht.

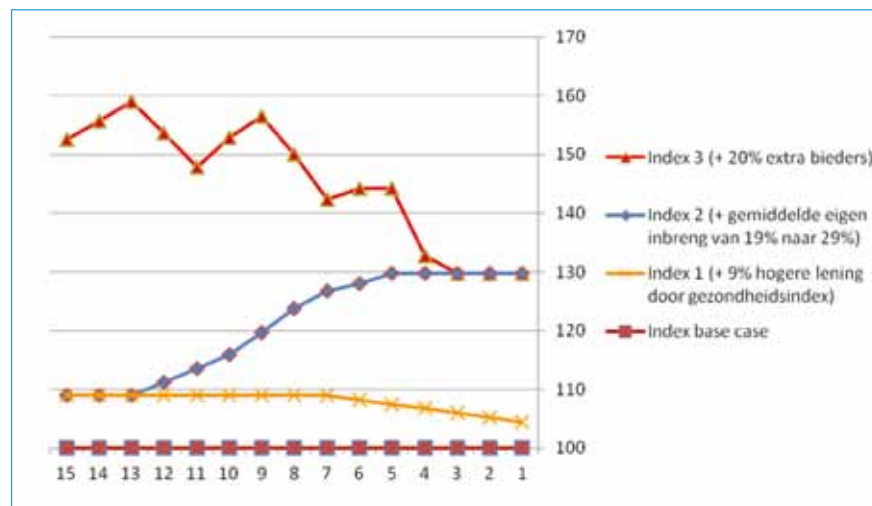
3.13 SIMULATIE: ANDERE FACTOREN NAAST MEER KANDIDAAT-KOPERS

De simulatie van de prijsimpact door extra vragers in Tabel 3.3 kan uitgebreid worden met andere factoren die een rol kunnen spelen op de prijsontwikkeling. Zo hebben we kunnen vaststellen dat vanaf 2005 het geleende bedrag is gestegen met 9%. Deze toename van het geleende bedrag komt overeen met de geaccumuleerde loonindexering over de periode van 2005 tot 2009. De toegenomen nominale koopkracht laat toe om een hoger geleend bedrag te financieren. Ook de eigen inbreng is na 2004 fors toegenomen, hoewel deze factor alleen relevant is voor de hogere inkomens.

Figuur 3.19 laat de cumulatieve impact van deze drie factoren op de prijzen in Tabel 3.3 tot uiting komen. In het referentiescenario blijven de prijzen constant omdat zowel de budgetten per bieder als het aantal bidders en aangeboden woningen niet wijzigen.

Figuur 3.19 laat de cumulatieve impact van deze drie factoren op de prijzen in Tabel 3.3 tot uiting komen.

FIGUUR 3.19 - SIMULATIE VAN DE FACTOREN DIE DE PRIJSSTIJGING VAN GEWONE WOONHUIZEN TUSSEN 2005 EN 2009 VERKLAREN



Vervolgens verhogen we het leenbudget met 9%. Hierdoor kunnen de prijzen stijgen met 9% indien het woningen betreft waarop geboden wordt door kandidaat-kopers die hun aankoop integraal met vreemd vermogen financieren. Voor de duurere woningen veronderstellen we een eigen inbreng van 50% die niet het resultaat is van loonindexe-

ringen. Een hoger geleend bedrag heeft dus minder impact op de ontwikkeling van de prijs (hier verondersteld op 4.5% voor de hogere budgetten). Vervolgens verhogen we de eigen inbreng. De hogere koopbudgetten stijgen dus en vertrekken in de simulatie van de hypothese dat de eigen inbreng in de koopbudgetten stijgt van 19 naar 29%. Deze verhoging van de eigen inbreng wordt dan doorgerekend in de simulatie waarvan de resultaten af te lezen zijn in de index 2-lijn in Figuur 3.19. We merken dat alleen de prijzen van de duurdere woningen sterk stijgen omdat er geen of een zeer lage eigen inbreng is voor de goedkopere woningen.

Na het doorrekenen van de eigen inbreng, veronderstellen we in de simulatie dat het aantal vragers stijgt met 20%. De impact van deze laatste factor is af te lezen in Tabel 3.3. De optelsom van al deze factoren wordt gepresenteerd in Figuur 3.19 en lijkt zeer sterk op het asymmetrische prijsverloop dat we vinden voor de periode 2005-2009.

3.14 CONCLUSIE UIT DE SIMULATIE

De simulatie die kwantitatieve factoren zoals het aantal kandidaat-kopers koppelt aan de evolutie van financiële parameters laat toe de asymmetrische prijsdynamiek te verklaren.

De bidders met het laagste koopbudget hebben geen flexibiliteit omwille van het ontbreken van eigen middelen zodat ze van de markt verdreven worden door bidders met hogere budgetten die oorspronkelijk boden op betere woningen.

De simulatie die kwantitatieve factoren zoals het aantal kandidaat-kopers koppelt aan de evolutie van financiële parameters laat toe de asymmetrische prijsdynamiek te verklaren. De toename van de vraag naar woningen door de unieke demografische dynamiek van de laatste jaren – jaarlijkse moeten ongeveer 50 000 nieuwe gezinnen op zoek naar een woning- speelt een belangrijke rol. De simulatie maakt ook duidelijk dat de positie van bestaande bidders in rangschikkingen wijzigt als gevolg van demografische veranderingen. De sterke prijsstename voor de goedkoopste woningen – P10 in het overzicht en woningen 14 en 14 in Tabel 3.3 – zijn niet het gevolg van de bereidheid van de bidders met het laagste koopbudget om in te gaan op een hogere vraagprijs. De bidders met het laagste koopbudget hebben geen flexibiliteit omwille van het ontbreken van eigen middelen zodat ze van de markt verdreven worden door bidders met hogere budgetten die oorspronkelijk boden op betere woningen – bijvoorbeeld Q25 in plaats van P10 – maar zelf verdrongen worden door nieuwkomers in de locale vastgoedmarkten met een hoger koopbudget.

3.15 SCHAARSTEPREMIES EN COMMUNICERENDE VATEN

We kunnen dus aantonen dat het aantal kandidaat-kopers van groot belang is ter verklaring van de prijsdynamiek op de secundaire markt. Dan rest nog de vraag of deze prijsdynamiek effectief een weergave is van de evolutie van schaarstepremies vanaf 2005. Zo concludeerden we al dat het effectief geleende bedrag zich vanaf 2005 loskoppelde van de normale verwachtingen betreffende geleende bedragen terwijl beide bedragen quasi identiek evolueerden tussen 2000 en 2005. De prijzen stegen dus veel sterker dan de klassieke financiële parameters mogelijk maken.

We hebben enkele redenen om te veronderstellen dat de prijsbewegingen na 2005 niet door speculatie maar door schaarste verklaard kunnen worden.

1. Het aantal nieuwe huishoudens in ons land stijgt jaarlijks met ongeveer 50 000 eenheden. Vooral na 2005 steeg het saldo van de externe migratie zeer fors.

2. Na 2005 daalde de productie van het aantal nieuwbouwwoningen sterk: van ongeveer 60 000 eenheden in 2005 en 2006 naar ongeveer 45 000 stuks in 2010. Dit komt neer op een activiteitsvermindering met één vierde in enkele jaren tijd.

De primaire markt krimpt dus aanzienlijk na 2005, onder andere door de toenemende kostprijs van nieuwbouwprojecten. Wanneer ongeveer 15 000 huishoudens niet meer terecht kunnen op de primaire markt omwille van een ontoereikend nieuwbouwbudget, dan zal een groot deel hiervan zich richten naar de secundaire koopmarkten. De primaire en secundaire markten zijn communicerende vaten: een onevenwicht of verandering op de ene markt heeft gevolgen voor de andere markt. Deze nieuwe kandidaat-kopers ontmoeten op de secundaire koopmarkten een deel van de nieuwe huishoudens die ons land jaarlijks verwelkomt, evenals de huishoudens die zich traditioneel richten naar de koopmarkten omdat hun budget ontoereikend is om een nieuwbouwproject te overwegen. 2005 is dus een kanteljaar. De rangschikking van de koopbudgetten wijzigt sterk na 2005. Koopkrachtige nieuwkomers in ons land en ontgoochelde aspirant-nieuwbouwers verdrijven de laagste koopbudgetten van de secundaire koopmarkten. Aangezien het aanbod van secundaire koopwoningen niet elastisch reageert op de prijsontwikkeling, stijgen vooral de prijzen onderaan de markt – de in buurt van P10 en Q25 – omdat daar de *'deur wagenwijd openstaat.'*

Op elk segment van de vastgoedmarkten zijn speculanten actief waardoor kortstondige prijsbewegingen kunnen ontstaan die ingaan tegen de structurele marktfactoren. We menen dat de prijsstijgingen na 2005 hoofdzakelijk toe te schrijven zijn veranderende schaarstepremies. Huishoudens moeten meer betalen voor woningen op de secundaire markt omdat de spanning op deze markt sterk is toegenomen, vooral onderaan deze markten.

We hebben enkele gegronde redenen om te veronderstellen dat de prijsbewegingen na 2005 niet door speculatie maar door schaarste verklaard kunnen worden.

Wanneer ongeveer 15 000 huishoudens niet meer terecht kunnen op de primaire markt omwille van een ontoereikend nieuwbouwbudget, dan zal een groot deel hiervan zich richten naar de secundaire koopmarkten.

De primaire en secundaire markten zijn communicerende vaten: een onevenwicht of verandering op de ene markt heeft gevolgen voor de andere markt.

Koopkrachtige nieuwkomers in ons land en ontgoochelde aspirant-nieuwbouwers verdrijven de laagste koopbudgetten van de secundaire koopmarkten.

3.16 PROGNOSE

Wij denken dat de eigen inbreng in de toekomst nog verder kan stijgen zodat de asymmetrische prijsdynamiek bestendig wordt.

Als het saldo van de externe migratie blijft stijgen en de nieuwbouwactiviteit kalft verder af, dan stijgt de spanning op de secundaire markten met prijsverhogingen als gevolg.

De schaarste als fenomeen wordt beantwoord in functie van de beschikbare budgetten van de kandidaat-kopers. Deze budgetten hebben een bovengrens zodat de prijzen niet onbeperkt kunnen stijgen, ongeacht de schaarste. Het aanhouden van de schaarste dwingt meer en meer gezinnen tot het inbrengen van heel wat eigen middelen om de aankoop van een bestaande woning te financieren. Wij denken dat de eigen inbreng in de toekomst nog verder kan stijgen zodat de asymmetrische prijsdynamiek bestendig wordt. Of anders geformuleerd; wanneer relatief rijke huishoudens een hogere eigen inbreng naar de markt brengen om andere kandidaat-kopers te overbieden, verdringen ze verder de huishoudens met de laagste budgetten van de markt. België is een voorlopig nog steeds een relatief rijk land met heel wat vermogen op spaar- en beleggingsrekeningen. Hieruit komt het toekomstige potentieel op prijsverhogingen.

De probabiliteit dat deze prijsverhogingen zich manifesteren hangt af van demografische evoluties en van de haalbaarheid van nieuwbouwprojecten voor het deel van de bevolking dat zich traditioneel waagt aan nieuwbouw, d.w.z. de betere tweeverdieners. Als het saldo van de externe migratie blijft stijgen en de nieuwbouwactiviteit kalft verder af, dan stijgt de spanning op de secundaire markten met prijsverhogingen als gevolg. Een aanzienlijke daling van de vastgoedprijzen – te vergelijken met de recente dalingen in bijvoorbeeld Bastogne en bepaalde marktsegmenten in Leper – vraagt bijzondere omstandigheden zoals:

- Het massaal op de markt brengen van nieuw bouwpercelen zodat de prijzen van bouwgronden aanzienlijk dalen. Hierdoor kan de nieuwbouwactiviteit terug (sterk) stijgen zodat de druk op de secundaire markten afneemt.
- Het plots afnemen van het aantal nieuwe huishoudens in ons land. Een extreem voorbeeld is het verplaatsen van de Europese instellingen van Brussel naar een andere Europese hoofdstad. Hierdoor zou een ware exodus van hoge inkomens tot stand komen waardoor de vastgoedprijzen in Brussel kelderen met nationale prijsconsequenties.
- Een sterke stijging van de interest – bijvoorbeeld van 4% naar 8% - zal de toegang tot vreemd vermogen sterk beperken waardoor vooral de kandidaat-kopers zonder eigen inbreng getroffen worden. Deze laatste groep wordt dan makkelijk overboden door kandidaat-kopers met eigen inbreng. In welke mate de intereststijging leidt tot lagere prijzen, hangt af van het relatieve belang van de kandidaat-kopers zonder eigen inbreng in de totale groep van kandidaat-kopers.

3.17 CONCLUSIES

Tussen 2005 en 2009 stegen de prijzen van de goedkoopste woningen in België met 51% terwijl de prijzen van de duurste woningen 'slechts' 23% duurder werden.

Het aantal transacties op de secundaire koopmarkten steeg beperkter dan de toename van de kandidaat-kopers.

Door de beperkte elasticiteit van het aanbod van koopwoningen, worden de laagste koopbudgetten van de secundaire koopmarkten verdreven of verdrongen door ofwel koopkrachtige nieuwkomers in ons land, ofwel door en ontgoochelde aspirant-nieuwbouwers.

Het belang van de schaarstepremie wordt bevestigd door onze vaststelling dat de prijsontwikkelingen na 2005 niet verklaard kunnen worden door de combinatie van veranderingen in rentevoeten en veranderingen in de inkomens.

Tussen 2005 en 2009 stegen de prijzen van de goedkoopste woningen in België met 51% terwijl de prijzen van de duurste woningen 'slechts' 23% duurder werden. Concreet betekent dit dat de gemiddelde prijzen van de goedkoopste gewone woonhuizen (P10) in Vlaanderen stegen van € 66 000 in 2005 naar € 97 000 in 2009. In Wallonië stegen de prijzen van de goedkoopste woningen van € 40 000 in 2005 naar € 62 000 in 2009. Deze markante asymmetrische prijsdynamiek is vooral het resultaat van evoluties in de schaarstepremies. De secundaire woningmarkten kenden na 2005 een sterke toename van het aantal kandidaat-kopers omwille van de fors gestegen externe migratie – het aantal nieuwe huishoudens neemt jaarlijks toe met 50 000 eenheden - en omwille van de structurele daling van de productie van nieuwbouwwoningen. Duizenden aspirant-nieuwbouwers haakten af omwille van de stijgende nieuwbouwkosten en dienden zich noodgedwongen te richten naar de markt van de bestaande koopwoningen. Het aantal transacties op de secundaire koopmarkten steeg beperkter dan de toename van de kandidaat-kopers. Door de beperkte elasticiteit van het aanbod van koopwoningen, worden de laagste koopbudgetten van de secundaire koopmarkten verdreven of verdrongen door ofwel koopkrachtige nieuwkomers in ons land, ofwel door en ontgoochelde aspirant-nieuwbouwers. Onze simulatie toont mooi aan dat dit verdringingsfenomeen impliceert dat vooral de prijzen onderaan de markt – de in buurt van P10 en Q25 – sterk stijgen omdat daar de 'deur wagenwijd openstaat.'

Het belang van de schaarstepremie wordt bevestigd door onze vaststelling dat de prijsontwikkelingen na 2005 niet verklaard kunnen worden door de combinatie van veranderingen in rentevoeten en veranderingen in de inkomens. Zo stellen we vast dat de effectief geleende hypothecaire bedragen tussen 2000 en 2005 quasi identiek zijn aan de gesimuleerde geleende bedragen op basis van de marktparameters (interest en koopkracht). Dit impliceert dat de geleende bedragen en dus betaalde prijzen sterk interest- en koopkrachtafhankelijk zijn. Na 2005 liggen de effectief geleende bedragen echter veel hoger dan de marktparameters suggereren. Voor het jaar 2008 bedraagt dit verschil ongeveer € 30 000. Kandidaat-kopers moeten nu eenmaal meer betalen – en dus meer lenen - door de toegenomen schaarste. Niet toevallig blijkt uit onze analyse ook dat de eigen inbreng voor het verwerven van een koopwoning vooral na 2005 systematisch belangrijker wordt. Voor 2005 lag de gemiddelde prijs van een koopwoning

De hoge eigen inbreng wijst op de noodzaak om andere bidders te overbieden op de secundaire koopmarkten, en op de intrede van huishoudens met hoge budgetten op de secundaire koopmarkten.

relatief dicht bij het gemiddelde hypothecaire leenbedrag. Na 2005 volgt ook hier een ont koppeling met als resultaat dat momenteel de eigen inbreng bij de aankoop gemiddeld € 55 000 bedraagt. Houden we ook rekening met de bijkomende transactiekosten, dan bedraagt de eigen inbreng misschien wel €70 000 of meer. De hoge eigen inbreng wijst op de noodzaak om andere bidders te overbieden op de secundaire koopmarkten, en op de intrede van huishoudens met hoge budgetten op de secundaire koopmarkten. Dit laatste kan deels verklaard worden door de lagere nieuwbouwactiviteit die de middeninkomens dwingt uit te wijken naar de secundaire koopmarkten. De primaire en secundaire koopmarkten functioneren immers als communicerende vaten. Vastgoedspecialisten stellen dat de prijs van een woning afhangt van drie factoren, namelijk locatie, locatie en locatie. Ze hebben gelijk en we voegen er graag aan toe dat de prijsdynamiek op een markt afhangt van drie andere factoren, namelijk schaarste, schaarste en nog eens schaarste.

04

KUNNEN TWEEVERDIENERS
NOG EEN MODALE
NIEUWBOUWWONING
BETALEN?



Nieuwbouwers worden geconfronteerd met een toenemende bouwkost. Onze analyse leert dat de referentiewoning momenteel minimaal ongeveer € 220 000 kost. Vertrekkende van een eigen inbreng van € 50 000 voor elk huishouden dat een nieuwbouwwoning ambieert, blijkt dat 68% van de tweeverdieners met twee kinderen beschikt over een voldoende kooppbudget voor deze referentiewoning. Voegen we daarbij ook nog de andere huishoudcategorieën toe met een toereikend kooppbudget, vinden we 950 000 huishoudens of 20.6% van alle huishoudens die in aanmerking komen voor nieuwbouw. Zonder de eigen inbreng van € 50 000 kan echter maar 18% van de tweeverdieners met twee kinderen een nieuwbouwwoning financieren. Onder deze hypothese beschikken in ons land slechts 256 000 huishoudens over een budget om een modaal nieuwbouwproject op te starten. Dit is amper 5.6% van het totale aantal huishoudens. Als van deze groep huishoudens een jaarlijkse nieuwbouwproductie van bijvoorbeeld 47 500 woningen verwacht wordt, dan moet elk van deze huishoudens om de 6 jaar een nieuwbouwproject afleveren. De Belgische nieuwbouwmarkt staat onder spanning en de vaststelling van de jaarlijkse nieuwbouwproductie daalt van 60 000 eenheden in 2005 naar 45 000 woningen in 2009 is symptomatisch.

4.1 KOPPELING VAN PRIMAIRE EN SECUNDAIRE MARKTEN

Jaarlijks worden in ons land ongeveer 45 000 nieuwbouwwoningen geproduceerd en 115 000 bestaande woningen verhandeld. Hierbij valt op dat de productie van nieuwbouwwoningen na 2006 met één vierde is afgenomen, namelijk van 60 000 eenheden in 2006 tot 45 000 eenheden vandaag. Als we veronderstellen dat het aantal geïnteresseerden in een nieuwbouwproject stabiel blijft of zelfs licht stijgt – een zeer logische hypothese bij een stijgende bevolking – impliceert minder nieuwbouw meer zoekactiviteit op de secundaire woonmarkten. Hierdoor kan de druk in bepaalde segmenten van de secundaire koopmarkten dus aanzienlijk toenemen. Een slabakkende nieuwbouwmarkt kan dus leiden tot bijkomende krapte op de markten van de bestaande koopwoningen die momenteel al onder druk staan (vooral in de lagere prijssegmenten).

Een slabakkende nieuwbouwmarkt kan dus leiden tot bijkomende krapte op de markten van de bestaande koopwoningen die momenteel al onder druk staan (vooral in de lagere prijssegmenten).

Kiezen voor een nieuwbouwproject was 40 tot 50 jaar geleden nog een haalbare optie voor gezinnen met één modaal inkomen. Intussen is onze maatschappij drastisch geëvolueerd.

Hogere prijzen voor nieuwbouwprojecten stellen niet per definitie een betaalbaarheidsprobleem; de toegenomen koopkracht kan getransformeerd worden in een betere woning.

Kiezen voor een nieuwbouwproject was 40 tot 50 jaar geleden nog een haalbare optie voor gezinnen met één modaal inkomen. Intussen is onze maatschappij drastisch geëvolueerd. We horen vaak dat ons land stilaan ‘volgebouwd’ is en dat de toenemende schaarste aan goede bouwpercelen tot te hoge prijzen leidt. Bouwgrond kan niet goedkoop zijn en vertegenwoordigt een toenemend aandeel in de totale kost van een nieuwbouwproject. Intussen zijn ook de bouwkosten zelf gestegen. In de loop der jaren zijn onze comforteisen systematisch gestegen en nieuwbouwers dienen intussen met allerhande bijkomende voorwaarden rekening te houden (bijv. isolatienormen, ventilatie, etc.). We bouwen dus anders en beter dan in 1970 en dit heeft belangrijke kostprijsimplicaties. Maar intussen is onze bevolking natuurlijk veel rijker en zijn er veel meer tweeverdieners. Hogere prijzen voor nieuwbouwprojecten stellen dus niet per definitie een betaalbaarheidsprobleem; de toegenomen koopkracht kan getransformeerd worden in een betere woning. Ook het afnemen van de nieuwbouwactiviteit is niet noodzakelijk een problematische ontwikkeling. Minder nieuwbouw kan gedeeltelijk gecompenseerd worden door de reconversie van bijvoorbeeld kantoorgebouwen of industriële hallen in lofts of appartementen. De voorraad van hiervoor geschikte gebouwen op attractieve locaties is echter beperkt en dreigt vlug uitgeput te zijn.

Om deze en aanverwante vragen te kunnen beantwoorden, pogen we de betaalbaarheid en haalbaarheid van nieuwbouwprojecten voor tweeverdieners en andere huishoudtypes in kaart te brengen. In onze analyse staan de tweeverdieners centraal

omdat deze groep tekent voor het merendeel van de nieuwbouwactiviteiten. Het is vrij evident dat alleenstaanden of koppels die leven van een uitkering hun huisvesting niet of veel minder actief zijn op de nieuwbouwmarkt. We stellen ook de vraag of een alleenstaande of een gezin met één inkomen nog een nieuwbouwproject kan financieren. Het kader dat gehanteerd wordt om deze vragen te beantwoorden, moet ook toelaten om de toekomstige betaalbaarheid van nieuwbouwprojecten te evalueren. Wie kan nog bouwen indien de prijzen voor bouwgronden blijven oplopen of indien nog meer dure bouwvoorschriften door de overheden opgelegd worden?

4.2 OP ZOEK NAAR HET MODALE NIEUWBOUWBUDGET

De betaalbaarheid van een nieuwbouwproject moet onderzocht worden in een representatief kader op basis van een referentiewoning. We zijn vooral geïnteresseerd in de vraag of het modale huishouden – alleenstaand of koppel, met of zonder kinderen – nog in aanmerking komt voor een modaal nieuwbouwproject.

De betaalbaarheid van een nieuwbouwproject moet onderzocht worden in een representatief kader op basis van een referentiewoning. Het is vanuit sociaal oogpunt immers niet relevant om te weten welke aandeel van de gezinnen met twee arbeidsinkomens zich een luxe nieuwbouwproject van € 500 000 *all in* kan veroorloven. We zijn vooral geïnteresseerd in de vraag of het modale huishouden – alleenstaand of koppel, met of zonder kinderen – nog in aanmerking komt voor een modaal nieuwbouwproject.

Er bestaat geen standaarddefinitie voor de modale nieuwbouwwoning. Vanuit een pragmatisch oogpunt nemen we als referentiewoning een sociale koopwoning gebouwd door de Vlaamse Maatschappij voor Sociaal Wonen (VMSW) in 2009. Een sociale koopwoning is per definitie niet bestemd voor de hogere inkomens en dus representatief voor de modale woning.

Met de sociale koopwoning als referentie gaan we eerst na hoeveel deze woning kost. We becijferen vervolgens hoeveel een equivalente nieuwbouwwoning zou kosten indien deze verkocht zou worden door private ondernemers. Een sociale koopwoning kost immers aanzienlijk minder dan een equivalente woning op de private nieuwbouwmarkt omwille van het fiscale gunstregime en diverse subsidies die de overheid aanbiedt aan de sociale woningbouwers en hun kopers.

De gemiddelde verkoopprijs van een sociale koopwoning bedraagt € 167 360¹ in 2009. In hetzelfde jaarverslag van de VMSW vinden we dat er door de aannemers 506 sociale koopwoningen werden opgeleverd voor een eindbedrag van € 50 664 505. Dit komt

De gemiddelde verkoopprijs van een sociale koopwoning bedraagt € 167 360 in 2009.

¹ www.vmsw.be, Statistieken, Sociale koopwoningen en gemiddelde verkoopprijzen 2009

neer op een bouwkost van € 100 127 per woning ex-BTW. We koppelen aan deze bouwkost een overhead van 15% ter dekking van de architectenkosten, de werkingskosten van de sociale huisvestingmaatschappij (SHM), de beheersvergoeding voor de VMSW en de prefinanciering van de bouwactiviteiten.

Bij private nieuwbouwprojecten vallen de infrastructuurkosten ten lasten van de private bouwheer die bovendien 21% BTW dient te betalen op deze kosten.

Daarnaast verstrekt de overheid een subsidie voor infrastructuurwerken (aanleg wegen, riolering, etc.). Deze bedraagt € 21 000 (BTW-in) per woning of kavel wanneer de afdeling gesubsidieerde infrastructuur van de VMSW de werken als opdrachtgever laat uitvoeren. Dit is de courante praktijk bij de SHM's. Bij private nieuwbouwprojecten vallen de infrastructuurkosten ten lasten van de private bouwheer die bovendien 21% BTW dient te betalen op deze kosten.

Deze informatie laat ons toe de kostprijs van een sociale koopwoning in Vlaanderen samen te stellen zoals in Tabel 4.1. De prijs – inclusief registratie - van de bouwgrond is hierbij het verschil tussen de totale prijs van € 167 360 en de bouwkost plus 15% overheads (BTW-in). De aldus zo berekende prijs van de bouwgrond - inclusief registratierechten - is € 40 413. De grondprijs zonder registratierechten bedraagt € 39 816. Tabel 4.1 bevat niet de infrastructuurkosten die gekoppeld is aan de woning maar niet in de finale verkoopprijs doorgerekend wordt.

TABEL 4.1 - RECONSTRUCTIE VAN DE VERKOOPPRIJS VAN EEN SOCIALE KOOPWONING IN 2009 VOOR VLAANDEREN.

	Basis	Lasten % sociaal	Prijs sociaal
Grond sociaal (65% marktprijs)	€ 44.635	1,50%	€ 45.305
Bouwkost	€ 100.127	6,00%	€ 106.135
Andere kosten (15% bouwkost)	€ 15.019	6,00%	€ 15.920
Verkoopprijs woning			€ 167.360

Bij sociale koopwoningen wordt de grond beneden de marktprijs verkocht. De verkoopprijs van de grond bij een sociale koopwoning wordt vastgesteld in een vork tussen de 50% en de 75% van de venale waarde bij vrije verkoop.

De kostencomponenten in Tabel 4.1 converteren we in Tabel 4.2 naar de kostenstructuur van een equivalente private koopwoning. Hierbij houden we rekening met de sterk verschillende fiscale behandeling van private bouwers. Zo verhogen we het gehanteerde BTW-tarief van 6% naar 21% en stijgen de registratierechten op de grond van 1.5% naar 10%. Bij sociale koopwoningen wordt de grond beneden de marktprijs verkocht. De verkoopprijs van de grond bij een sociale koopwoning wordt vastgesteld in een vork tussen de 50% en de 75% van de venale waarde bij vrije verkoop. De koper van een sociale

koopwoning geniet dus van een kunstmatig lage grondprijs. De Registratie of het Comité van aankoop bepaalt in een schattingsverslag de venale waarde van de grond. We hanteren in onze berekening niet de maximale reductie maar een grondprijs op 65% van de marktwaarde. Door de sociale grondprijs dan te delen door 0,65 bekomen we een grondprijs, registratierechten inbegrepen, van € 75.536 op de vrije markt. Voorts gebruiken we voor de private bouwers dezelfde infrastructuurkosten als voor sociale koopwoningen hoewel deze natuurlijk niet gesubsidieerd worden voor private bouwers.

TABEL 4.2 – BEREKENING KOSTPRIJS PRIVATE REFERENTIEWONING OP BASIS VAN SOCIALE KOOPWONING (2009)

	Basis	Lasten % sociaal	Lasten minus subsidies sociaal	Prijs sociaal	Lasten% privaat	Lasten privaat	Prijs privaat
Marktprijs grond vrije verkoop	€ 68.669				10%	€ 6.867	€ 75.536
Grond sociaal (65% marktprijs)	€ 44.635	1,50%	€ 670	€ 45.305			
Infrastructuurkost	€ 19.811				21%	€ 4.160	€ 23.972
Bouwkost	€ 100.127	6,00%	€ 6.008	€ 106.135	21%	€ 21.027	€ 121.154
Andere kosten (15% bouwkost)	€ 15.019	6,00%	€ 901	€ 15.920	21%	€ 3.154	€ 18.173
Verkoopprijs woning				€ 167.360			€ 238.835

Tabel 4.2 laat toe te concluderen dat in 2009 een private koopwoning equivalent aan de gemiddelde sociale koopwoning in Vlaanderen € 238 835 kost.

Tabel 4.2 laat toe te concluderen dat in 2009 een private koopwoning equivalent aan de gemiddelde sociale koopwoning in Vlaanderen € 238 835 kost. De infrastructuurkost maakt alleen deel uit van de kostprijs van de private koopwoning. Mocht de berekening van de kostprijs zoals in Tabel 2 gebeuren voor Brussel, dan komt ongetwijfeld een hogere kostprijs uit de bus omwille van de hogere complexiteit van het bouwen in een grootstad en omwille van de hogere grondprijzen. In Wallonië zal de grondprijs lager liggen dan in Vlaanderen, maar zijn de percelen dikwijls groter. De prijs van een private koopwoning zal over het algemeen in Wallonië dus wat lager zijn dan in Vlaanderen.

Dit grote prijsverschil van € 71 475 voor twee identieke woningen is de optelsom van de infrastructuursubsidie, de korting op de marktwaarde van de grond en de verschillende fiscale ontvangsten.

Een privaat bouwproject genereert een fiscale ontvangst van € 35 208 terwijl de sociale koopwoning leidt tot een fiscale ontvangst van € 7 579.

Dit grote prijsverschil van € 71 475 voor twee identieke woningen is de optelsom van de infrastructuursubsidie, de korting op de marktwaarde van de grond en de verschillende fiscale ontvangsten. Het private bouwproject genereert een fiscale ontvangst van € 35 208 terwijl de sociale koopwoning leidt tot fiscale ontvangsten van € 7 579.

De becijferde kostprijs van € 238 835 dient bovendien geïnterpreteerd te worden als een onderschatting van de werkelijke verschillen in kostprijs tussen private en sociale koopwoningen. Zo hebben we geen rekening gehouden met:

- de mogelijkheid voor de SHM's om probleemloos woonuitbreidingsgebieden aan te snijden wat voor een private ontwikkelaars niet het geval is;
- het Vlaamse Grond- en Pandendecreet dat projectontwikkelingen verplicht tot grondafstand aan de prijs van niet uitgeruste grond (dit is de minst slechte optie voor de meeste ontwikkelaars): dit komt in *boni* voor de SHM's maar in *mali* voor de private woningbouw op het project;
- de hogere registratierechten die de private aanbieder – bijvoorbeeld een bouwpromotor -moet betalen op de eigen aankoop van bouwgrond (10% in de private sector i.p.v. 1,5% in de sociale sector);
- de plan baten die eventueel moeten betaald worden door de private aanbieder in het geval van conversie van een woonuitbreidingsgebied;
- de hogere financieringskosten van de private aanbieder (in vergelijking tot de VMSW of SHM): dit soort financiering wordt gezien als risicovol en er zal daardoor ook veel eigen vermogen moeten ingezet worden
- de vennootschapsbelasting betaald door de private aanbieder;
- de netto winst die de private aanbieder tenslotte moet kunnen maken.

De representatieve totale kostprijs van een private koopwoning kan dus hoger zijn dan € 238 835. Toch hanteren we in onze analyse van de betaalbaarheid van een modale “Belgische” nieuwbouwwoning een relatief lage prijs van € 220 000 zodat we zelfs met een lagere grondprijs in Wallonië rekening houden.

4.3 BETAALBAARHEID VAN EEN NIEUWBOUWWONING

In dit deel gaan we na wie effectief € 220 000 kan betalen voor een private nieuwbouwwoning. Onze aandacht gaat hierbij vooral naar het werkende deel van de bevolking daar net deze groep tekent voor bijna alle modale private nieuwbouwprojecten. Om de betaal-

baarheid van een nieuwbouwwoning voor economisch actieven te analyseren, hebben we loongegevens nodig. Het FOD Economie ADSEI publiceert deze informatie voor werknemers in de privésector in ondernemingen met meer dan 10 werknemers. Deze inkomens liggen wat hoger dan voor werknemers bij de kleinere ondernemingen (<10 werknemers), bij de kleine zelfstandigen en bij de overheid. Deze informatie per werknemer laat niet toe een onderscheid te maken tussen gehuwde/samenwonende en andere werknemers, of tussen alleenstaanden en werknemers in een gezin met slechts één inkomen.

Maandlonen omzetten in nieuwbouwbudgetten

Het FOD Economie ADSEI publiceert maandlonen. We zetten deze om in jaarlonen door deze te vermenigvuldigen met 13.85 zodat we rekening houden met vakantiegeld, eindejaarpremies of een 13^{de} maand. Een 13^{de} maand is niet van toepassing voor bepaalde werknemers zodat de op deze manier becijferde inkomens wat overschat kunnen zijn.

Voor onze analyse is het belangrijk om na te gaan in welke mate tweeverdieners – een huishouden waarbij beide partners economisch actief zijn – zich een nieuwbouwwoning kunnen veroorloven.

Voor onze analyse is het belangrijk om na te gaan in welke mate tweeverdieners – een huishouden waarbij beide partners economisch actief zijn – zich een nieuwbouwwoning kunnen veroorloven. Hiertoe hebben we de gegevens van het FOD Economie ADSEI na de omzetting in jaarlonen verder verwerkt door enkele hypothesen te hanteren.

Zo maken we eerst de veronderstelling dat de verdeling van het FOD Economie ADSEI representatief is voor alle hoofdincome (zowel alleenstaanden als bij éénverdieners en koppels). Hier zit een kleine onderschatting in daar een klein deel 4,5/5 of zelfs halftime werkt. Maar anderzijds verdienen werknemers in ondernemingen met meer dan 10 werknemers meer dan deze in de kleine ondernemingen, de ambtenaren, en de tewerkgestelden in de zachte sectoren. Ook kleine zelfstandigen verdienen minder. Daardoor is er dan weer een zekere overschatting voor het geheel van de sectoren. We gaan ervan uit dat beide afwijkingen elkaar min of meer compenseren.

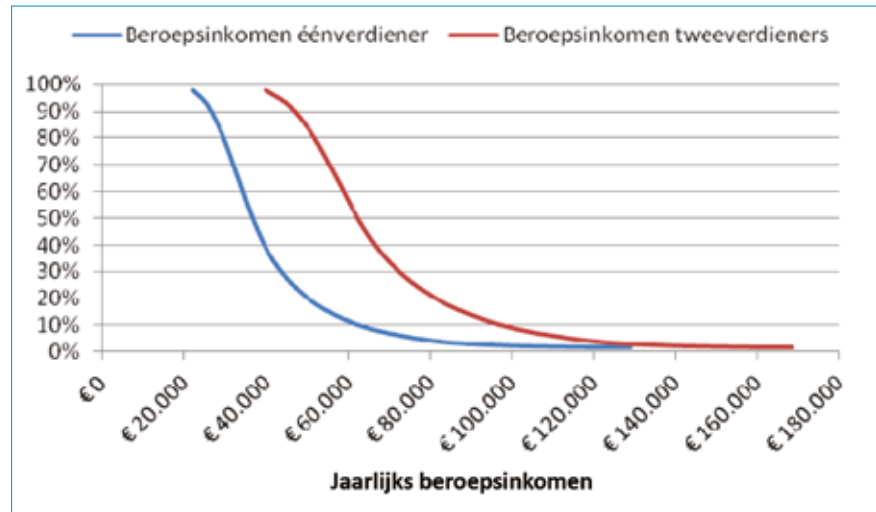
Voor huishoudens met twee inkomens uit arbeid is het tweede inkomen in elke inkomensklasse steeds gemiddeld lager dan het grootste of hoofdincome. Dit komt vooral omdat parttime werk zich uiteraard situeert bij de partner met het laagste inkomen van het huishouden. We veronderstellen hier dat 40% van de tweede verdiener halftijds werken. Dit geeft ons een reductie met $40\% * \frac{1}{2} = 20\%$. Het inkomen van de tweede verdiener komt zo op 80% van het inkomen van de hoofdverdiener.

Voor de laagste beroepsinkomensklasse ($< \text{€ } 22.118$) passen we deze reductie tot 80% toe. Door de minimumlonen is het immers onwaarschijnlijk dat het loonniveau van de partner veel lager zou liggen. Naarmate de inkomensklasse van de hoofdverdiener stijgt, kunnen we verwachten dat het loonniveau van de partner daarop procentueel achterblijft. De kans om één topverdiener te hebben is al klein; de kans met twee topverdieneren te hebben in één huishouden is nog veel kleiner. Voor huishoudens in hogere inkomensklassen veronderstellen we een groter verschil tussen de twee inkomens. Dit verschil wordt progressief vergroot van 20% voor de laagste inkomens tot 70% voor de hoogste inkomens. Daarom passen we bij elke overgang naar een hogere inkomensklasse voor de hoofdverdiener op voor de tweede verdiener nog een reductiecoëfficiënt toe van 0,9675 per stijging met één klasse op de hoger bepaalde 80%. Voor een koppel met een hoofdkomen in de hoogste klasse ($> \text{€ } 129.000$) bedraagt het beroepsinkomen van de tweede verdiener ($> \text{€ } 39.594$) zo maar 30% van het inkomen van de hoofdverdiener. Het exacte beroepsinkomen van de partner van grootverdieneren heeft overigens weinig belang voor onze analyse daar we ons vooral bekommeren om de lage en middeninkomens.

Deze hypothesen laten toe een rudimentair maar representatief beeld te presenteren van de verdeling van de typische beroepsinkomens van de werkenden in ons land. We hanteren hierbij twee categorieën, namelijk de éénverdieneren naast de tweeverdieneren. Voor deze twee groepen presenteren we in Figuur 4.1 een cumulatieve verdeling van de bruto beroepsinkomens. Voor elk punt op deze curves geeft de Y-waarde het % van de huishoudens – éénverdieneren of tweeverdieneren – met een bruto beroeps inkomen dat hoger is dan het bedrag op de X-as. Zo leert Figuur 4.1 dan ongeveer 20% van de éénverdieneren een bruto beroepsinkomen heeft van meer dan $\text{€ } 50.000$. Minder dan 10% van de tweeverdieneren hebben een gezamenlijk bruto beroepsinkomen van meer dan $\text{€ } 100.000$. Deze distributies lijken op afgeronde letters L zodat we hiervoor voortaan de term ‘L-curve’ gebruiken.

Ongeveer 20% van de éénverdieneren heeft een bruto beroepsinkomen van meer dan $\text{€ } 50.000$. Minder dan 10% van de tweeverdieneren hebben een gezamenlijk bruto beroepsinkomen van meer dan $\text{€ } 100.000$.

FIGUUR 4.1 - VERDELING VAN DE BEROEPSINKOMENS: ÉÉNVERDIENERS EN TWEEVERDIENERS (L-CURVES)



In België verdienen vele werkende gezinnen een zeer modaal inkomen en blijft de groep van 'grootverdieners' in loondienst beperkt tot 10 à 20%.

De curve met de éénverdieners is dus gebaseerd op onbewerkte FOD Economie ADSEI-gegevens voor werknemers in bedrijven met meer dan 10 werknemers – die bovengemiddelde lonen betalen. De L-curve van de tweeverdieners is het resultaat van onze verwerking van de gegevens van het FOD Economie ADSEI en vertoont een consistent patroon ten opzichte van de curve van de éénverdieners. Beide curves hebben een zeer steil verloop over een groot aandeel van de huishoudens. In België verdienen vele werkende gezinnen een zeer modaal inkomen en blijft de groep van 'grootverdieners' in loondienst beperkt tot 10 à 20%.

De bruto looninkomens verschillen sterk van de beschikbare of besteedbare inkomens die het al dan niet mogelijk maken om een nieuwbouwwoning te verwerven. In een volgende stap verwerken we de gegevens in Figuur 4.1 tot beschikbare netto inkomens voor 5 huishoudtypes:

1. Alleenstaande zonder kinderen
2. Koppel éénverdieners zonder kinderen
3. Koppel éénverdieners met 2 kinderen
4. Koppel tweeverdiener zonder kinderen
5. Koppel tweeverdieners met 2 kinderen

Na het bekomen van L-curves met de jaarlijkse netto besteedbare inkomens voor 5 huishoudtypes, gaan we na welk nieuwbouwbudget gekoppeld is aan deze netto inkomens.

We vertrekken van de hypothese dat 33% van het netto inkomen besteed kan worden aan de afbetaling van de hypotheeklening.

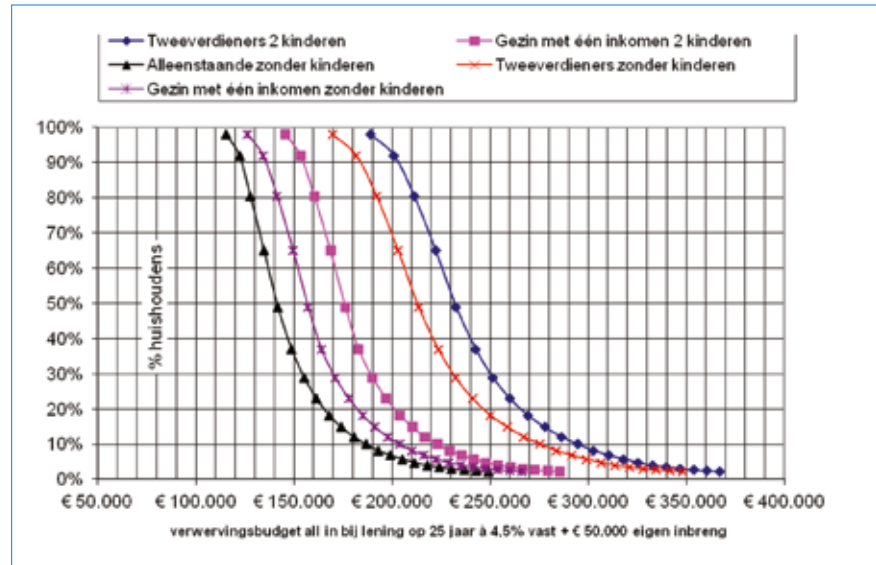
In onze analyse voegen we een eigen inbreng van € 50 000 toe aan het budget uit de hypothecaire lening om het totale verwervingsbudget te bekomen.

Hiertoe brengen we eerst de sociale lasten in rekening en zetten dan via *tax-on-web* de bruto inkomens om in netto inkomens voor de verschillende gezinstypes en voegen we kindergelden toe voor de huishoudens met kinderen. Dit is andermaal een rudimentaire oefening maar een relevante vertrekbasis voor de verdere analyse. Na het bekomen van L-curves met de jaarlijkse netto besteedbare inkomens voor 5 huishoudtypes, gaan we na welk nieuwbouwbudget gekoppeld is aan deze netto inkomens. We vertrekken van de hypothese dat 33% van het netto inkomen besteed kan worden aan de afbetaling van de hypotheeklening. Deze hypothese sluit mooi aan bij het huidige beleid inzake hypothecaire kredieten bij de grootbanken. Voor de hypothecaire lening hantieren we eenvoudigheidshalve slechts één renteformule, namelijk een vaste rentevoet van 4.5% voor een leninglooptijd van 25 jaar. Deze 4.5% vertrekt van een inflatie van 2% en een reële rentevoet van 2.5% wat ons een realistische werkhypothese lijkt, los van het tijdelijke lage rentebeleid. Op deze manier kunnen we de netto beschikbare jaarinkomens omzetten in een verwervingsbudget op basis van een hypothecaire lening waarbij 33% van het jaarinkomen gaat naar de aflossing.

Eigen inbreng van € 50 000

Het budget voor de verwerving van een nieuwbouwwoning is niet beperkt tot het hypothecaire leenbedrag omdat heel wat werkende huishoudens sparen en dus beschikken over een eigen inbreng. Uit empirische studies weten we dat de gemiddelde eigen inbreng ongeveer € 50 000 bedraagt en dat vooral dure projecten een aanzienlijke eigen inbreng noodzaken. In onze analyse voegen we daarom een eigen inbreng van € 50 000 toe aan het budget uit de hypothecaire lening om het totale verwervingsbudget te bekomen. Deze verwervingsbudgetten worden gepresenteerd in Figuur 4.2.

FIGUUR 4.2 - L-CURVES VAN VERWERVINGSBUDGETTEN VOOR 5 HUISHOUDTYPES



De veronderstelling van een eigen inbreng van € 50 000 voor alle gezinstypes impliceert wellicht een overschatting voor de verwerfingsbudgetten van bijvoorbeeld alleenstaanden met een relatief laag arbeidsinkomen. Voor deze huishoudens is het veel moeilijker om een eigen reserve van € 50 000 op te bouwen dan voor tweeverdieners uit een relatief hoge arbeidsinkomen. Bij koppels kunnen ook twee ouderparen financieel helpen, waar er bij alleenstaanden maar één ouderpaar is. Bij de interpretatie van onze resultaten moeten we dus rekening houden met vrij genereuze verwerfingsbudgetten voor bepaalde huishoudcategorieën.

Bereikbaarheid van een nieuwbouwwoning

De L-curves in Figuur 4.2 zijn wat steiler dan deze in Figuur 4.1 omwille van de herverdelingsimpact van de inkomensfiscaliteit. Elke punt op een L-curve leert welk percentage van de gezinnen (Y-as) beschikt over een bepaald totaal verwerfingsbudget (X-as). Dit verwerfingsbudget is dus de som van de hypothecaire lening en de eigen inbreng van € 50 000. Zo blijkt uit Figuur 4.2 dan ongeveer 65% van de gezinnen met één inkomen zonder kinderen beschikt over een verwerfingsbudget van minimaal € 150 000. Dit betekent dat een woning met een kostprijs van € 150 000 'bereikbaar' is voor 65% van de

De L-curves in Figuur 4.2 zijn wat steiler dan deze in Figuur 4.1 omwille van de herverdelingsimpact van de inkomensfiscaliteit.

Het verwerfingsbudget is de som van de hypothecaire lening en de eigen inbreng van € 50 000.

Met inbegrip van een eigen inbreng van € 50 000 blijkt in Figuur 4.2 bijna 30% van de tweeverdieners met kinderen te beschikken over een verwervingsbudget van minimaal € 250 000.

Bij alle huishoudens met één inkomen uit arbeid is het verwerven van een modale nieuwbouwwoning alleen haalbaar voor de hoogste inkomens.

Nu is een nieuwbouwwoning nog bereikbaar voor 40 tot 68% van de tweeverdieners mits een eigen inbreng van € 50 000.

gezinnen in deze categorie. Hierin zit ook de eigen inbreng van € 50 000. Eenzelfde oefening zonder eigen inbreng voor dit huishoudtype zou leiden tot de conclusie dat 65% van deze gezinnen beschikt over een verwervingsbudget van minimaal € 100 000. Met inbegrip van een eigen inbreng van € 50 000 blijkt in Figuur 4.2 bijna 30% van de tweeverdieners met kinderen te beschikken over een verwervingsbudget van minimaal € 250 000. Zonder eigen inbreng valt dit budget terug tot € 200 000.

We gebruiken vervolgens de curves uit Figuur 4.2 om na te gaan hoe betaalbaar of bereikbaar een modale nieuwbouwwoning is met een kostprijs van € 220 000. Hieruit blijkt dat deze modale koopwoning van € 220 000 betaalbaar is voor;

- 68% van de tweeverdieners met twee kinderen
- 40% van de tweeverdieners zonder kinderen
- 10% van de koppels met één arbeidsinkomen en met twee kinderen
- 7% van de koppels met één arbeidsinkomen zonder kinderen
- 4% van de alleenstaanden

Het gezinstype heeft dus een zeer grote impact op de betaalbaarheid van een nieuwbouwwoning. Bij alle huishoudens met één inkomen uit arbeid is het verwerven van een modale nieuwbouwwoning alleen haalbaar voor de hoogste inkomens. Maximaal 10% van de éénverdieners kan een modale nieuwbouwwoning verwerven en dan veronderstellen we nog een eigen inbreng van € 50 000. Ook blijkt dat het aandeel van de tweeverdieners dat nog een modale nieuwbouwwoning kan aspireren relatief laag uitvalt. Enkele decennia terug was het evident dat deze inkomens hoog genoeg waren voor een modaal nieuwbouwproject. Nu is een nieuwbouwwoning nog bereikbaar voor 40 tot 68% van de tweeverdieners mits een eigen inbreng van € 50 000.

Prijsgevoeligheid

De steile curves in Figuur 4.2 impliceren dat de betaalbaarheid of bereikbaarheid van een nieuwbouwwoning sterk reageert op een relatief beperkte verandering van de kostprijs van een nieuwbouwwoning. Mocht de kostprijs van een modale nieuwbouwwoning stijgen met 10%, dan daalt het aandeel van de gezinnen dat deze nieuwe prijs van € 242 000 kan betalen zeer sterk, bijvoorbeeld van 68% naar 39% voor tweeverdieners met twee kinderen. De bereikbaarheid van een nieuwbouwwoning daalt dus met ongeveer 40% terwijl de kostprijs slechts met 10% is toegenomen. De betaalbaarheid van een nieuwbouwwoning is dus erg prijsgevoelig. We kunnen hier spreken van de

elasticiteit van de betaalbaarheid. Verderop bespreken we de klassieke prijselasticiteit binnen deze context.

In dit voorbeeld is de elasticiteit gelijk aan $40\%/10\% = 4$. Bij de koppels zonder kinderen kon 40% een woning van € 220 000 verwerven. Indien we de prijs verlagen naar € 200 000 dan kan 70% deze woning betalen. De opwaartse elasticiteit is hier gelijk aan -8,25% zoals blijkt uit onderstaande formule;

$$\text{elasticiteit} = \frac{\frac{\text{Delta bereik}}{\text{bereik}}}{\frac{\text{Delta prijs}}{\text{prijs}}} = \frac{30\%}{\frac{40\%}{-20000/220000}} = -8,25$$

Aan het parallelle verloop van de vijf L-curves merken we dat de elasticiteit vergelijkbaar is over de huishoudtypes.

Aan het parallelle verloop van de vijf L-curves merken we dat de elasticiteit vergelijkbaar is over de huishoudtypes. Wel is de curve voor de alleenstaanden en de koppels zonder kinderen in de buurt van de mediaan nog steiler door de grote progressiviteit van de personenbelasting voor alleenstaanden met lage beroepsinkomens. De belasting wordt voor deze groepen immers niet gemilderd door een huwelijkscoëfficiënt en/of kinderen ten laste.

4.4 HET AANTAL POTENTIËLE BOUWERS

We kunnen bovenstaande gegevens ook gebruiken om na te gaan hoeveel huishoudens effectief een nieuwbouwproject aankunnen. Hierbij vertrekken we van de referentieprijzen van € 220 000, een rentevoet van 4,5% en een eigen inbreng van € 50 000. In de realiteit kan zeker de laatste veronderstelling wat optimistisch zijn.

In onze analyse vertrekken we van de actieve bevolking. Op basis van de bevolking in de leeftijdsgroep van 15 tot 64 jaar en haar activiteitsgraad telt ons land in 2007-2008 4 714 232 economisch actieve inwoners. Op basis van de SILC enquête² kunnen we de actieve inwoners verdelen over de verschillende huishoudtypes waarop we dan de op basis van de L-curves gevonden percentages³ toepassen die de bereikbaarheid of de betaalbaarheid van een nieuwbouwproject afbakenen. Dit gebeurt in Tabel 4.3. In de kolom ‘% boven nieuwbouwgrens’ vinden we het percentage van de huishoudens per categorie met een besteedbaar budget groot genoeg voor een nieuwbouwproject.

² Opsplitsing door centrale raad voor het bedrijfsleven, CRB 2009-1486, CCR 200-2, pag. 15 op basis SILC 2007.

³ Voor de éénoudergezinnen hebben we het % genomen van de alleenstaanden. En voor de overige samengestelde gezinnen maar 30%, gezien de echtscheidingsproblematiek in die gezinnen.

TABEL 4.3 BEPALING VAN HET AANTAL GEZINNEN DAT EEN NIEUWBOUW AANKAN

	Verdeling(*)	Aantal werkenden	Aantal huishoudens	% boven nieuwbouwgrens (**)	Aantal boven nieuwbouwgrens
Alleenstaande	13,8%	650.564	650 564	4,0%	26 023
Eénoudergezin	3,4%	160.284	160 284	4,0%	6 411
Eénverdienerskoppel	2,5%	117.856	58.928	7,0%	4.125
Eénverdienersgezin	3,2%	150.855	75.428	10,0%	7.543
In tweeverdienerskoppel	21,7%	1.022.988	511.494	40,0%	204.598
In tweeverdienersgezin	36,4%	1.715.981	857.990	68,0%	583.433
Overige samengestelde gezinnen	19,0%	895.704	447.852	30,0%	134.356
	100,0%	4.714.232	2 762 540		966 488

(*) BRON: CRB 2009-1486, CCR 200-2

(**) BRON: TABEL 3 VAN DIT HOOFDSTUK

Uit deze ruwe benadering blijkt dat ongeveer 966 488 huishoudens een nieuwbouwproject met een kostprijs van € 222 000 kunnen overwegen, mits een eigen inbreng van € 50 000.

Elk van deze 966 000 huishoudens moet dus twee nieuwbouwwoningen laten produceren tijdens hun actieve loopbaan om ervoor te zorgen dat de totale nieuwbouwproductie de vraagtoename opvolgt.

Uit deze ruwe benadering blijkt dat ongeveer 966 488 huishoudens een nieuwbouwproject met een kostprijs van € 222 000 kunnen overwegen, mits een eigen inbreng van € 50 000. Op een totaal van 4 600 000 huishoudens kan dus 20% nieuwbouwen onder vrij optimistische veronderstellingen. Het laten wegvallen van de eigen inbreng van € 50 000 zou de bereikbaarheidspercentages in Tabel 3 sterk doen terugvallen (zie verder) waardoor een kleiner aantal huishoudens nog kan nieuwbouwen.

Dit zijn natuurlijk veel huishoudens, zeker wanneer we dit aantal vergelijken met het aantal geproduceerde nieuwbouwwoningen per jaar. Schijn bedriegt echter want als deze 966 000 huishoudens uit Tabel 4.3 een jaarlijkse nieuwbouwactiviteit van bv. 47 500 woningen moeten opbrengen – dit is een realistische inschatting van de vraagtoename indien het aantal huishoudens elk jaar met 1% toeneemt - dan betekent dit elk van hen om de 20 jaar een nieuwe nieuwbouwwoning moet financieren. Elk van deze 966 000 huishoudens moet dus twee nieuwbouwwoningen laten produceren tijdens hun actieve loopbaan om ervoor te zorgen dat de totale nieuwbouwproductie de vraagtoename opvolgt. Dit is niet realistisch want een groot deel van deze huishoudens zal via een aankoop op de secundaire markt in zijn woonbehoeften voorzien.

4.5 IMPACT VAN EEN WIJZIGING IN DE EIGEN INBRENG

De betaalbaarheid van een modale nieuwbouwwoning reageert sterk op een verandering in de veronderstelde eigen inbreng.

De betaalbaarheid van een modale nieuwbouwwoning reageert sterk op een verandering in de veronderstelde eigen inbreng. De impact op de betaalbaarheid van een andere eigen inbreng vinden we door de x-waarden in Figuur 4.2 aan te passen. Mocht de eigen inbreng voor alle inkomenstypes bijvoorbeeld toenemen met € 20 000, dan moeten we alle x-waarden in Figuur 4.2 verhogen met € 20 000. Deze verhoging van de eigen inbreng met € 20 000 heeft hetzelfde impact als een prijsvermindering met € 20 000. Deze equivalentie speelt natuurlijk in twee richtingen. Bij een vermindering van de eigen inbreng met € 20 000 kunnen we ofwel de x-waarden verminderen met € 20 000, ofwel behouden we de x-waarden en hanteren we een referentieprijs van € 240 000 i.p.v. € 220 000.

Als we de eigen inbreng verminderen van € 50 000 naar € 30 000, is de modale koopwoning van € 220 000 betaalbaar voor;

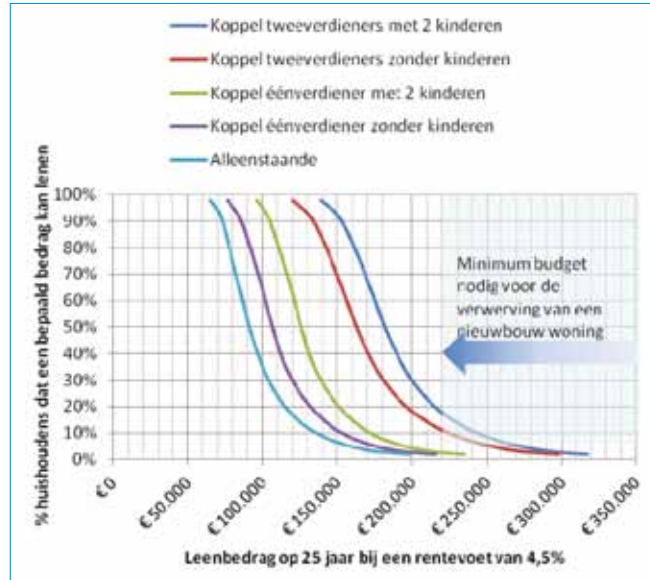
- 40% van de tweeverdieners met twee kinderen
- 23% van de tweeverdieners zonder kinderen
- 5% van de koppels met één arbeidsinkomen en met twee kinderen
- 3% van de koppels met één arbeidsinkomen zonder kinderen
- 2% van de alleenstaanden.

Een vermindering van de eigen inbreng met 40% heeft dus grote consequenties. De eigen inbreng is in vele gevallen een 'startkapitaal' dat jongeren krijgen van hun ouders. Het is mogelijk dat op termijn ouders minder makkelijk dit startkapitaal kunnen schenken aan hun kinderen. België heeft zeer lage pensioenen en door de vergrijzing hebben senioren hun kapitaal langer zelf nodig. Het inkrimpen van het geschonken startkapitaal is een bedreiging voor de toekomstige toegang tot eigendom voor jonge huishoudens. Figuur 4.3 toont de consequenties van het integraal wegvallen van de eigen inbreng in onze analyse. We hanteren hier nog steeds de prijs van € 220 000 voor een modale nieuwbouwwoning. Uit Figuur 4.3 blijkt dat zonder eigen inbreng deze woning alleen betaalbaar is voor de hoogste inkomens. Zelfs voor de groep van tweeverdieners met kinderen is de modale woning slechts betaalbaar voor 23% van de gezinnen. Huishoudens met één inkomen uit arbeid kunnen zonder inbreng deze modale woning niet meer betalen.

België heeft zeer lage pensioenen en door de vergrijzing hebben senioren hun kapitaal langer zelf nodig. Het inkrimpen van het geschonken startkapitaal is een bedreiging voor de toekomstige toegang tot eigendom voor jonge huishoudens.

Uit analyses van de studiedienst van ING blijkt dat de eigen inbreng toeneemt met de waarde van de woning. Huishoudens die goedkopere woningen kopen hebben dikwijls geen enkele eigen inbreng. Dit verklaart waarom veel huishoudens moeten afhaken op de nieuwbouwmarkt en aangewezen zijn op de voor hen nog betaalbare segmenten van de secundaire markt.

FIGUUR 4.3 - L-CURVES ZONDER EEN EIGEN INBRENG



4.6 IMPACT VAN EEN WIJZIGING IN DE RENTEVOET

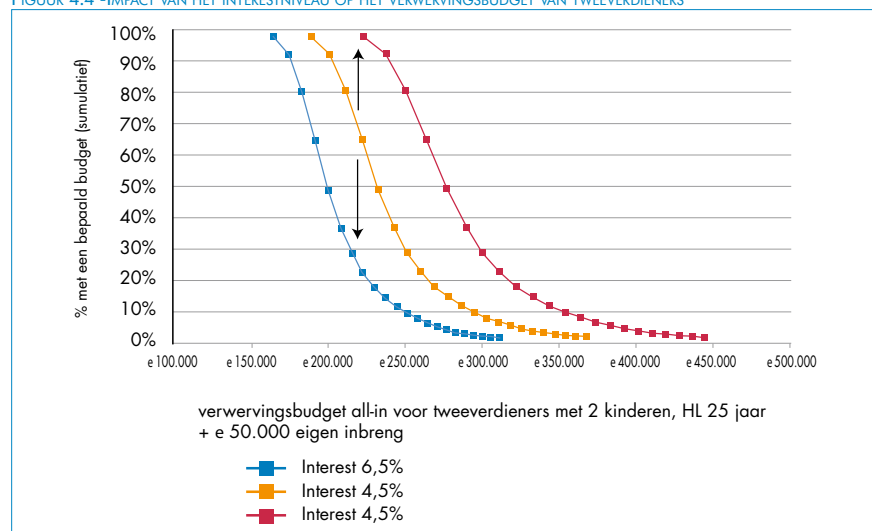
Alle gepresenteerde L-curves zijn gebaseerd op een vaste rentevoet van 4,5%. Vandaag is de markrente lager waardoor de betaalbaarheid of bereikbaarheid van de modale nieuwbouwwoning hoger is dan onze resultaten suggereren. Bij een lagere rentevoet krijgen alle gezinnen toegang tot een hoger hypothecair leenbedrag bij een ongewijzigd netto inkomen. De L-curve verschuift dus naar rechts. Bij een verhoging van de rentevoet verschuift de L-curve naar links. De rentevoet kan volgend jaar natuurlijk hoger liggen dan vandaag – misschien wel hoger dan 4,5% - zodat het interessant is om

Bij een lagere rentevoet krijgen alle gezinnen toegang tot een hoger hypothecair leenbedrag.

Bij een interestvoet van 2.5% kunnen maar liefst 98% van de tweeverdieners met 2 kinderen deze woning betalen. Bij een hogere interestvoet van 6.5% valt de bereikbaarheid van deze woning terug tot 25% van de gezinnen.

na te gaan wat de precieze impact is van interestveranderingen op de betaalbaarheid. Figuur 4.4 toont de L-curves voor drie verschillende interestniveaus bij de tweeverdieners met twee kinderen. Net deze groep is zeer actief op de nieuwbouwmarkten. We gaan hier de snijpunten na voor een noodzakelijk verwervingsbudget van € 220 000. Bij een interestvoet 4.5% was de modale nieuwbouwwoning betaalbaar of bereikbaar voor 68% van de tweeverdieners. Bij een interestvoet van 2.5% kunnen maar liefst 98% van de tweeverdieners met 2 kinderen deze woning betalen. Bij een hogere interestvoet van 6.5% valt de bereikbaarheid van deze woning terug tot 25% van de gezinnen. De interestvoet heeft dus een dramatisch impact op de betaalbaarheid van een woning.

FIGUUR 4.4 -IMPACT VAN HET INTERESTNIVEAU OP HET VERWERVINGSBUDGET VAN TWEEVERDIENERS



BRON: ADSEI, RSZ, MIN.FIN. EIGEN BEREKENINGEN

Een interestvoet van 4% in plaats van 4.5% maakt het mogelijk ongeveer € 10 000 meer te lenen, dus € 190 000 i.p.v. € 180 000. Ter herinnering: de gemiddelde marktrente was in 2009 3.94%. Deze laatste rentevoet was wel het gemiddelde van een mix van kredieten met vaste en variabele rentevoet.

We verwerken deze verhoging met € 10 000 van het geleend bedrag als een verhoging van de x-waarden met € 10 000. We doen dit praktisch door gewoon door de percentages op de verticale as af te lezen bij € 210 000 i.p.v. bij € 220 000.

Bij de lagere rentevoet van ongeveer 4% is in 2009 de modale nieuwbouwwoning van € 220 000 betaalbaar voor;

- 80% van de tweeverdieners met twee kinderen
- 53% van de tweeverdieners zonder kinderen
- 15% van de koppels met één arbeidsinkomen en met twee kinderen
- 8% van de koppels met één arbeidsinkomen zonder kinderen
- 5% van de alleenstaanden

Door de lage marktrente was de betaalbaarheid in 2009 dus groter dan met de gehanteerde vaste rentevoet van 4.5%. Wie geleend heeft aan lage variabele rente loopt in de toekomst wel een (beperkt) renterisico. Een “cap” beschermt hen immers tegen te grote stijgingen.

Zelfs met de lage rentevoeten van 2009 konden 20-47% van de tweeverdieners geen nieuwbouw woning aan, ondanks een eigen inbreng van € 50 000. Voor 85 tot 95% van éénverdieners blijft een nieuwbouwwoning onbetaalbaar bij de lage interestvoet van 4%, ondanks de eigen inbreng van € 50 000.

Zelfs met de lage rentevoeten van 2009 konden 20-47% van de tweeverdieners geen nieuwbouw woning aan, ondanks een eigen inbreng van € 50 000.

4.7 EEN VOORLOPIGE ROUND-UP

In Tabel 4.4 presenteren we een overzicht van de betaalbaarheid van een modale nieuwbouwwoning voor de vijf huishoudtypes op basis van de gehanteerde parameters in onze analyse. De kostprijs van de modale nieuwbouwwoning bedraagt steeds € 220 000.

TABEL 4.4 – BETAALBAARHEID VAN MODALE KOOPWONING IN FUNCTIE VAN DE INTEREST EN DE EIGEN INBRENG

Types huishouden	4.5%, € 50 000 eigen inbreng	4.5%, € 30 000 eigen inbreng	4.5%, geen eigen inbreng	4%, € 50 000 eigen inbreng
Tweeverdieners, 2 kinderen	68%	40%	18%	80%
Tweeverdieners, geen kinderen	40%	23%	11%	53%
Eénverdiener in koppel, 2 kinderen	10%	5%	2%	15%
Eénverdiener in koppel, geen kinderen	7%	3%	0%	8%
Alleenstaande	4%	2%	0%	5%
Aantal potentiële huishoudens	950 271	568 450	256 996	1 124 085
% pot/ totaal	20.6%	12.3%	5.6%	24.4%

Met een eigen inbreng van € 50 000 kan maximaal 15% van de éénverdieners een nieuwbouwwoning betalen.

Minder evident is de vaststelling dat een modale nieuwbouwwoning zelfs bij een lage rente van 4% en een hoge eigen inbreng van € 50 000 slechts voor de helft van de tweeverdieners zonder kinderen betaalbaar is.

De meest markante conclusie is dat zonder een eigen inbreng slechts 18% van de tweeverdieners met kinderen een eigen nieuwbouwwoning kan ambiëren.

5.6 tot 24.4% van de Belgische huishoudens kan nieuwbouwen.

Tabel 4.4 laat toe te concluderen dat de verwerving van een nieuwbouwwoning niet mogelijk is voor het gros van de éénverdieners. Zelfs bij een eigen inbreng van € 50 000 kan maximaal 15% van de éénverdieners een nieuwbouwwoning betalen. Minder evident is de vaststelling dat een modale nieuwbouwwoning zelfs bij een lage rente van 4% en een hoge eigen inbreng van € 50 000 slechts voor de helft van de tweeverdieners zonder kinderen betaalbaar is. Bij een rente van 4.5% varieert de betaalbaarheid voor de deze groep tussen de 11 en 40%. De meest markante conclusie is natuurlijk dat zonder een eigen inbreng slechts 18% van de tweeverdieners met kinderen een eigen nieuwbouwwoning kan ambiëren. Vertrekkende van Tabel 4.3 komt dit neer op 154 438 huishoudens of amper drie keer meer dan het aantal nieuwbouwwoningen dat jaarlijks gebouwd wordt. Indien deze huishoudens om de 20 jaar naar een andere woning verhuizen, dan zoeken jaarlijks 7 500 huishoudens een andere woonst. Indien 2/3 hiervan nieuwbouwt, dan zijn dit maar 5 000 nieuwbouwwoningen extra per jaar.

Eens we deze percentages omzetten in het aantal gezinnen waarvoor een nieuwbouwwoning bereikbaar is – zie hiervoor Tabel 4.3-, dan kunnen we concluderen dat 5.6 tot 24.4% van de Belgische huishoudens kan nieuwbouwen. Indien een nieuwbouwproductie van 47 500 woningen per jaar gerealiseerd moet worden om de aangroei van het aantal huishoudens op te vangen, dan impliceert het minst optimistische scenario uit

Deze cijfers laten toe te concluderen dat het op peil houden van de nieuwbouwproductie een uitdaging wordt.

De prijzen van bestaande woningen en van bouwgronden kunnen in principe aanzienlijk dalen wanneer de economie een zware tik krijgt.

Er is een grondschaarste die niet verdwijnt bij lagere budgetten. Lagere budgetten bij nieuwbouwers zullen dus vooral leiden tot minder nieuwbouwactiviteit en niet zozeer tot lagere grondprijzen.

bovenstaande tabel dat maar 5.6% van de huishoudens hiertoe in staat, wat neerkomt op één nieuwbouwproject per gezin om de 6 jaar om het aanbod met de vraag te laten evolueren. In het meest optimistische scenario, komt 24.4% van de gezinnen in aanmerking voor nieuwbouw wat zou betekenen dat deze gezinnen om de 24 jaar een nieuwbouwwoning moet produceren. Deze cijfers laten toe te concluderen dat het op peil houden van de nieuwbouwproductie een uitdaging wordt...

4.8 LAGERE BUDGETTEN LEIDEN TOT LAGERE PRIJZEN?

Nieuwbouwwoningen van € 220 000 worden gekocht omdat de budgetten van de kopers dit toelaten. Huishoudens betalen hoge bedragen voor bouwgronden omdat ze dit financieel aankunnen. Maar wat gebeurt er indien de budgetten krimpen, bijvoorbeeld door een sterke economische crisis of door een sterke stijging van de rente? Kunnen we verwachten dat de prijzen dan dalen omdat de budgetten dalen? De prijzen van bestaande woningen en van bouwgronden kunnen in principe aanzienlijk dalen wanneer de economie een zware tik krijgt. Voor nieuwbouwwoningen geldt natuurlijk dat de bouwkosten op zich niet kunnen dalen omdat de budgetten van de kopers dalen. De aannemingskosten zijn goed voor 2/3 van de prijs van een nieuwbouwproject en aannemers kunnen hun prijzen alleen verlagen als ze werken aan lagere uurloren of met goedkopere materialen, of hun winstmarge opofferen. De winstmarges zijn echter krap zodat een sterke daling van de bouwkost niet verwacht kan worden.

Veelal wordt geopperd dat de prijzen van bouwgrond wel veel flexibeler moeten zijn dan de bouwkosten. Als de budgetten krimpen dan zal men minder kunnen bieden en zouden de prijzen moeten dalen. Eigenaars van bouwgrond kunnen echter beslissen om hun bouwgrond niet te verkopen als ze oordelen dat de geboden prijzen te laag zijn. Dit is zeker het geval voor particuliere eigenaars die op de bouwgrond geen krediet meer hebben lopen en de bouwgrond zien als een inflatie- en risicobestendige belegging. Het vooruitzicht van lagere prijzen door bijvoorbeeld een economische crisis kan dus het aanbod en de liquiditeit van de markt beperken: gronden zullen trager verkocht worden en alleen aan gezinnen met een voldoende grote eigen inbreng die beschikbaar is voor hun bouwproject. Er is nu eenmaal een grondschaarste die niet verdwijnt bij lagere budgetten. Lagere budgetten bij nieuwbouwers zullen dus vooral leiden tot minder nieuwbouwactiviteit en niet zozeer tot lagere grondprijzen. Als de budgetten dalen, wordt er minder gebouwd aan een vrij stabiele kostprijs.

4.9 WAAROM IS EEN NIEUWBOUWWONING NU AANZIENLIJK DUURDER DAN IN 1995?

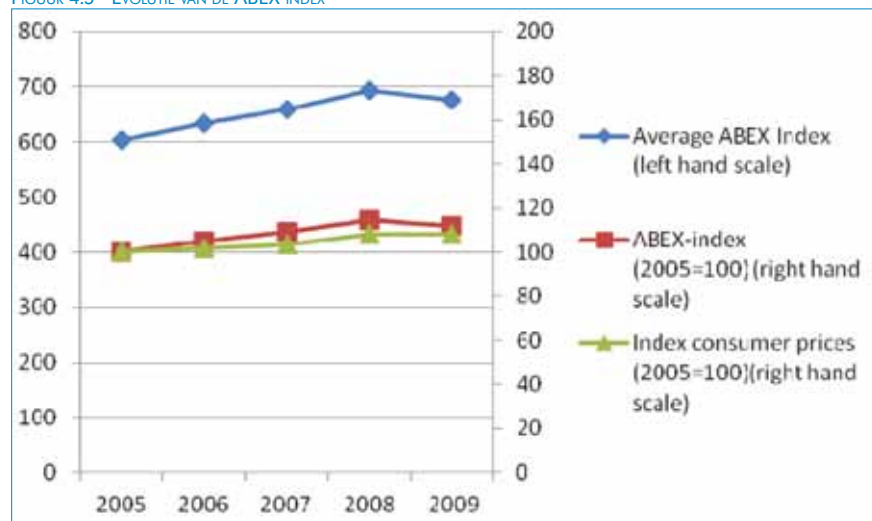
In 1995 lag de prijs voor een modale nieuwbouwwoning aanzienlijk lager dan onze referentieprijs van € 220 000.

Ondanks de crisis is de ABEX-index op 4 jaar tijd nog gestegen met 10%, dus meer dan de index van de consumptieprijzen.

In 1995 lag de prijs voor een modale nieuwbouwwoning aanzienlijk lager dan onze referentieprijs van € 220 000. Een deel van de kostenstijging kan toegeschreven aan de hoger beschreven materiaalkosten. Zo weten we dat bouwmaterialen zeer energie-intensief zijn zodat hogere energieprijzen een impact hebben op de prijzen van bakstenen, beton, staal, etc. De huidige nettolonen van de bouwvakkers zijn vandaag ook hoger dan in 1995. Er zijn dus heel wat 'normale' verklaringen voor de toename van de kostprijs van nieuwbouwprojecten.

Deze evolutie kan men voor de periode 2005-2009 volgen op Figuur 4.5. Ondanks de crisis is de ABEX-index op 4 jaar tijd nog gestegen met 10%, dus meer dan de index van de consumptieprijzen. De daling in 2009 had veel te maken met lagere grondstoffenprijzen en een lage inflatie, maar beide trekken vanaf 2010 terug aan. Alleen wanneer de ABEX-index proportioneel sterker stijgt dan de netto gezinsinkomens stelt zich in hoofde van deze index een probleem voor de betaalbaarheid.

FIGUUR 4.5 - EVOLUTIE VAN DE ABEX-INDEX



Een hedendaagse nieuwbouwwoning wordt in toenemende mate gereguleerd.

We kunnen de vraag opwerpen waarom een zeer klein deel van het woningpark - 1% op jaarbasis als we de nieuwbouwproductie delen door het bestaande woningaanbod - zeer zwaar gereguleerd wordt terwijl de meerderheid van de bevolking ongestoord verder kan wonen in woningen van voor 1970...

Indien door strengere nieuwbouwnormen gezinnen vooral in oude woningen blijven wonen omdat de superzuinige nieuwe woningen voor hen niet betaalbaar zijn, belemmert het beleid het realiseren van energiebesparingen.

We schatten de meerkost van de recente regulering op minimaal € 20 000 per nieuwbouwwoning.

Bijkomende regulering

Daarnaast is er ook een belangrijke kostprijshoging als gevolg van een aantal voorwaarden die de overheid koppelt aan nieuwbouwprojecten. Een hedendaagse nieuwbouwwoning wordt immers in toenemende mate gereguleerd. Belangrijke nieuwe regulering heeft betrekking op de energieprestatie, de isolatie, de luchtdichtheid, de geluidsisolatie tussen aanpalende woningen, de gecontroleerde verluchting, het plaatsen van veiligheidsglas voor lage ramen, een gescheiden hemelwaterafvoer met reservoir, de controle van water- en gasleidingen, bijkomende eisen voor stookoliereservoirs, hogere eisen voor het rendement van verwarmingsketels, de afvalverwerking van bouwafval, het gebruik van een veiligheidscoördinator, diverse grondattesten, het grondverzetreglement, enzovoort.

Met deze eisen wil de overheid de duurzaamheid, veiligheid en kwaliteit van het woningpark aanzienlijk verhogen. We kunnen hierbij de vraag opwerpen waarom een zeer klein deel van het woningpark - 1% op jaarbasis als we de nieuwbouwproductie delen door het bestaande woningaanbod - zeer zwaar gereguleerd wordt terwijl de meerderheid van de bevolking ongestoord verder kan wonen in woningen van voor 1970... Kan het efficiënt of effectief zijn om ultrastrange normen inzake energieprestatie te hanteren voor de jaarlijkse nieuwbouwproductie van 1% van het bestaande park terwijl er 'laaghangende vruchten' of *quick wins* zijn bij de 99% bestaande woningen waarvan de tochtspleten wagenwijd blijven openstaan? Indien door strengere nieuwbouwnormen gezinnen vooral in oude woningen blijven wonen omdat de superzuinige nieuwe woningen voor hen niet betaalbaar zijn, belemmert het beleid het realiseren van energiebesparingen.

De recente reguleringsgolf heeft de kostprijs van nieuwbouwprojecten natuurlijk aanzienlijk verhoogd. Hiermee bedoelen we vooral dat de initiële investeringskost verhoogd wordt door de recente regulering. Dit mag natuurlijk niet verward worden met een netto-kost voor de eigenaar. Een energiezuinige woning is immers duur maar deze meerkost wordt terugverdiend dankzij lagere toekomstige energiefacturen. Ventilatie heeft een meerkost maar kan leiden tot een hogere levenskwaliteit (minder vochtproblemen, lagere gezondheidskosten, etc.). Het verwerven van een nieuwbouwwoning is natuurlijk afhankelijk van de capaciteit om de initiële kostprijs van € 220 000 te financieren. We schatten de meerkost van de recente regulering op minimaal € 20 000 per nieuwbouwwoning. Zonder de recente regulering was de referentieprijs voor een nieuwbouwwoning wellicht € 200 000 in plaats van € 220 000.

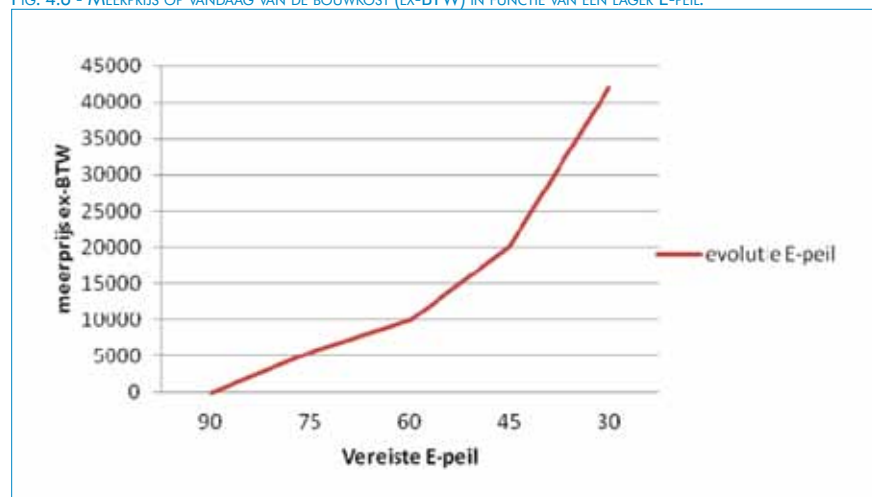
Bij een referentieprij van € 200 000 wordt de modale woning betaalbaar voor meer gezinnen, bijvoorbeeld voor 70% i.p.v. 40% van de tweeverdieners zonder kinderen.

Vanuit ecologische overwegingen, wil de overheid de energie-efficiëntie van nieuwbouwwoningen drastisch verhogen. Het vereiste E-peil voor nieuwe woningen zal geleidelijk verder verlaagd worden in de komende jaren. Nieuwbouwwoningen zijn nu al relatief efficiënt zodat verdere efficiëntiewinsten in de toekomst per definitie alsmear duurder zullen worden. Vanuit economisch oogpunt kan de vraag gesteld worden of het wel zinvol is om op termijn zeer zuinige woningen absoluut nog zuiniger te maken... Hoe dan ook, de toenemende marginale kost voor verdere efficiëntiewinsten zal leiden tot een alsmear oplopende meerprijs in functie van het E-peil. Figuur 4.6 toont de geschatte impact van een strengere E-peil op de bouwkosten vanuit een bouwtechnisch perspectief. Zo wordt verwacht dat een E-30 woning tot € 50 000 (BTW-in) duurder kan worden. Dit zou betekenen dat de veronderstelde eigen inbreng van € 50 000 integraal gaat naar deze meerkost zodat de resterende kostprijs van € 220 000 alleen van het nettoloon betaald moet worden. Uit onze analyse blijkt dat in dit geval slechts 20% van de huishoudens tweeverdieners met 2 kinderen nog een nieuwbouwproject aankunnen, in plaats van de 65% van Figuur 4.2! Dit is een dramatische reductie.

Vanuit economisch oogpunt kan de vraag gesteld worden of het wel zinvol is zeer zuinige woningen absoluut nog zuiniger te maken.

Een E-30 woning kan tot € 50 000 (BTW-in) duurder worden. Dit zou betekenen dat de veronderstelde eigen inbreng van € 50 000 integraal gaat naar deze bijkomende meerkost.

FIG. 4.6 - MEERPRIJS OP VANDAAG VAN DE BOUWKOST (EX-BTW) IN FUNCTIE VAN EEN LAGER E-PEIL.



BRON: BEREKENING IR. LIEVEN ROELANDT, PROMARO, 2011

Er is geen zekerheid of de consument zonder overheidsdwang zou overgaan tot vrijwillige regulering.

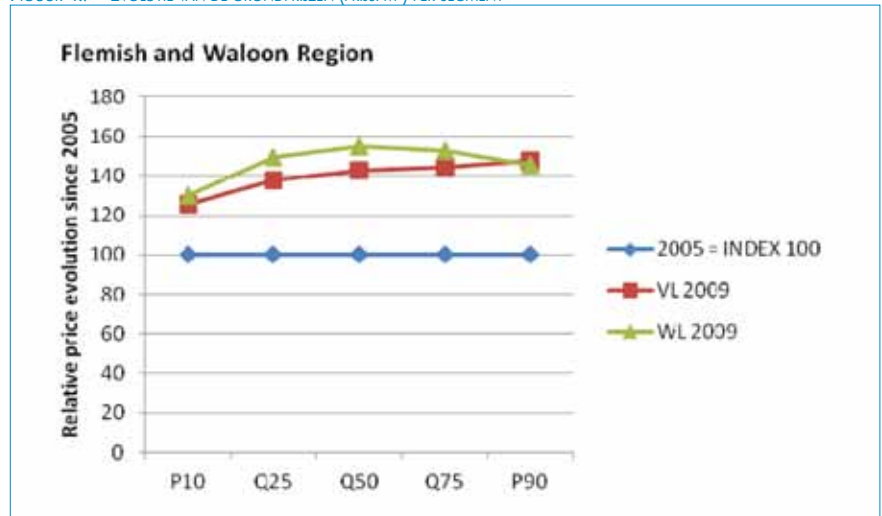
Door de beperkingen in de ruimtelijke ordening worden er minder bouwgronden toegevoegd aan de voorraad dan er jaarlijks bebouwd worden.

Er is geen zekerheid of de consument zonder overheidsdwang zou overgaan tot vrijwillige regulering. Zo is het twijfelachtig of vandaag nog consumenten zouden opteren voor een nieuwbouwwoning zonder isolatie (mocht dit dus toegelaten zijn door de overheid). Wel valt het sterk te betwijfelen of de consument zover zou gaan als de overheid momenteel oplegt. In elk geval is de bereidheid tot investeren bij bestaande woningen niet zeer hoog.

Grondbudget

Het is algemeen bekend dat de grondprijzen in ons land al lang continu stijgen. Figuur 4.7 leert dat de grondprijzen in de periode 2005-2009 nog verder zijn gestegen. Zowel in Vlaanderen als Wallonië stegen de grondprijzen met 40 tot 50% in de betreffende periode. Door de beperkingen in de ruimtelijke ordening worden er minder bouwgronden toegevoegd aan de voorraad dan er jaarlijks bebouwd worden. De voorraad neemt daardoor af en de prijzen van de resterende bouwgronden stijgen.

FIGUUR 4.7 - EVOLUTIE VAN DE GRONDPRIJZEN (PRIJS/M²) PER SEGMENT



BRON: FOD ECONOMIE, ADSEI, EIGEN VERWERKING

In tegenstelling tot de prijzen op de secundaire woningmarkt stijgen de prijzen per m² van bouwgronden minder voor de goedkoopste percelen (P10) dan voor de duurste

Aangezien nieuwbouw alleen mogelijk is voor de betere tweeverdieners, zullen deze alleen willen investeren in goede percelen.

De sociale koopwoningen worden minder getroffen door de grondprijzen daar hiervoor goedkopere woonuitbreidingsgebieden kunnen aangesneden worden.

percelen (P90). Een mogelijke verklaring zou kunnen zijn dat de P10 gronden een slechte ligging en/of vorm hebben en dus niet attractief zijn vanuit een investeringsperspectief. Het bouwen van een dure en mooie nieuwbouwwoning op een perceel met een slechte ligging – bijvoorbeeld een niet-rechthoekig perceel net naast een drukke spoorweg-overgang – leidt immers tot een minwaarde op de bouwinvestering in vergelijking tot het bouwen van dezelfde woning op een goed gelegen perceel. Aangezien nieuwbouw alleen mogelijk is voor de betere tweeverdieners, zullen deze alleen willen investeren in goede percelen. Anderzijds kunnen huishoudens met een woonbudget van € 200 000 de investering in een nieuwbouw niet meer aan, en kopen daarom zelfs geen minder goed perceel meer maar richten zich op de secundaire koopmarkt. Dit kan één van de verklaringen zijn voor de paradox van het grote aantal onbebouwde percelen die maar niet bebouwd geraken.

De sociale koopwoningen worden minder getroffen door de grondprijzen daar hiervoor goedkopere woonuitbreidingsgebieden kunnen aangesneden worden. Voor sociale woningen kunnen ook bestemmingswijzigingen van gronden gebeuren zonder dat de genoten planbaten betaald moeten worden. Verder worden ook publieke gronden beneden marktprijs ingebracht. En ze worden hoe dan ook maar aan 50-75% van hun marktwaarde verkocht, waardoor de impact van een stijging van de grondprijzen op de kostprijs van een sociale koopwoning proportioneel kleiner is.

4.10 PRIJSELASTICITEIT EN DE TOEKOMSTIGE NIEUWBOUWPRODUCTIE

Ter aanvulling van bovenstaande analyse kunnen we ook werken met klassieke prijs-elasticiteiten. Deze benadering heeft natuurlijk intrinsieke beperkingen bij belangrijke investeringsgoederen zoals nieuwbouwwoningen. Zo kunnen we de vraag stellen of het becijferen van de prijselasticiteit van 'once in a lifetime' investeringsprojecten niet ingaat tegen het concept van de arbitraire aankoopbeslissing dat toch typerend is voor de meeste consumptiegoederen. Toch zijn we van mening dat het verloop van de L-curves in de Figuren 1 en 2 al sterk indicatief is voor de prijselasticiteit van nieuwbouwprojecten. Het beschikbare inkomen - aangevuld met het beschikbare vermogen – maakt het immers mogelijk om de nieuwbouwprijzen te betalen. Als we even abstractie maken van de verwevenheid van prijs-, inkomens- en vermogenelasticiteiten, dan weten we dat de productie van nieuwbouwwoningen is gedaald van 60 000 eenheden in 2005 naar 45

000 woningen in 2009 en 2010. Dit is daling met één vierde in een relatief korte periode. Intussen zijn de nieuwbouwprijzen aanzienlijk gestegen door een combinatie van factoren. Het is realistisch om de prijsstojename voor de referentienieuwbouwwoning in te schatten op één derde tussen 2005 en 2010.

Naar E30

Als we vertrekken van deze informatie en een prijselasticiteit berekenen die in de twee richtingen hetzelfde resultaat oplevert⁴, dan vinden we dat het aantal verkochte nieuwbouwwoningen afnam met 28.5% (15 000/52 500) en dat de prijs steeg met 28.3% (33 / 116.5). De prijselasticiteit van nieuwbouwwoningen blijkt volgens deze berekening dus bijna exact gelijk te zijn aan -1. Als we deze waarde koppelen aan de verwachte meerkost van strengere energienormen, kunnen we de impact van toekomstige prijsveranderingen op de nieuwbouwproductie inschatten. Vertrekkende van de verplichting om bijvoorbeeld E30 te halen, kunnen we de meerkost hiervan op het nieuwbouwproject minimalistisch inschatten op € 24 200 BTW-in. Als we alle andere factoren constant houden – de prijzen van bouwgrond, andere bijkomende bouwverplichtingen, etc. – dan stijgt de prijs van de referentiewoning van € 220 000 naar €244 200. Vanuit het perspectief van de elasticiteit, stijgt de prijs dus met 10% (24 200/ 232 100) zodat we met een stabiele prijselasticiteit van -1 kunnen verwachten dat de nieuwbouwverkopen dalen met 10%, of 4285 eenheden. Onder deze hypothesen zou de strengere energienorm 4285 kandidaat nieuwbouwers drijven naar de secundaire markten omdat hun beschikbare budget ontoereikend is om de bijkomende bouwcost te financieren.

Is het echter wel realistisch om te werken met een elasticiteit van -1? Zo weten we uit Figuur 4.2 dat een verdere prijsstojename alsmear meer gezinnen uitsluit van nieuwbouwprojecten. De vermindering van het aantal nieuwbouwprojecten is veel sterker dan de prijsstojenames. Ook weten we uit Tabel 4.4 dat het verminderen van de eigen inbreng van € 50 000 naar € 30 000 – wat te vergelijken valt met de geschatte meerkost van E30 – het percentage van de potentiële bouwers in het totale aantal huishoudens reduceert van 20.6% naar 12.3%. Ook kunnen we veronderstellen dat in de periode nodig om E30 af te dwingen de algemene bouwcosten en grondprijzen niet stabiel zullen blijven. We zijn dan ook van mening van een prijselasticiteit van -2 meer representatief is dan een prijselasticiteit van -1. Het betaalbaarheidcriterium gaat bij stijgende bouwcosten im-

De prijselasticiteit van nieuwbouwwoningen blijkt bijna exact gelijk te zijn aan -1.

Onder deze hypothesen zou de strengere energienorm 4285 kandidaat nieuwbouwers drijven naar de secundaire markten omdat hun beschikbare budget ontoereikend is om de bijkomende bouwcost te financieren.

We zijn van mening dat een toekomstige prijselasticiteit van -2 meer representatief is dan een prijselasticiteit van -1.

⁴ Om te vermijden dat de prijselasticiteit anders reageert op eenzelfde prijsdaling of prijsstojename, hanteren we volgende formule: $(dQ/((Q_1+Q_2)/2)) / (dP/((P_1+P_2)/2))$

Toegepast op dit voorbeeld met een prijsstijging van de bouwkost omwille van E30 met 10%, bekomen we een reductie van de nieuwbouwactiviteit met 20%.

Een beperkte stijging van de bouwkost kan tot vele afvallers leiden.

Uiteindelijk kunnen we niet anders dan concluderen dat de nieuwbouwproductie momenteel onder druk staat en dat de overheid maatregelen neemt die deze druk in de toekomst nog aanzienlijk zullen verhogen.

De vervanging van het bestaande woningpark dreigt te vertragen zodat oude inefficiënte woningen langer gebruikt zullen worden en bovendien nog fors in prijs kunnen toenemen.

mers steeds sterker doorwegen op de investeringsbeslissing en we weten dat de elasticiteit van de betaalbaarheid tegenover de nieuwbouwprijzen sterk negatief is. Toegepast op dit voorbeeld met een prijsstijging van de bouwkost omwille van E30 met 10%, bekomen we een reductie van de nieuwbouwactiviteit met 20%. De nieuwbouwproductie zal dalen van 45 000 eenheden per jaar naar ongeveer 36 800 woningen per jaar. 8200 kandidaat nieuwbouwers zullen afhaken en zich richten naar de secundaire koopmarkten. Dit is geen attractief scenario want een stijging van de prijzen op de secundaire markten treft vooral de lagere inkomens.

Elke oefening met elasticiteiten op lange termijn is onderhevig aan belangrijke beperkingen. Bovenstaand voorbeeld is dan ook vooral indicatief. Wel is het geschetste beeld consistent. De nieuwbouwproductie daalt effectief omdat de bouwkosten stijgen. Het aantal gezinnen dat een nieuwbouwproject kan financieren, daalt omwille van de gestegen kosten en de beperkte ontwikkelingen in reële koopkracht. Een beperkte stijging van de bouwkost kan tot vele afvallers leiden. Het potentieel tot nieuwbouw is sterk afhankelijk van de gehanteerde hypothesen, o.a. betreffende de eigen inbreng. Uit Tabel 4.4 blijkt dat een lagere eigen inbreng of een hogere rente grote gevolgen heeft op het aantal huishoudens dat nog een nieuwbouwproject kan opstarten. Uiteindelijk kunnen we niet anders dan concluderen dat de nieuwbouwproductie momenteel onder druk staat en dat de overheid maatregelen neemt die deze druk in de toekomst nog aanzienlijk zullen verhogen. We verwachten dan ook eerder een daling dan een toename van de nieuwbouwactiviteit in de komende jaren. Hierdoor volgt het aanbod niet de toename van de vraag naar huisvesting door de 50 000 nieuwe huishoudens die ons land jaarlijks verwelkomt. De vervanging van het bestaande woningpark dreigt te vertragen zodat oude inefficiënte woningen langer gebruikt zullen worden en bovendien nog fors in prijs kunnen toenemen. Hierdoor zullen toekomstige kopers meer moeten uitgeven aan de aankoop van inefficiënte woningen waardoor hun budgetten voor ingrijpende renovatie beperkt worden.

4.11 DE MEERKOST VAN PRIVATE IN VERGELIJKING TOT SOCIALE NIEUWBOUW

Het grote kostprijsverschil tussen een nieuwe sociale koopwoning en een private nieuwbouwwoning zou sommige kunnen verleiden om sociale woningbouw als oplossing naar voren te schuiven voor de hoge private nieuwbouwkost. Want waarom zoveel meer betalen voor een eigen privaat nieuwbouwproject als een identieke woning kan gebouwd worden door een SHM tegen een veel lagere verkoopprijs? Zouden we dus niet beter 45 000 nieuwe sociale koopwoningen per jaar laten bouwen in plaats van de veel duurdere private nieuwbouwprojecten? Dit laatste scenario is echter niet relevant omdat een sociale koopwoning niet minder kost vanuit economisch perspectief maar simpelweg zwaar gesubsidieerd wordt. Door de opeenstapeling van subsidies ligt de verkoopprijs van sociale koopwoningen sterk onder de economische opportuniteitskost. Bouwen is en blijft duur, ook in het sociale circuit.

Door de opeenstapeling van subsidies ligt de verkoopprijs van sociale koopwoningen sterk onder de economische opportuniteitskost. Bouwen is en blijft duur, ook in het sociale circuit.

In dit deel willen we het sociale-private kostenverschil meer in detail uitwerken. We doen deze vergelijking enkel voor Vlaanderen daar er in Wallonië door de SHM's bijna geen en in Brussel helemaal geen sociale koopwoningen meer gebouwd worden. In Wallonië werken overheden men dikwijls samen met projectontwikkelaars die bv. goedkoop grond van SHM's of overheden verkrijgen maar zich dan wel moeten engageren om een deel van het project voor te behouden voor sociale doelgroepen aan afgesproken prijzen.

In onze analyse kost een private nieuwbouwwoning in 2009 in Vlaanderen ongeveer € 71 000 meer dan een sociale nieuwbouwwoning.

In onze analyse kost een private nieuwbouwwoning in 2009 in Vlaanderen ongeveer € 71 000 meer dan een sociale nieuwbouwwoning. Hiertoe vergelijken we de referentieprijs van € 238 835 op basis van Tabel 4.2 met de gemiddelde verkoopprijs van € 167 360 voor een sociale koopwoning in 2009. Uit Tabel 4.2 blijkt dat dit verschil toe te schrijven is aan een verschillende fiscale behandeling, een verkoop van de grond beneden de marktwaarde en de infrastructuursubsidie.

Aan dit verschil van € 71 000 moeten we nog de interestsubsidie toevoegen die de koper ontvangt via zijn verlaagde rentevoet.

Aan dit verschil van € 71 000 moeten we nog de interestsubsidie toevoegen die de koper ontvangt via zijn verlaagde rentevoet (in 2009 namelijk 2.93% i.p.v. 3.94%). Tabel 4.5 toont dat dit renteverskil toelaat om met eenzelfde jaarlijkse afbetaling € 17 435 meer te lenen. Deze € 17 435 is de becijfering van de actuele waarde van deze rentesubsidie. Bij deze berekening vertrekken we van het gemiddelde leenbedrag van € 162 468 per sociale koopwoning (zoals vermeld in het jaarverslag van de VMSW).

TABEL 4.5 - BEREKENING VAN DE WAARDE VAN DE RENTESUBSIDIE VOOR DE KOPER VAN EEN SOCIALE KOOPWONING

			NPV voordeel
Gemiddeld kredietbedrag	€ 162.468	€ 145.033	€ 17.435
Rentevoet	2,93%	3,94%	
Looptijd	25,9166667		
Afgerond	26	26	
Jaarlijkse aflossing	-€ 9.015	-€ 9.015	
Netto jaarinkomen bij woonquote 33% =	-€ 27.045		

De productie van een sociale koopwoning heeft dus een enorme opportuniteitskost voor de overheid. Met € 88 000 kan de overheid ook andere maatschappelijke projecten uitvoeren.

Indien de marktrente stijgt, wordt dit voordeel alleen maar groter aangezien de sociale rentevoet nooit de volledige stijging van de marktrente volgt. Het totale voordeel voor de koper van een sociale koopwoning bedraagt dus € 71 000 plus € 17 000 of € 88 000 voor één enkele woning. De productie van een sociale koopwoning heeft dus een enorme opportuniteitskost voor de overheid. Met € 88 000 kan de overheid ook andere maatschappelijke projecten uitvoeren.

In Tabel 4.6 presenteren we een detailoverzicht van de financiële impact voor de overheid van een sociale koopwoning in vergelijking tot een equivalente private koopwoning. We becijferen hiertoe het saldo van de overheidslasten en subsidies.

TABEL 4.6 - BEPALING VAN HET VERSCHIL IN OVERHEIDSImpACT VOOR EEN SOCIALE KOOPWONING EN EEN EQUIVALENTE PRIVATE KOOPWONING.

	Basis	Lasten % sociaal	Lasten minus subsidies sociaal	Prijs sociaal	Lasten% privaat	Lasten privaat	Prijs privaat
Marktprijs grond vrije verkoop	€ 68.669				10%	€ 6.867	€ 75.536
Grond sociaal (65% marktprijs)	€ 44.635	1,50%	€ 670	€ 45.305			
Infrastructuur-kost	€ 19.811				21%	€ 4.160	€ 23.972
Bouwkost	€ 100.127	6,00%	€ 6.008	€ 106.135	21%	€ 21.027	€ 121.154
Andere kosten (15% bouwkost)	€ 15.019	6,00%	€ 901	€ 15.920	21%	€ 3.154	€ 18.173
Verkoopprijs woning				€ 167.360			€ 238.835
NPV rentesubsidie koper	€ 162.468		-€ 17.435	-€ 17.435			
Verkoopprijs woning + NPV rentesubsidie koper				€ 149.925			€ 88.910
Infrastructuur-subsidie			-€ 19.811				
Opportunitetskost grond			-€ 24.034				
Totaal			-€ 53.702			€ 35.208	

Uit Tabel 4.6 kunnen we concluderen dat voor elke sociale koopwoning de overheid € 53 000 'schenkt' aan de koper, terwijl de koper van een modale private koopwoning € 35 000 afdraagt aan de overheid.

De opportuniteitskost van de grond (€ 21 439) is hier het prijsverschil tussen de prijs die de SHM zou kunnen krijgen op de vrije markt, en deze waaraan verkocht wordt. Indien de SHM zou verkopen aan de marktprijs, dan stegen haar ontvangsten met € 21 439. Deze meeropbrengst zou toelaten om de infrastructuursubsidies af te schaffen.

Uit Tabel 4.6 kunnen we concluderen dat voor elke sociale koopwoning de overheid € 53 000 'schenkt' aan de koper, terwijl de koper van een modale private koopwoning € 35 000 afdraagt aan de overheid. Uiteraard is de som van beide opnieuw € 88 000, of het hoger berekende voordeel voor de koper van een sociale koopwoning.

4.12 IMPACT VAN DE BTW-WIJZIGING VANAF 2011 VOOR BOUWGROND VAN KOOPWONINGEN

Vanaf 1 januari 2011 moet er op bouwgrond die door dezelfde eigenaar samen met een nieuwbouwwoning verkocht wordt BTW betaald worden in plaats van registratierechten. Voor de sociale koopwoningen bedraagt die BTW 6% en voor private koopwoningen 21%. Met registratierechten was dit in Vlaanderen respectievelijk 1.5% en 10%. Tabel 4.7 geeft het resultaat van de nieuwe behandeling, in constante prijzen van 2009.

TABEL 4.7 – OVERHEIDSIMPACT DOOR DE BTW-WIJZIGING VANAF 2011

	Leningbedrag	BTW % sociaal	Prijs sociaal	BTW % privaat	Prijs privaat	Subsidie sociaal
Grond			€ 44.635		€ 68.669	€ 24.034
Infrastructuur			€ 0		€ 19.811	€ 19.811
Bouw			€ 100.127		€ 100.127	
Andere kosten			€ 15.019		€ 15.019	
Prijs ex-BTW			€ 159.782		€ 203.627	
BTW		6%	€ 12.218	21%	€ 42.762	€ 30.544
Prijs BTW-in			€ 171.999		€ 246.389	
NPV rentesubsidie	€ 166.972		-€ 17.918			€ 17.918
Totaalkost voor de koper			€ 154.081		€ 246.389	€ 92.308

Zowel de sociale koopwoning als de private koopwoning kosten meer door de BTW-wijziging, maar voor de sociale koopwoning blijft de prijsstijging beperkt tot € 2 000.

Zowel de sociale koopwoning als de private koopwoning kosten meer door de BTW-wijziging, maar voor de sociale koopwoning blijft de prijsstijging beperkt tot € 2 000. Voor de private koopwoning bedraagt de meerkost € 5 000. Hierdoor loopt het verschil tussen beide types woningen op van € 88 000 tot € 92 000.

De becijferde fiscale kloof is bovendien een sterke onderschatting van het werkelijke verschil in 'overheidsbehandeling' tussen sociale en private equivalenten projecten omwille van verschillen in toegang tot woonuitbreidingsgebieden, in de kosten van plannen, in de sociale last van het grond- en pandendecreet enzovoort. Anderzijds zal niet steeds het BTW regime van toepassing zijn op de bouwgrond, maar dit geldt ook voor de sociale koopwoningen.

4.13 SOCIALE LOTTOWINST

Wie een sociale nieuwbouwwoning mag aankopen, geniet dus van een overheidsgeschenk ter waarde van ruim € 90.000. Sociale koopwoningen zijn goedkoper omwille van deze voorkeursbehandeling en niet omwille van efficiëntievoordelen of de excessieve winsten van private bouwbedrijven.

Wie een sociale nieuwbouwwoning mag aankopen, geniet dus van een overheidsgeschenk ter waarde van ruim € 90.000. Sociale koopwoningen zijn goedkoper omwille van deze voorkeursbehandeling en niet omwille van efficiëntievoordelen of de excessieve winsten van private bouwbedrijven. Wie in 2009 één van de 605 sociale koopwoningen mag aankopen geniet dus van een cadeau dat te vergelijken is met een zeer mooie lottowinst. Bij de 45 000 andere bouwers of nieuwbouwkopers in 2009 beantwoorden jaarlijks duizenden jonge gezinnen aan de inkomenscriteria voor een sociale koopwoning, maar zij vallen naast de prijzen. En tienduizenden huishoudens hebben ook een modaal inkomen. Zij betalen wel het totale fiscale pakket en krijgen geen subsidies of grond beneden de marktprijs. Soms zullen ze bijbetalen voor het exceptionele voordeel dat hun buur met de sociale koopwoning mag genieten.

4.14 ALGEMENE CONCLUSIES

Onze analyse leert dat de referentiewoning momenteel minimaal ongeveer € 220 000 kost.

Nieuwbouwers die dromen van de referentiewoning – identiek aan een sociale koopwoning – worden geconfronteerd met een toenemende bouwkost. De grondprijzen en bouwkosten zijn gestegen. Vooral de energieregulering begint duidelijk door te wegen in de kostprijs van nieuwbouwprojecten. Onze analyse leert dat de referentiewoning momenteel minimaal ongeveer € 220 000 kost. Om na te gaan hoe betaalbaar deze woning is voor diverse types van huishoudens met inkomens uit arbeid, becijferen we een koepbudget op basis van netto-arbeidsinkomens. Deze arbeidsinkomens bieden toegang tot een hypothecaire lening aan een interestvoet van 4.5%. Voorts veronderstellen we een eigen inbreng van € 50 000 voor elk huishouden dat een nieuwbouwwoning ambieert. Het totale koepbudget is dus gelijk aan het bedrag van de opgenomen lening en de eigen inbreng. Uit onze analyse blijkt dat 68% van de tweeverdieners met twee kinderen beschikt over een voldoende koepbudget voor deze referentiewoning. Voegen we daarbij ook nog de andere huishoudcategorieën toe met een toereikend koepbudget, vinden we 950 000 huishoudens of 20.6% van alle huishoudens die in aanmerking komen voor nieuwbouw. Zonder de eigen inbreng van € 50 000 kan echter maar 18% van de tweeverdieners met twee kinderen een nieuwbouwwoning financieren. Zonder een forse eigen inbreng vinden we in ons land slechts 256 000 huishoudens die beschik-

Zonder de eigen inbreng van € 50 000 kan echter maar 18% van de tweeverdieners met twee kinderen een nieuwbouwwoning financieren.

Zonder een forse eigen inbreng vinden we in ons land slechts 256 000 huishoudens die beschikken over een budget om een modaal nieuwbouwproject op te starten. Dit is amper 5.6% van het totale aantal huishoudens.

Indien strengere energieregulering de kostprijs verhoogt met 10%, kan de nieuwbouwproductie terugvallen met 20%. Dit is geen attractief scenario omdat dan 8200 kandidaat nieuwbouwers moeten afhaken.

ken over een budget om een modaal nieuwbouwproject op te starten. Dit is amper 5.6% van het totale aantal huishoudens. Als van deze groep huishoudens een jaarlijkse nieuwbouwproductie van bijvoorbeeld 47 500 woningen verwacht wordt, dan moet elk van deze huishoudens om de 6 jaar een nieuwbouwproject afleveren. De Belgische nieuwbouwmarkt staat onder spanning en de vaststelling van de jaarlijkse nieuwbouwproductie daalt van 60 000 eenheden in 2005 naar 45 000 woningen in 2009 is symptomatisch. De overheid heeft intussen de ambitie om strenge energieregulering in te voeren waardoor de meerkost van nieuwbouw zowel in de sociale als private sector verder zal toenemen. Het is immers zeer duur om relatief efficiënte woningen nog efficiënter te maken terwijl het relatief goedkoop is om inefficiënte woningen – waarvan ons land beschikt over een ruim aanbod – wat efficiënter te maken. Uit onze analyse blijkt dat de prijselasticiteit van de vraag naar nieuwbouwwoningen gelijk was aan -1 en verwacht wordt te stijgen naar -2 bij een sterke prijsstijging. Indien strengere energieregulering de kostprijs verhoogt met 10%, kan de nieuwbouwproductie terugvallen met 20%. Dit is geen attractief scenario omdat dan 8200 kandidaat nieuwbouwers moeten afhaken. Deze afhakers zullen zich richten op de markt van bestaande woningen. Hierdoor stijgen de prijzen van de oude woningen – inclusief de prijzen van de energieverpillende woningen – waardoor de aankopers minder budget overhouden voor ingrijpende renovatiewerken.

Zoals alle markten staat de markt van nieuwbouw onder sterke druk in ons land. Nieuwbouw is echter essentieel wanneer het aantal huishoudens jaarlijks toeneemt met 50 000 eenheden. Zonder bijkomende woningen, stijgt de algemene krapte op de markt.

05

DE HUURMARKT ALS
BETAALBAAR ALTERNATIEF
VOOR DE LAGERE
INKOMENS?



Leefloners worden hard getroffen door de stijgende huurprijzen wanneer zij nieuwe huurovereenkomsten zouden afgesloten hebben tussen 2002 en 2009. De betaalbaarheidsratio's of de verhouding van het beschikbare inkomen tegenover het benodigde inkomen daalt van 1 in 2002 tot 0.8 in 2009 voor een alleenstaande leefloner die niet samenwoont en van 1 tot 0.85 in 2009 voor een koppel leefloners zonder kinderen. De geografische verschillen in betaalbaarheidsratio's zijn bovendien markant. Een leefloner die een hoge private huur moet betalen, houdt minder over dan een leefloner die kan huren in een regio met relatief lage huurprijzen. Voor werklozen in de private huur vinden we hogere maar zeker geen riante betaalbaarheidsratio's – tussen 0.94 en 1.05 in Vlaanderen en tussen 1.07 en 1.20 in Wallonië - omdat de werkloosheidsvergoedingen gemiddeld hoger zijn dan het leefloon.

Het basisprobleem van de private huurmarkt is de beperkte koopkracht bij het merendeel van de huurders. Hierdoor is het niet attractief om te investeren in de productie van bijkomende huurwoningen wanneer gestreefd wordt naar een huurrendement van 5.5%. De markt verschaalt voorts door de nieuwe huurwet die bepaalde risico's voor *bona fide* verhuurders verhoogt. Verhuren wordt hierdoor minder aantrekkelijk terwijl de hoge vastgoedprijzen het verkopen van huurwoningen en het incasseren van de meerwaarde net wel aantrekkelijker maken.

5.1 SITUERING

Wie niet koopt, die huurt

In ons land wordt 75% van de woningen door hun eigenaars bewoond. Wie (nog) geen eigen woning bezit of wie ergens tijdelijk wenst te wonen, dient zich te richten tot de huurmarkt. Deze markt bestaat uit de private huurmarkt, de sociale huurmarkt en hybride varianten zoals huurwoningen die aangeboden worden door OCMW's. Vooral de private huurmarkt is zeer divers, gaande van minuscule appartementjes uit 1950 tot superluxe villa's met buitenzwembad en poolhouse. De hogere inkomens zoeken een huurwoning op de private huurmarkt terwijl de sociale huurmarkten zich – in principe - exclusief richten naar de lagere inkomens. Het aanbod van sociale huurwoningen is echter beperkt zodat een aanzienlijk deel van de lagere inkomens een woning moet vinden op de private huurmarkt.

De hogere inkomens zoeken een huurwoning op de private huurmarkt terwijl de sociale huurmarkten zich – in principe - exclusief richten naar de lagere inkomens.

Voor de laagste inkomens wegen de private huurprijzen zwaar door in het totale budget.

Elke prijs in onze economie bundelt informatie over de economische waarde van een goed en over de economische kostprijs van een goed.

Wanneer een overheidsinterventie de huurprijzen verlaagt of befrist, kunnen eigenaars van huurwoningen beslissen om hun eigendommen te verkopen.

Betaalbaarheidsprobleem of inkomensprobleem

Voor de laagste inkomens wegen de private huurprijzen zwaar door in het totale budget met alle gevolgen van dien. Elk debat over de betaalbaarheid van het wonen - of over woonproblemen in het algemeen - draait vooral rond de problematische inkomenssituatie van een kwetsbaar deel van onze bevolking. Een probleem inzake betaalbaarheid wijst op een onevenwicht: ofwel zijn de prijzen te hoog in vergelijking tot de besteedbare budgetten, ofwel zijn de besteedbare budgetten te laag in vergelijking tot de prijzen. Het verlagen van de prijzen voor huur- of koopwoningen via prijsregulering of equivalente interventies kan niet zomaar als 'oplossing' voor het betaalbaarheidsprobleem gepresenteerd worden. Elke prijs in onze economie bundelt immers informatie over de economische waarde van een goed en over de economische kostprijs van een goed. Het aanbieden van een huurwoning heeft altijd een opportuniteitskost voor de aanbieder die bijvoorbeeld net in een renovatie heeft geïnvesteerd om de woning kwalitatief te verbeteren en aantrekkelijker te maken. Deze aanbieder zal zijn renovatiekosten willen doorrekenen in een hogere huurprijs. Wanneer een overheidsinterventie de huurprijzen verlaagt of befrist, kunnen vele eigenaars van huurwoningen beslissen om hun eigendommen te verkopen. Een ander gevolg is het uitblijven van renovatie-investeringen omdat de opportuniteitskost hiervan niet op de markt verhaald kan worden. Als we stellen dat *'de prijzen zijn wat ze zijn'*, dan moeten we het betaalbaarheidsprobleem reduceren tot enerzijds een inkomensprobleem voor diegenen die de gangbare prijzen niet

kunnen betalen en anderzijds een aanbodprobleem wanneer er aan die huurprijzen onvoldoende huurwoningen bijkomen. Want als de huurprijzen toch zo hoog zijn, dan kunnen we toch verwachten dat heel wat investeerders in deze markten willen instappen door huurwoningen aan te bieden?

Armoedeparadox en huurmarkten

Een huisvestingsprobleem is onvermijdelijk wanneer een aanzienlijk deel van de bevolking dient te leven met een laag budget. Maar waarom zijn er zoveel mensen met een laag inkomen? We zijn nog nooit zo rijk geweest en ons land telt momenteel ongeveer 5 miljoen woningen. We combineren dus een nationaal inkomensrecord met een woningrecord en toch kampen honderdduizenden huishoudens met ontoereikende budgetten. De frequente publicatie van hoge armoedecijfers creëert eerder het beeld dat de armoede toeneemt en dat dus meer en meer huishoudens kampen met een zeer problematische huisvestingssituatie. Wijst deze 'paradox' op een tijdelijke (inkomens) problematiek waarvoor 'oplossingen' bestaan en kan ook het aanbod terug verhoogd worden, op gang gebracht worden, of is het nagenoeg onmogelijk om deze situatie te remediëren?

We combineren een nationaal inkomensrecord met een woningrecord en toch kampen honderdduizenden huishoudens met ontoereikende budgetten.

5.2 HUISVESTINGSNODEN EN HET EINDE VAN DE FAMILIALE SOLIDARITEIT

Om het verband tussen huisvestingsnoden en de paradox van grote armoede bij een hoge welvaart toe te lichten, staan we kort even stil bij de opmerkelijke socio-demografische evoluties van de laatste eeuw en hun impact op de vraag naar huisvesting. Zo neemt het aantal alleenstaanden jaar na jaar toe. Dit is het logische gevolg van het afnemende belang van het traditionele huwelijk en van de sterke toename van het aantal echtscheidingen in de laatste decennia. Ook de vergrijzing heeft een invloed op het aantal alleenstaanden. De evolutie van het aantal alleenstaanden heeft een impact op de armoedecijfers. Door een echtscheiding wordt één inkomen gesplitst in twee kleinere inkomens terwijl de twee nieuwe huishoudens aankijken tegen veel meer vaste kosten. Bij een overlijden binnen een koppel valt het pensioenbedrag terug terwijl de langstlevende toch in dezelfde woning blijft wonen en dezelfde vaste kosten moet dragen. Ook blijkt uit onderzoek dat armoede in toenemende mate overdraagbaar is van generatie op generatie. Hierdoor krijgt armoede een structureel karakter. De hoge armoede is gekoppeld aan onze hoge werkloosheidscijfers. Uit internationale vergelijkingen blijkt

De evolutie van het aantal alleenstaanden heeft een impact op de armoedecijfers. Door een echtscheiding wordt één inkomen gesplitst in twee kleinere inkomens terwijl de twee nieuwe huishoudens aankijken tegen veel meer vaste kosten.

Structurele werkloosheid blijkt een nefaste voedingsbodem voor structurele armoede.

De becijfering van de armoede houdt geen rekening met niet-officiële inkomsten en met de vermogenspositie van de mensen met een laag jaarlijks inkomen.

Voor de tweede wereldoorlog waren er veel minder woningen in verhouding tot de bevolking en was iedereen onvergelijkbaar armer.

dat België opvallend veel langdurig werklozen telt. Structurele werkloosheid blijkt een nefaste voedingsbodem voor structurele armoede.

Het kan geen verassing zijn dat vooral de armen kampen met huisvestingsproblemen. Volgens de gehanteerde statistische afspraken is 15% van onze bevolking arm omdat hun jaarlijks officiële inkomen lager is dan 60% van het mediaaninkomen. Dit hoge armoedecijfer contrasteert sterk met onze unieke rijkdom. De becijfering van de armoede houdt evenwel geen rekening met niet-officiële inkomsten en met de vermogenspositie van de mensen met een laag jaarlijks inkomen. Zo kan iemand statistisch 'arm' zijn en tegelijkertijd eigenaar zijn van 2 appartementen die aan particuliere huishoudens verhuurd worden en daarnaast ook nog eens over € 250 000 spaargeld beschikken.

Het historische kerngezin

Om de toename van de relatieve armoede te 'verzoenen' met een zeer hoge rijkdom – in termen van inkomen per hoofd – is het nuttig om een historisch perspectief te hanteren. Voor de tweede wereldoorlog waren er veel minder woningen in verhouding tot de bevolking en was iedereen onvergelijkbaar armer. De organisatie van de huisvesting was in overeenstemming met de toenmalige omstandigheden; elke woning werd maximaal geëxploiteerd en het aantal bewoners per wooneenheid was zeer hoog. Een typisch beeld voor bijvoorbeeld de periode 1880-1930 was dat van de grote familie die drie generaties – kernouders, kinderen en inwonende grootouders – onder één dak bracht. Dit beeld is overigens nog steeds relevant voor heel wat landen met een veel lager inkomensniveau. Voor het systematisch verdwijnen van deze 'romantische' grote families in ons land was het niet ongebruikelijk dat grote hoevees op het platteland bewoond werden door een kerngezin -man, vrouw en kinderen- samen met nog enkele andere familieleden, bijvoorbeeld de ouders van één van de echtgenoten en ongetrouwde broers of zussen van de grootouders of de echtgenoten. Knechten woonden dikwijls in voor lange tijd en werden min of meer deel van de familie. Ook in de steden was het gebruikelijk dat de grote herenhuizen bewoond werden door een kerngezin samen met enkele familieleden. De woning – op het platteland of in de stad -was in vele gevallen het eigendom van de oudste bewoners. Dit samenwonen was veelal noodzakelijk omwille van het ontbreken van bejaardentehuizen of betaalbare huisvestingsalternatieven voor ongehuwden en dus alleenstaande familieleden. Op deze wijze bood de familie een vorm van interne solidariteit. Een werkloos of ziek familielid werd opgevangen door de familie. Ook kinderopvang werd georganiseerd in de familie.

Het wegvallen van de 'geromantiseerde' familiale solidariteit wordt gecompenseerd door een zakelijke solidariteit georganiseerd door overheden of door private bedrijven.

Onze maatschappelijke evolutie naar niet-familiale solidariteitsmechanismen leidt tot een explosie van de vraag naar woningen.

Externaliseren van de familiale solidariteit

Intussen is de organisatie van onze maatschappij radicaal veranderd. De meeste woningen worden bewoond door één kerngezin. Ouderen gaan niet meer inwonen bij hun kinderen naar trekken naar een bejaardentehuis of krijgen thuisverzorging van een dienstenverstreker. Kinderen worden opgevangen in kinderdagverblijven of door onthaalouders. Alleenstaanden kunnen slechts in beperkte mate rekenen op familiale solidariteit en moeten veelal zelf zorgen voor hun huisvesting, ook al zijn ze werkloos of kampen ze met gezondheidsproblemen. Het wegvallen van de 'geromantiseerde' familiale solidariteit wordt gecompenseerd door een zakelijke solidariteit georganiseerd door de overheden of door private bedrijven. Een groot deel van de dienstensector – bijvoorbeeld de bejaardenzorg en de kinderopvang – is het directe resultaat van het externaliseren van de vroegere familiesolidariteit. Deze evolutie heeft voor- en nadelen. We beperken ons hier tot de consequenties inzake huisvesting. Waar vroeger de grote familie nood had aan één grote woning, dienen nu alle koppels en alleenstaanden gehuisvest te worden in een afzonderlijke woning. Tabel 5.1 illustreert hoe een 'grote familie' die in 1930 één woning betrok momenteel behoefte heeft aan 4 tot 5 wooneenheden. Onze maatschappelijke evolutie naar niet-familiale solidariteitsmechanismen kan dus niet anders dan leiden tot een explosie van de vraag naar woningen. Niet alleen de bevolkingstoename maar ook de toenemende individualisering van de woonbehoefte creëert druk aan de vraagkant.

TABEL 5.1 – WOONBESLAG VAN EEN 'GROTE FAMILIE' IN 1930 EN 2010

Samenstelling 'grote familie'	1930	2010
Gehuwd echtpaar met 4 kinderen	Eén grote woning	Grote gezinswoning of 2 grote woningen bij echtscheiding
Ouders man		Serviceflat
Oom man (ongehuwd)		Kamer in bejaardentehuis
Zus man (ongehuwd)		Klein appartement
Aantal wooneenheden in gebruik	1	4 à 5

Door de externalisering en de commercialisering van de traditionele dienstverlening binnen families zoals bejaardenzorg en kinderopvang, kon de vrouw een volwaardige plaats verwerven op de arbeidsmarkt. Net door de economische emancipatie van de vrouw na de Tweede Wereldoorlog groeide onze economische activiteit zeer sterk. Het nieuwe fenomeen van de tweeverdieners creëerde de eerste huishoudelijke luxeseg-

Ook huishoudens met één inkomen uit arbeid konden zich in de periode tussen 1950 en 1970 'vlot' een eigen woning veroorloven.

menten. Onze welvaart steeg sterk en de productie van nieuwe woningen scheerde hoge toppen. Zeer opvallend hierbij was de algemene toename van het eigenaarschap. Ook huishoudens met één inkomen uit arbeid konden zich in de periode tussen 1950 en 1970 'vlot' een eigen woning veroorloven. Deze dynamiek illustreert dat elke vraag een aanbod uitlokt en dat de vraag ook het aanbod volgt: de economische expansie, de uitbreiding van het woongebied en de opkomst van flatgebouwen lieten zowel een toename van het aantal woningen als een toename van het eigenaarschap toe. Indien de huurmarkt een mooi alternatief biedt voor personen die geen eigenaar kunnen of wensen te worden, kan de vraag naar nieuwe wooneenheden gedekt worden door het samenspel van de verschillende marktsegmenten. De hogere en midden inkomens worden of blijven dus eigenaar terwijl alleen een deel van de lagere inkomens aangewezen blijkt op de huurmarkten.

Tewerkstellingsbeleid = huisvestingsbeleid?

Ons land kende een lange groeigolf die zeer inclusief was; weinigen vielen uit de boot omdat vooral de industrie werkgelegenheid kon aanbieden aan laaggeschoolden. Deze economische dynamiek begon te sputteren door de economische crisis van de jaren '80 van de vorige eeuw. Vooral de Europese industrie zag veel tewerkstelling verloren gaan na 1980 en hierdoor kende ons land voor het eerst een sterke toename van de werkloosheid. De solidariteitsmechanismen van de overheid werden sterk uitgebreid in crisistijden en hun expansie is sindsdien niet meer tot stilstand gekomen. Na 1980 stegen zowel het aantal alleenstaanden als de werkloosheid zodat de groep van werkloze alleenstaanden alleen maar kon toenemen. Deze kwetsbare groep diende in toenemende mate een beroep te doen op de solidariteitsmechanismen van de overheid, onder andere in de zoektocht naar huisvesting. Intussen weten we dat velen structureel werkloos zijn gebleven. Met een tewerkstellingsgraad van slechts 62% van de bevolking op beroepsleeftijd hinkt België achterop in vergelijking tot het Europese gemiddelde. De combinatie van een hoge werkloosheid of inactiviteit en lage uitkeringen in ons land, impliceert dat een aanzienlijk deel van de bevolking moet rondkomen met een laag inkomen.

Na 1980 stegen zowel het aantal alleenstaanden als de werkloosheid zodat de groep van werkloze alleenstaanden alleen maar kon toenemen. Deze kwetsbare groep diende in toenemende mate een beroep te doen op de solidariteitsmechanismen van de overheid, onder andere in de zoektocht naar huisvesting.

Een hogere tewerkstellingsgraad zou een krachtige hefboom zijn om de problematiek van het betaalbaar wonen effectief aan te pakken.

Een hogere tewerkstellingsgraad zou dus een krachtige hefboom zijn om de problematiek van het betaalbaar wonen effectief aan te pakken. Intussen dienen we vast te stellen dat al bijna dertig jaar inspanningen – weliswaar gefragmenteerd en zonder duidelijke

Door de toenemende complexiteit van onze maatschappij vallen mensen met een beperkte of geen scholing in toenemende mate uit de boot.

Het lijkt dan ook waarschijnlijk dat een aanzienlijk deel van de bevolking altijd hulp nodig zal hebben om een degelijke huisvesting te kunnen bekomen.

De huurmarkt is in ons land relatief beperkt gedocumenteerd.

finaliteit – zijn geleverd om het probleem van de werkloosheid te bestrijden. Een belangrijk probleem blijkt de hoge fiscale druk op arbeid waardoor private werkgevers alleen werknemers met een hoge toegevoegde waarde kunnen tewerkstellen. Alleen in gesubsidieerde sectoren kunnen werknemers met een lage toegevoegde waarde nog aan de slag. Door de toenemende complexiteit van onze maatschappij vallen mensen met een beperkte of geen scholing in toenemende mate uit de boot. Ons onderwijssysteem slaagt er niet in om de ongekwalificeerde uitstroom van één op zeven leerlingen te beperken zodat elke jaar duizenden jongeren amper kansen kunnen afdwingen op de arbeidsmarkt.

De problematiek van huisvesting voor de laagste inkomens is dus zeer complex en het resultaat van enkele structurele evoluties; de versnippering van de grote families tot een zeer individualistische maatschappij met weinig of geen familiale solidariteit, de systematische toename van de werkloosheid voor laaggeschoolden en de structurele aard van de werkloosheid. Voorts blijkt uit internationale vergelijkingen dat in ons land wel zeer veel mensen leven van een uitkering maar dat deze uitkeringen niet hoog zijn. Het fors verhogen van de uitkeringen voor iedereen is geen optie omwille van budgettaire redenen zodat het beleid eerder zou moeten werken op de structurele omgevingsfactoren zoals de tewerkstellingsproblematiek. Het verhogen van de werkgelegenheid is al lang een prioriteit maar grote beleidssuccessen blijven voorlopig uit.

Het lijkt dan ook waarschijnlijk dat een aanzienlijk deel van de bevolking altijd hulp nodig zal hebben om een degelijke huisvesting te kunnen bekomen. Een belangrijke vraag die we hierbij moeten beantwoorden betreft de betaalbaarheid van de huurmarkten voor deze kwetsbare groepen. We beantwoorden deze vraag na een overzicht van de samenstelling van de huurmarkten in ons land.

5.3 SAMENSTELLING VAN DE HUURMARKT

De huurmarkt is in ons land relatief beperkt gedocumenteerd. Recente informatie over het aantal beschikbare huurwoningen is niet beschikbaar zodat we partiële gegevens uit diverse studies samenvoegen om een algemeen beeld van de huurmarkt te schetsen. Zo is er voor het Vlaamse Gewest de Woonsurvey van 2005, voor Brussel beschikken

Ons land telt ongeveer 1 250 000 huurwoningen. Het aandeel van de private huurwoningen in het totale aanbod bedraagt 77%.

Private huurwoningen spelen een grote rol voor de economische mobiliteit in ons land. Zo kunnen we het aantal nieuwe private huurcontracten schatten op 95 000 per jaar. Jaarlijks worden ongeveer 18 500 nieuwe sociale huurcontracten afgesloten.

Wat betreft het beleid inzake sociale huurwoningen is er een opvallend verschil tussen de Vlaamse en Waalse visie.

we over l'Observatoire des Loyers van 2008¹ en informatie over Wallonië halen we uit rapporten van SRWL. In Tabel 5.2 vatten we de belangrijkste cijfers uit deze en afgeleide publicaties samen. Hieruit blijkt dat ons land ongeveer 1 250 000 huurwoningen telt, wat neerkomt op ongeveer 25% van het Belgische woningenbestand. Het aandeel van de private huurwoningen in het totale aanbod bedraagt 77%. De sociale huurwoningen - met inbegrip van de hybride huurwoningen aangeboden door bijvoorbeeld OCMW's - vertegenwoordigen ongeveer een vierde van de markt.

Onder andere uit l'Observatoire des Loyers² voor het Brusselse Gewest blijkt dat de gemiddelde bezettingsduur van private huurwoningen korter is dan deze van sociale huurwoningen. Dit betekent dat er elk jaar dus meer private huurwoningen beschikbaar zijn op de markt dan het relatief aandeel van de private huurwoningen doet vermoeden. Private huurwoningen spelen een grote rol voor de economische mobiliteit in ons land. Zo kunnen we het aantal nieuwe private huurcontracten schatten op 95 000 per jaar. Jaarlijks worden ongeveer 18 500 nieuwe sociale huurcontracten afgesloten. Sociale huurders genieten van een lage huurprijs - zie verder - zodat het niet verwonderlijk is dat deze niet geneigd zijn om een sociale huurwoning in te ruilen voor een gelijkaardige private huurwoning aan een hogere prijs. Toch lijkt het logisch dat een aanzienlijk deel van de sociale huurwoningen vooral gebruikt zou worden door huishoudens met tijdelijke huisvestingsproblemen.

TABEL 5.2 SAMENSTELLING VAN DE BELGISCHE HUURMARKT

	Private huurwoningen	Sociale huurwoningen	Totaal
Vlaanderen	460 309 (2006)	132 600 (2006)	592 909
Brussel	180 000 (2001)	39 010 (2008)	219 010
Wallonië	340 000 (2008)	116 204 (2008)	455 000
België	980 309 (77%)	287814 (23%)	1 266 919 (100%)

Wat betreft het beleid inzake sociale huurwoningen is er een opvallend verschil tussen de Vlaamse en Waalse visie. Vlaanderen telt ongeveer 600 000 huishoudens in private en sociale huur samen. Vlaanderen wil op termijn het aantal sociale huurwoningen aanzienlijk opvoeren. Zo wil de Vlaamse regering via het Grond- en Pandendecreet 43 000

1 De Keersmaecker, Observatoire des Loyers, 2008

2 De Keersmaecker, Observatoire de Loyers 2008, p. 71

In Wallonië is het aantal sociale huurwoningen gedaald van 103 052 in 2005 naar 101 242 in 2008.

Het Waalse beleid is vooral georiënteerd naar de verbetering van het bestaande patrimonium.

Door de regulering – bijvoorbeeld door het indexeren van de evolutie van de huurprijzen - liggen veel netto huuropbrengsten lager dan de opportuniteitskost, wat de afkalving van de private huurmarkt verklaart.

In Vlaanderen bedraagt de mediaan van de private huurprijs ongeveer € 420 in de periode 2005-2006. Voor de sociale huurprijs bedraagt de mediaan ongeveer € 250

bijkomende sociale huurwoningen laten produceren tegen 2020. In Wallonië is het aantal sociale huurwoningen gedaald van 103 052 in 2005 naar 101 242 in 2008. Daarnaast worden in Wallonië ook nog 15 000 huurwoningen aangeboden door OCMW's. De daling van het aantal sociale huurwoningen in Wallonië wordt in het jaarverslag 2009 van de SRWL verklaard door de afbraak (1748 stuks) en verkoop (182 stuks) van sociale huurwoningen. Ook wordt in Wallonië de investeringsprioriteit gegeven aan de noodzakelijke maar dure renovatie van het bestaande park. Door geen sociale huurwoningen bij te bouwen maar te investeren in de "prise en gestion" van private huurwoningen kan ook de kwaliteit van dit park verbeterd worden. Dit lijkt logisch voor Wallonië met een kleiner woningtekort dan in Vlaanderen en Brussel. Om deze reden is het Waalse beleid daarom meer georiënteerd naar de verbetering van het bestaande patrimonium.

5.4 DE LOPENDE HUURPRIJZEN

De verschillen tussen de private en sociale huurprijzen zijn aanzienlijk. In een ongereguleerde markt weerspiegelen de private huurprijzen de opportuniteitskosten van de verhuurders. Door de regulering – bijvoorbeeld door het indexeren van de evolutie van de huurprijzen - liggen veel netto huuropbrengsten lager dan de opportuniteitskost, wat de afkalving van de private huurmarkt verklaart. Wanneer de overheid verhuurt, spelen andere criteria zoals de ondersteuning van zwakke groepen. De opportuniteitskosten van de productie en het beheer van sociale huurwoningen worden dan geëxternaliseerd. We bespreken eerst de huurprijzen die betaald worden door de zittende huurders met een lopend huurcontract. Omwille van de beperkte beschikbaarheid van data kunnen we geen uniforme bespreking afleveren voor de drie gewesten.

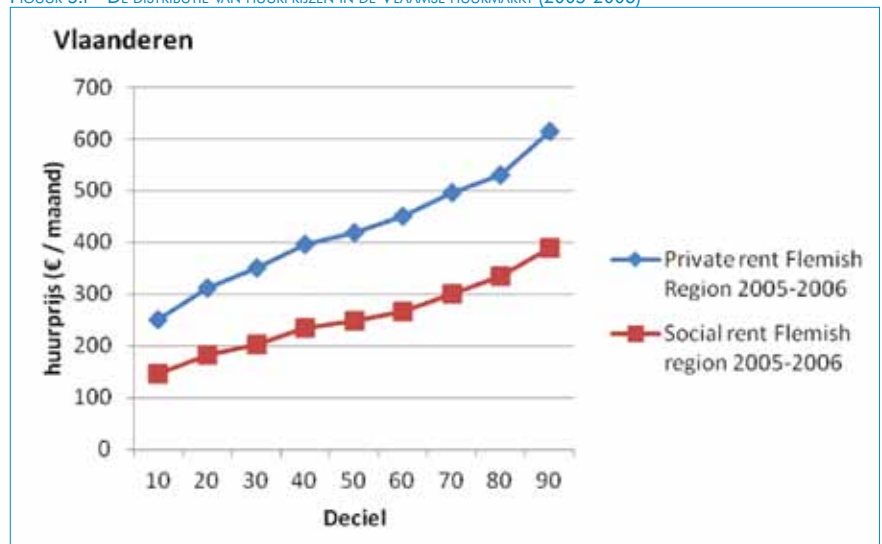
Vlaams gewest

Uit Figuur 5.1 blijkt de private huurprijs € 100 tot € 200 hoger is dan de sociale huurprijzen. In Vlaanderen bedraagt de mediaan van de private huurprijs ongeveer € 420 in de periode 2005-2006. Voor de sociale huurprijs bedraagt de mediaan ongeveer € 250 wat dus € 170 minder is dan de private huurprijs. Voor de mediaanwoningen bedraagt het verschil in jaarlijks te betalen huurgelden tussen de private en sociale markt dus meer dan € 2000. Bij deze vergelijkingen is de nodige voorzichtigheid geboden; het gaat immers niet over dezelfde woningen op dezelfde ligging. Zo kunnen we verwachten dat in vergelijking tot de sociale huurmarkt de onderste decielen van de private huurmarkt

Het prijsverschil tussen private en sociale huurwoningen wordt deels gecompenseerd door een kwaliteitsverschil.

van relatief lage kwaliteit zijn. De huurder van een goedkope sociale huurwoning geniet dus van een lage prijs en wellicht van een betere kwaliteit in vergelijking tot een gezin dat een woning dient te vinden op de private huurmarkt. De hoogste decielen van de private huurmarkt hebben wellicht een hogere kwaliteit dan de beste sociale huurwoningen. Het prijsverschil tussen private en sociale huurwoningen wordt voor deze huurders dus deels gecompenseerd door een kwaliteitsverschil. Tenslotte dient benadrukt dat de huurprijzen in de sociale sector vooral inkomensafhankelijk zijn; de prijs is dus niet noodzakelijk een 'correcte' weergave van de kwaliteit van de verhuurde woning.

FIGUUR 5.1 - DE DISTRIBUTIE VAN HUURPRIJZEN IN DE VLAAMSE HUURMARKT (2005-2006)



BRON: VANDENBROECKE (2007). NAAR EEN AANBODBELEID IN DE VLAAMSE PRIVATE HUURMARKT

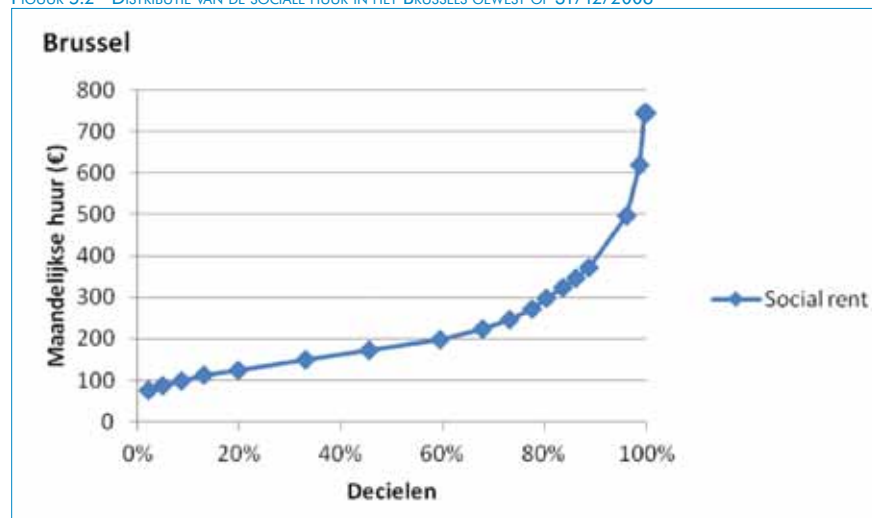
Brussels en Wallonië

Voor Brussel kunnen we uit l'Observatoire des Loyers van 2008¹ concluderen dat de mediaan van de private huurprijzen € 500 bedroeg in 2008. De gemiddelde private huurprijs was gelijk aan € 553. Dit relatief grote verschil tussen de mediaanprijs en gemiddelde huurprijs valt te verklaren door het relatief grote aandeel van zeer hoge huurprijzen in Brussel.

Voor de sociale huurprijzen bedraagt de mediaanprijs in het Brusselse gewest ongeveer € 190 wat beduidend lager is dan de mediaanprijs van € 250 in het Vlaamse gewest.

Voor de sociale huurprijzen bedraagt de mediaanprijs in het Brusselse gewest ongeveer € 190³ wat beduidend lager is dan de mediaanprijs van € 250 in het Vlaamse gewest. Uit Figuur 5.2 blijkt dat er in Brussel – net zoals bij de private huurwoningen – heel wat sociale huurwoningen zijn die verhuurd worden aan een zeer hoge prijs. Sociale huurprijzen hoger dan € 550 zijn niet uitzonderlijk voor Brussel.

FIGUUR 5.2 - DISTRIBUTIE VAN DE SOCIALE HUUR IN HET BRUSSELS GEWEST OP 31/12/2008



BRON: STATISTISCH VERSLAG SLRB

Volgens de Conseil Economique et Social de la Région Wallonne bedroeg de gemiddelde private huurprijs € 408 in 2006. De gemiddelde sociale huurprijs bedroeg € 216 in 2009.

Voor Wallonië beschikken we niet over een distributie van de private huurprijzen. Volgens de Conseil Economique et Social de la Région Wallonne bedroeg de gemiddelde private huurprijs €408 in 2006. De gemiddelde sociale huurprijs bedroeg € 216 in 2009.

5.5 DE HUURPRIJZEN BIJ NIEUWE HUURCONTRACTEN

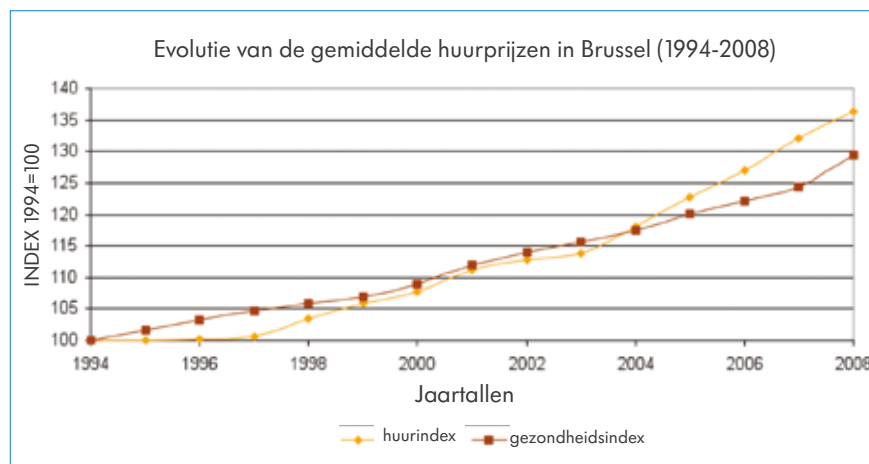
Al de zeer degelijke studies die we in bovenstaande paragraaf vermelden, vertrekken van enquêtes bij een representatief staal van de 'zittende' huurders. Voor deze huurders is de opgegeven huurprijs de overeengekomen prijs in hun huurcontract die jaarlijks verhoogd wordt volgens de evolutie van de gezondheidsindex. Deze prijs is evenwel

³ Statistisch verslag SLRB over 2009

Verhuurders zijn zich natuurlijk bewust van de aanzienlijke prijsstijgingen op de koopmarkten waardoor de opportuniteitskost van het verhuren – en het dus niet liquide maken van de woning – verhoogt.

niet altijd representatief voor de huurprijzen die vandaag gecontracteerd worden in nieuwe huurcontracten. Verhuurders zijn zich natuurlijk bewust van de aanzienlijke prijsstijgingen op de koopmarkten waardoor de opportuniteitskost van het verhuren – en het dus niet liquide maken van de woning – verhoogt. We kunnen dan ook verwachten dat de sterke stijging van de marktwaarde van de woningen langzaam doorsijpelt in de gemiddelde huurprijzen naarmate nieuwe huurcontracten afgesloten worden. Figuur 5.3 illustreert dit fenomeen voor Brussel. Deze figuur uit l'Observatoire des Loyers 2008¹ toont aan hoe vanaf 2004 de evolutie van de gemiddelde huurprijzen zich loskoppelt van de evolutie van de gezondheidsindex. Dit fenomeen kan alleen verklaard worden door hogere huurprijzen voor nieuwe huurcontracten. Voor de sociale huur wordt de huurprijs in nieuwe contracten bepaald door de reglementen en dus niet door de prijsontwikkelingen op de koopmarkten.

FIGUUR 5.3 - EVOLUTIE VAN DE GEMIDDELTE HUURPRIJZEN IN BRUSSEL EN DE GEZONDHEIDSINDEX



We kunnen vermoeden dat hogere prijzen op de koopmarkten leiden tot hogere huurprijzen. De precieze interactie tussen beide markten is echter onduidelijk omwille van het ontbreken van representatieve cijfers.

Momenteel zijn geen statistieken beschikbaar die de evolutie van nieuw gecontracteerde huurprijzen in kaart brengt per contractjaar. Deze informatie is zeer relevant voor wie de toekomstige betaalbaarheid van private huurwoningen wil evalueren. Zo kunnen we vermoeden dat hogere prijzen op de koopmarkten leiden tot hogere huurprijzen. De precieze interactie tussen beide markten is echter onduidelijk omwille van het ontbreken van representatieve cijfers. Bovendien zou deze informatie vandaag makkelijk te bundelen zijn op basis van de verplichte registratie van huurcontracten.

Dankzij l'Observatoire des Loyers 2008 kunnen voor het Brusselse gewest de lopende huurprijzen van dat jaar vergelijken met huurprijzen in nieuwe contracten. Hieruit blijkt dat de huurprijzen voor nieuwe contracten afgesloten in 2008 - afhankelijk van het marktsegment - 1 tot 49% hoger uitvallen dan de lopende huurprijzen. Daar waar op de koopmarkten vooral de prijzen van de relatief goedkope woningen het sterkst stijgen, vinden we hier dat de huurprijzen van de grotere/duurdere appartementen het meeste stijgen. Meer systematisch onderzoek is evenwel nodig om hierin een algemene trend te herkennen. Het is mogelijk dat een gelijkaardige oefening in 2011 tot een ander resultaat komt.

5.6 ONDERZOEK VAN DE BETAALBAARHEID VAN DE PRIVATE HUUR

Na het overzicht van de huurmarkt, stellen we de vraag hoe betaalbaar de Belgische huurmarkt is. Voor dit onderzoek van de betaalbaarheid richten we ons op huishoudens die van huurwoning veranderen. Deze groep wordt, in tegenstelling tot de zittende bewoners, geconfronteerd met de meest recente marktprijzen. Wie eenzelfde huurwoning blijft huren, ondervindt alleen een indexatie van de huurprijzen ongeacht de prijsveranderingen voor nieuwe huurcontracten. Een studie van de toekomstige betaalbaarheid van huurwoningen start dus best op basis van nieuwe huurcontracten.

Huishoudens met een hoog inkomen ondervinden geen betaalbaarheidproblemen op de huurmarkten van vandaag. Om deze reden bestuderen we in dit hoofdstuk de betaalbaarheid voor de lage inkomens zoals voor mensen die leven van een leefloon.

Het leefloon

Het leefloon vervangt het vroegere bestaansminimum en werd ingevoerd in mei 2002. De opzet van het leefloon is het garanderen van een inkomen dat volstaat voor huisvesting en andere essentiële bestedingen. Het leefloon is dus een inschatting van het minimale noodzakelijke inkomen per type van huishouding door de overheid.

Tabel 5.3 presenteert een overzicht van de huidige leefloonbedragen en kindergelden voor enkele types van huishoudens. Het leefloon wordt immers gecombineerd met een (verhoogd) kindergeld. Uit de tabel blijkt dat het kindergeld een substantiële aanvulling is voor huishoudens die leven van een leefloon. De hoogte van het kindergeld hangt af van de leeftijd van de kinderen.

Voor dit onderzoek van de betaalbaarheid richten we ons op huishoudens die van huurwoning veranderen. Deze groep wordt, in tegenstelling tot de zittende bewoners, geconfronteerd met de meest recente marktprijzen.

Een studie van de toekomstige betaalbaarheid van huurwoningen start best op basis van nieuwe huurcontracten.

Een blik op Tabel 5.3 leert dat een alleenstaande persoon met een leefloon beschikt over een inkomen van € 740. Met een mediaanprijs op de private huurmarkt van € 420 in Vlaanderen houdt deze alleenstaande slechts € 310 per maand over voor alle andere uitgaven.

Een blik op Tabel 5.3 leert dat een alleenstaande persoon met een leefloon beschikt over een inkomen van € 740. De mediaanprijs op de private huurmarkt van € 420 in Vlaanderen zou voor deze alleenstaande impliceren dat hij of zij slechts € 310 per maand overhoudt voor alle andere uitgaven. Bij de mediaanprijs van € 250 op de sociale huurmarkt in Vlaanderen houdt deze alleenstaande € 490 over. Indien deze alleenstaande kan genieten van de allerlaagste sociale huurprijzen in Vlaanderen – ongeveer € 120 -, dan houdt hij € 620 per maand over. Voor een partnergezin met drie kinderen bedraagt het inkomen in Tabel 5.3 maximaal € 1 724. Dit inkomen maakt het ‘makkelijker’ om de private huurprijzen te betalen. Dit gezin heeft natuurlijk een grotere woning en ook meer restinkomen nodig dan een alleenstaande. Voor dit gezin kan de ligging van de woning ook belangrijker zijn dan voor een alleenstaande (bijv. de bereikbaarheid van scholen is belangrijk voor het gezin en niet voor alleenstaande).

TABEL 5.3 – LEEFLOON EN KINDERGELD PER TYPE HUISHOUDEN

	Leefloon	Kindergeld		Totaal	
		Min	Max	Min	Max
Samenstelling huishouden					
Persoon die met één of meerdere personen samenwoont	494			494	494
Alleenstaande persoon	740			740	740
Koppel zonder kinderen	987			987	987
Alleenstaande/partnergezin met één kind ten laste	987	131	190	1.118	1.177
Alleenstaande/partnergezin met twee kinderen ten laste	987	317	436	1.304	1.423
Eénoudergezin met drie kinderen ten laste	987	576	754	1.563	1.741
Partnergezin met drie kinderen ten laste	987	559	737	1.546	1.724

BRON: RSZ + RIJKSDIENST VOOR KINDERBIJSLAG, EIGEN BEREKENINGEN

Basis bestedingskorven in geval van leefloon

In dit deel onderzoeken we in detail de impact van het afsluiten van een nieuw huurcontract voor huishoudens die afhankelijk zijn van een leefloon. De resultaten van een dergelijke oefening zijn natuurlijk afhankelijk van het soort woning dat gehuurd zal worden. Vanuit een pragmatisch oogpunt mogen we veronderstellen dat een alleenstaande die niet samenwoont, zal uitkijken naar een P10 appartement terwijl koppels

of samenwonende alleenstaanden eerder een Q25 appartement of een Q25 rijwoning zullen zoeken. Voor een koppel zonder kinderen kan een Q25 appartement volstaan. We veronderstellen dat een koppel met kinderen uitkijkt naar een Q25 rijwoning.

We veronderstellen in onze analyse dat de verhuurder streeft naar een bruto huurrendement van 5.5% op de verkoopwaarde van de woning die hij te huur aanbiedt.

Indien de waarde van de woning sterk stijgt in de tijd en de huurprijs volgt alleen de indexering, dan daalt het huurrendement zeer sterk na enkele jaren.

Aangezien deze huishoudens met een leefloon een nieuw huurcontract dienen aan te gaan, mogen we niet zomaar veronderstellen dat ze kunnen huren aan de representatieve lopende huurprijzen voor P10 en Q25 woningen. De gevraagde huurprijs zal afhangen van de recente marktdynamiek. De verhuurder is op de hoogte van de evolutie van de koopprijzen en van het rendement op risicovrije beleggingen. We veronderstellen in onze analyse dat de verhuurder streeft naar een bruto huurrendement van 5.5% op de verkoopwaarde van de woning die hij te huur aanbiedt. Vertrekkende van dit huurrendement kunnen we de huurprijs bepalen voor nieuwe contracten die zijn aangegaan in de periode van 2002 tot 2009. Elke becijfering van de huurprijs in een bepaald jaar staat dus voor de huurprijs voor een nieuw huurcontract dat in datzelfde jaar wordt aangegaan. In vergelijking tot de geobserveerde huurrendementen in de markt, kan een bruto huurrendement van 5.5% vrij hoog lijken. De geobserveerde huurrendementen slaan echter op lopende contracten. Indien de waarde van de woning sterk stijgt in de tijd en de huurprijs volgt alleen de indexering, dan daalt het huurrendement zeer sterk na enkele jaren. Hier tegen zou men kunnen inbrengen dat dit huurrendement effectief daalt omdat de huurontvangsten vergeleken worden met een virtuele basis, namelijk de potentiële verkoopwaarde van de verhuurde woning. Bij het afsluiten van de huurovereenkomst enkele jaren terug was de marktwaarde van de woning lager zodat het huurrendement in het eerste jaar van verhuring maximaal is om vervolgens te dalen in functie van de stijgende marktwaarde van de woning. Deze vergelijking is vanuit economisch oogpunt de enige juiste omdat rendementen moeten uitgedrukt worden ten opzicht van opportuniteitswaarden.

We nemen 2002 als ijkpunt omdat het leefloon toen werd ingevoerd en dus hoog genoeg zou moeten zijn voor huisvesting en andere uitgaven.

Na het berekenen van de huurprijzen in nieuwe contracten op basis een huurrendement van 5.5% bekomen we voor het jaar 2002 het besteedbare inkomen – vertrekkende van een leefloon en kindergeld - dat overblijft na betaling van deze huur. We nemen 2002 als ijkpunt omdat het leefloon toen werd ingevoerd en dus hoog genoeg zou moeten zijn voor huisvesting en andere uitgaven. Dit besteedbaar inkomen werd voor de periode na 2002 geïndexeerd volgens de gezondheidsindex om te bepalen welk budget in de volgende jaren nodig is voor hetzelfde uitgavenpatroon.⁴ Voor elk jaar van 2002 tot

⁴ Men kan hier opmerken dat in de gezondheidsindex ook deels de huisvestingskost verwerkt zit, maar deze wordt daarin fel getemperd door de indexcap op de bestaande huurcontracten en door het gewicht van de talrijke eigenaarswoningen: de huisvestingsprijzen van de gezondheidsindex evolueren daardoor veel trager dan deze van nieuwe huurcontracten.

2009 wordt de huurprijs van een nieuw huurcontract opgeteld bij de geïndexeerde kost van de aanvullende bestedingskorf. Deze optelsom levert het benodigde basisinkomen op om de bestedingskorf van 2002 te kunnen handhaven.

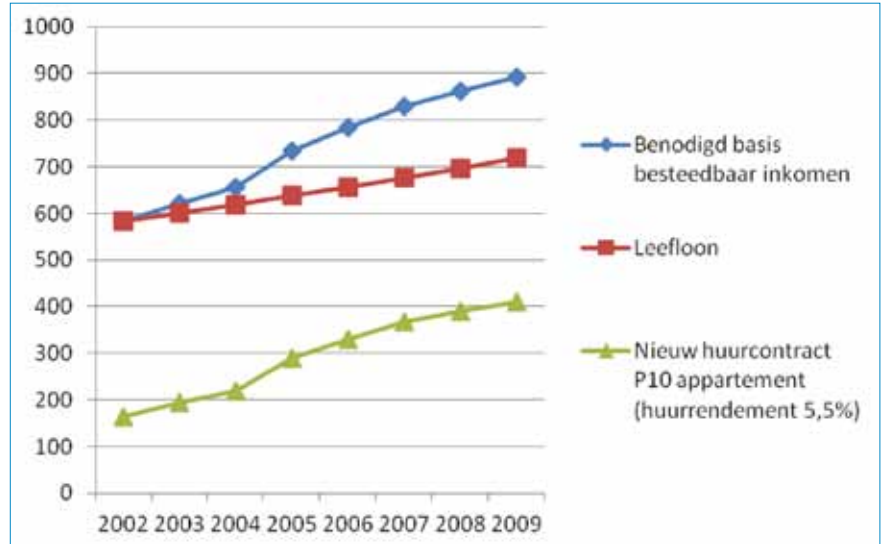
Deze berekeningen werden uitgevoerd voor enkele types van huishoudens.

Alleenstaande die niet samenwoont

Figuur 5.4 presenteert de resultaten van onze aanpak voor alleenstaanden die niet samenwonen en een nieuw huurcontract afsluiten in de periode van 2002 en 2009. Deze huurders zoeken een P10 appartement en dienen een nieuwe huurovereenkomst af te sluiten. Door de grote stijging van de prijzen van de P10 appartementen in deze periode heeft een alleenstaande die op zoek gaat naar een P10 appartement elke jaar aanzienlijk meer budget nodig om zowel zijn huisvesting als zijn andere bestedingen te kunnen realiseren. In Figuur 5.4 stijgt het leefloon met gemiddeld 3% per jaar. De prijzen in nieuwe huurcontracten stijgen echter zeer fors, van ongeveer € 160 tot zelfs € 400. Hierdoor stijgt de budgetbehoefte van deze alleenstaande tot € 900 per maand.

De prijzen in nieuwe huurcontracten stijgen zeer fors, van ongeveer € 160 tot zelfs € 400.

FIGUUR 5.4 - EVOLUTIE VAN DE BUDGETBEHOEFTE VOOR EEN NIET-SAMENWONENDE ALLEENSTAANDE (NIEUWE HUURCONTRACTEN)



Gezinnen die frequent van huurwoning veranderen, ondervinden wel de implicaties van de hogere vastgoedprijzen.

We willen andermaal benadrukken dat de presentatie in Figuur 5.4 alleen slaat op situaties waarbij in een bepaald jaar een nieuw huurcontract door een alleenstaande wordt afgesloten. De presentatie mag dus niet verward worden met de budgetsituatie van een huishouden dat eenzelfde huurwoning blijft betrekken. Gezinnen die frequent van woning veranderen, ondervinden wel de implicaties van de hogere vastgoedprijzen zoals weergegeven in Figuur 5.4. Een alleenstaande die in 2004 een nieuwe huurovereenkomst in de private huur afsluit, zal iets meer dan € 200 per maand als huurprijs moeten betalen. Als deze persoon dit P10 appartement vervolgens blijft bewonen, zal hij in 2005 en de volgende jaren ditzelfde huurbedrag plus indexaties moeten betalen. Zijn huur stijgt dus niet volgens de huurprijzen in Figuur 5.4. Mocht hij in 2008 echter van appartement willen veranderen, dan wordt hij wel geconfronteerd met de huurprijzen in Figuur 5.4 omdat hij een nieuw huurcontract moet afsluiten. In 2008 zou hij bijna €400 moeten betalen voor hetzelfde P10 appartement.

Indien een alleenwonende leefloner in 2009 een nieuwe huurovereenkomst wil afsluiten om een P10 appartement te huren, dan stijgt de woonquote tot boven de 50% (€400/€740) en daalt het restinkomen tot ongeveer € 340. Zonder de forse stijging van de huurprijzen in respons op de stijging van de vastgoedprijzen, zou deze leefloner in 2009 niet € 400 huur moeten betalen maar de indexatie van de huurprijs uit 2002.

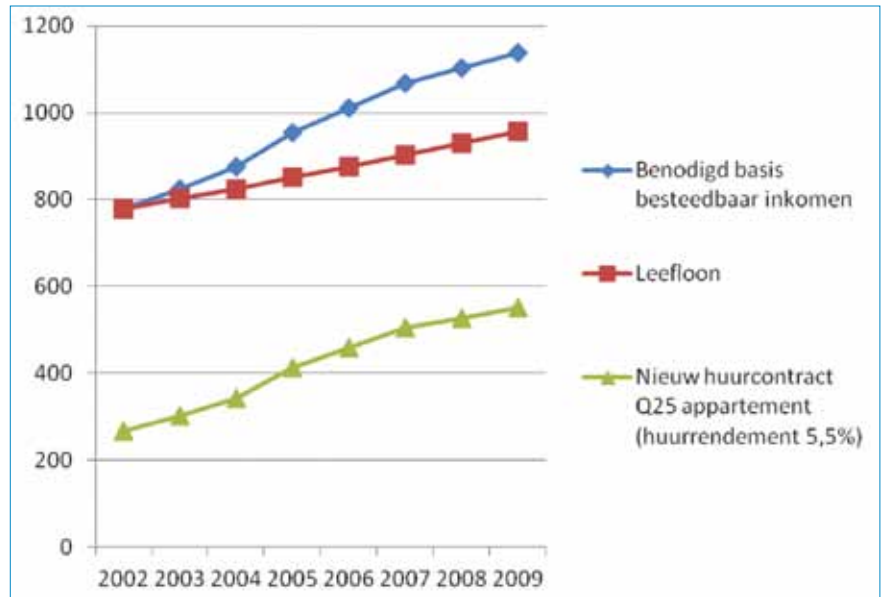
Uit onze analyse in Hoofdstuk 3 blijkt dat vooral de prijzen van de goedkoopste woningen het sterkst zijn gestegen in ons land. Dit fenomeen is het gevolg van de toenemende schaarste en heeft grote implicaties voor de huurders van de goedkoopste woningen. Zonder de krapte op de koopmarkten zouden de verhuurprijzen voor een P10 appartement niet het verloop hebben zoals in Figuur 5.4.

Koppel of samenwonende alleenstaanden zonder kinderen

Uit Figuur 5.5 voor een koppel of voor samenwonende alleenstaanden zonder kinderen blijkt eenzelfde evolutie als in Figuur 5.4. Wel is de kloof tussen het benodigde basisbudget – inclusief huurkost – en het leefloon relatief minder groot omdat de prijzen van Q25 na 2002 minder sterk gestegen zijn dan de prijzen van de P10 appartementen. En het is net deze prijsstijging die opduikt in de huurprijzen van de nieuwe contracten. De prijzen van Q25 appartementen zijn tussen 2002 en 2009 toch nog met gemiddeld 106% gestegen zodat de huurprijzen in nieuwe contracten stijgen van ongeveer € 250 naar € 550. Ook voor koppels stijgt de woonquote fors. Voor huishoudens met kinderen tempert het de toename van de woonquote. Voor deze huishoudens blijft de woonquote veel lager, ook na de stijging van de huisvestingskost.

De prijzen van Q25 appartementen zijn tussen 2002 en 2009 met gemiddeld 106% gestegen zodat de huurprijzen in nieuwe contracten stijgen van ongeveer € 250 naar € 550.

FIG. 5.5 - EVOLUTIE VAN DE BUDGETBEHOEFTE VOOR KOPPELS ZONDER KINDEREN (NIEUWE HUURCONTRACTEN)



We berekenen een betaalbaarheidsratio of de verhouding van het inkomen tegenover het benodigde basisinkomen. Een betaalbaarheidsratio van 1 wijst op het samenvallen van het inkomen en het basisinkomen.

Voor huishoudens met een leefloon die een nieuw huurcontract willen afsluiten in de private huur daalt de betaalbaarheidsratio sinds 2002.

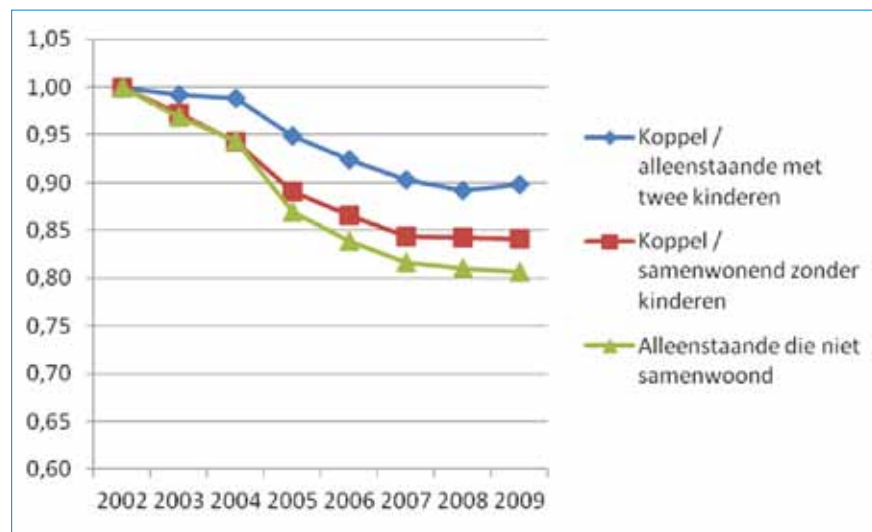
Betaalbaarheidsratio's voor de verschillende gezinstypes met een leefloon

Door de budgetbehoefte of het benodigde basisinkomen te vergelijken met het effectieve inkomen, kunnen we evalueren hoe betaalbaar de belangrijke component huisvesting – hier private huur – is voor verschillende gezinstypes. We berekenen hiertoe een betaalbaarheidsratio of de verhouding van het inkomen tegenover het benodigde basisinkomen. Een betaalbaarheidsratio van 1 wijst op het samenvallen van het inkomen en het basisinkomen. Bij een betaalbaarheidsratio hoger dan 1 heeft het gezin in kwestie nog een vrij te besteden inkomen nadat alle basisbehoeften gedekt zijn. Een betaalbaarheidsratio kleiner dan 1 wijst op een ontoereikend inkomen in functie van de basisbehoeften.

Figuur 5.6 presenteert de betaalbaarheidsratio's vanaf 2002 voor enkele types van huishoudens die afhankelijk zijn van een leefloon aangevuld met kindergelden. Voor huishoudens met een leefloon die een nieuw huurcontract willen afsluiten in de private huur daalt de betaalbaarheidsratio sinds 2002. Deze daling bedraagt ongeveer 20% voor alleenwonenden, 16% voor koppels of samenwonenden zonder kinderen en 10% voor alleenstaanden of koppels met 2 kinderen. Alle betaalbaarheidsratio's zijn lager

dan 1. Huishoudens met een leefloon die een nieuwe private huurovereenkomst willen afsluiten, kunnen met hun effectief beschikbaar inkomen niet meer voorzien in hun basisbehoeften. Deze daling van de betaalbaarheidsratio's is volledig toe te schrijven aan de stijging van de prijzen in nieuwe huurcontracten die op hun beurt het resultaat zijn van hogere prijzen voor koopwoningen op de secundaire markten.

FIGUUR 5.6 - BETAALBAARHEIDSRATIO'S BIJ PRIVATE HUUR VOOR DIVERSE HUISHOUDENS MET EEN LEEFLOON (NIEUWE HUURCONTRACTEN)



Private huurwoningen worden minder betaalbaar voor huishoudens die afhankelijk van een leefloon. De basisverklaring hiervoor is de stijging van de huisvestingskosten die de toename van het leefloon sterk overtreft.

Private huurwoningen worden dus minder betaalbaar voor huishoudens die afhankelijk van een leefloon. De basisverklaring hiervoor is de stijging van de huisvestingskosten die de toename van het leefloon sterk overtreft. De prijzen voor P10 appartementen – typische huisvesting voor alleenstaanden - zijn op 7 jaar tijd immers met 149% gestegen. In dezelfde periode werden Q25 appartementen – relevant voor koppels en samenwonenden zonder kinderen - 106% duurder. Q25 rijwoningen voor huishoudens met kinderen werden ‘maar’ 96% duurder. Deze laatste stijging heeft een minder dramatische impact op de inkomensituatie van de nieuwe huurders omdat de kindergelden zorgen voor een inkomen dat aanzienlijk hoger is dan alleen het leefloon voor huishoudens zonder kinderen.

In Figuur 5.6 valt op dat de betaalbaarheidsratio's tussen 2008 en 2009 relatief stabiel gebleven zijn. Deze stabilisatie is een gevolg van de crisis. Ondanks de crisis merken we dat de betaalbaarheidsratio verder daalt voor alleenstaanden zonder kinderen die niet samenwonen. Zelfs in crisistijden zijn de prijzen van de P10 appartementen nog met 5% gestegen.

Geografische verschillen in betaalbaarheid voor huishoudens met een leefloon

De evolutie van de betaalbaarheidsratio's zoals weergegeven in Figuur 5.6 vertrekt van de gemiddelde nationale prijzen voor P10 en Q25. Deze worden doorgerekend tot nationale prijzen voor nieuwe huurcontracten. Nergens in ons land vinden we prijzen die exact gelijk zijn aan de gemiddelde prijzen zodat we kunnen verwachten dat de huurprijzen in nieuwe contracten eenzelfde variabiliteit kennen als de prijzen voor koopwoningen. Een nieuw huurcontract aangaan in het centrum van Brussel zal veel duurder zijn dan het afsluiten van een nieuw huurcontract in een dunbevolkte uithoek van het land. Vertrekkende van de prijzen van woningen op de regionale secundaire markten, presenteren we in Tabel 5.4 de betaalbaarheidsratio's voor de drie gewesten en de drie types van huishoudens met een leefloon. Voor Vlaanderen vertrokken we van P10 en Q25 woningen zoals hierboven beschreven. In Brussel zijn de huurprijzen van dergelijke woningen echter zeer duur zodat we opteerden voor een Q50 appartement als realistisch alternatief.

Een nieuw huurcontract aangaan in het centrum van Brussel zal veel duurder zijn dan het afsluiten van een nieuw huurcontract in een dunbevolkte uithoek van het land.

TABEL 5.4 - VERSCHILLEN IN BETAALBAARHEID TUSSEN DE GEWESTEN: LEEFLONERS

		Huurprijs (huurrendement = 5,5%)	Andere basis bestedin- gen	Benodigde basis bestedings inkomen	Leefloon + kinder- geld	Betaal- baar- heids ratio	Secundaire marktprijs woning
Vlaanderen	Alleenwonende	431	481	912	718	79%	94.000
	Samen zonder kinderen	573	587	1.160	957	83%	125.000
	Met kinderen	610	962	1.572	1.326	84%	133.000
Brussel 19	Alleenwonende	422	481	903	718	80%	92.000
	Samen zonder kinderen	555	587	1.142	957	84%	121.000
	Met kinderen	733	962	1.696	1.326	78%	160.000
Wallonië	Alleenwonende	321	481	802	718	90%	70.000
	Samen zonder kinderen	458	587	1.045	957	92%	100.000
	Met kinderen	413	962	1.375	1.326	96%	90.000

In Wallonië is de betaalbaarheid voor leefloners zowat 10% beter dan in de twee andere gewesten.

Het mag geen verrassing zijn dat de lokale verschillen in de betaalbaarheidsratio's zeer groot zijn.

Uit Tabel 5.4 blijkt dat de betaalbaarheidsratio's voor huishoudens met een leefloon in Vlaanderen en Brussel sterk vergelijkbaar zijn, behalve voor huishoudens met kinderen. In Wallonië is de betaalbaarheid voor leefloners zowat 10% beter dan in de twee andere gewesten.

In Tabel 5.5 verfijnen we verder de oefening van Tabel 5.4. We presenteren verschillen in betaalbaarheid tussen enkele gemeenten. Het mag geen verrassing zijn dat de verschillen in de betaalbaarheidsratio's zeer groot zijn. Deze variëren van 0.45 in La Hulpe tot 1.31 in Vielsalm. De kostprijs van de huisvesting speelt dus voor huishoudens met een leefloon een zeer grote rol in de betaalbaarheid. Ook tussen de grotere steden en binnen Brussel zijn de verschillen groot, gaande van 0.55 in Leuven tot 1.01 in Charleroi.

TABEL 5.5 - VERSCHILLEN IN BETAALBAARHEID TUSSEN ENKELE GEMEENTEN: LEEFLONERS

	Huurprijs (huurrendement = 5,5%)	Andere basis bestedingen	Benodigde basis bestedings inkomen	Leef- loon	Betaal- baar- heids ratio	Secundaire marktprijs appartement P10
Ardoosie	170	481	651	718	1,10	37000
Antwerpen	330	481	811	718	0,89	72000
Mechelen	385	481	866	718	0,83	84000
Gent	435	481	917	718	0,78	95000
Brugge	550	481	1.031	718	0,70	120000
Hasselt	775	481	1.256	718	0,57	169000
Leuven	830	481	1.311	718	0,55	181000
Huldenberg	963	481	1.444	718	0,50	210000
Sint-Joost- ten-node	243	481	724	718	0,99	53000
Sint-Pieters- Woluwe	633	481	1.114	718	0,65	138000
Vielsalm	69	481	550	718	1,31	15000
Charleroi	229	481	710	718	1,01	50000
Liège	266	481	747	718	0,96	58000
Namur	353	481	834	718	0,86	77000
Mons	367	481	848	718	0,85	80000
La Hulpe	1.100	481	1.581	718	0,45	240000

De beste betaalbaarheidsratio's vinden we in landelijke gebieden die niet in het forenzengebied van een grotere stad liggen. De minst goede ratio's zijn te vinden in een aantal *upscale* gemeenten in de forenzenzone van Brussel, Antwerpen en Gent.

We kunnen de vraag stellen hoe relevant het nationaal bepaalde pakket van basisbehoeften wel zijn.

Wie leeft van een leefloon is beter af in regio's met lage vastgoedprijzen omwille van de lagere lokale huurprijzen.

Via een selectieve huurtoeslag afhankelijk van de lokale huurprijzen, kan het inkomen van de leefloner aangevuld worden op basis van de lokale huurprijzen.

De beste betaalbaarheidsratio's vinden we in landelijke gebieden die niet in het forenzengebied van een grotere stad liggen. De minst goede ratio's zijn te vinden in een aantal *upscale* gemeenten in de forenzenzone van Brussel, Antwerpen en Gent.

Tabellen 5.4 en 5.5 bevestigen het grote aandeel van huisvestingskosten in de basisbestedingen van leefloners en de sterke geografische verschillen in woningprijzen. Door deze grote prijsverschillen bekomen we grote verschillen in de betaalbaarheidsratio's. Als gevolg hiervan varieert de kostprijs van basisbehoeften zeer sterk volgens de woonplaats van de leefloner. We kunnen dan ook de vraag stellen hoe relevant nationaal bepaalde pakketten van basisbehoeften wel zijn.

Het leefloon is een nationaal gegarandeerd inkomen, ongeacht de woonplaats van de uitkeringstrekker. Wie leeft van een leefloon is beter af in regio's met lage vastgoedprijzen omwille van de lagere lokale huurprijzen. Indien de overheid dus wil rekening houden met de zware impact van hoge private huurprijzen op de financiële situatie van leefloners, is vooral een ondersteuning aangewezen die rekening houdt met de lokale huurprijzen. Een instrument zoals huursubsidies kan hier in principe een nuttige rol spelen. Als alternatief kan het leefloon bepaald worden op basis van de huisvestingskost in de goedkope woonbekkens. Via een selectieve huurtoeslag afhankelijk van de lokale huurprijzen, kan het inkomen van de leefloner aangevuld worden op basis van de lokale huurprijzen. Met deze aanpak worden zowel grote regionale verschillen in de betaalbaarheidsratio's, als een algemene *overshooting* in het leefloon vermeden.

Betaalbaarheid ingeval van werkloosheid

In ons land leven niet alleen de leefloners van een uitkering. Zo telt België ongeveer 700 000 vergoede werklozen en bruggepensioneerden. Van de werklozen kunnen we vermoeden dat er heel wat in een situatie zitten die vergelijkbaar is met de situatie van leefloners. De werkloosheidsuitkeringen zijn immers niet riant in ons land. Daar staat tegenover dat alleen ons land werkloosheidsvergoedingen onbeperkt in de tijd blijft uitbetalen. In de meeste Europese landen zijn de uitkeringen beperkt tot een periode van 6 maanden tot 2 jaar. In België zijn er werklozen die al 25 geregistreerd staan als werkzoekend. Werklozen ontvangen in België een uitkering van gemiddeld € 959 voor alleenwonenden en een uitkering tot € 1 102 voor samenwonenden met gezinslast. Deze uitkering wordt aangevuld met kindergelden. In Tabel 5.6 presenteren we de berekening van de betaalbaarheidsratio's voor werklozen in de drie gewesten.

TABEL 5.6 - VERSCHILLEN IN BETAALBAARHEID TUSSEN DE GEWESTEN: WERKLOZEN

		Huurprijs (huurrendement = 5,5%)	Andere basis bestedin- gen	Benodigde basis bestedings inkomen	Werkloos- heids uitke- ring + evt. Kindergeld	Betaal- baar- heids ratio	Secundaire marktprijs woning
Vlaanderen	Alleenwonende	431	481	912	959	105%	94.000
	Samenwonende werklozen zon- der kinderen	573	587	1.160	1.197	103%	125.000
	Werkloze met gezinslast (2 kinderen)	610	962	1.572	1.471	94%	133.000
Brussel 19	Alleenwonende	422	481	903	959	106%	92.000
	Samenwonende werklozen zon- der kinderen	555	587	1.142	1.197	105%	121.000
	Werkloze met gezinslast (2 kinderen)	733	962	1.696	1.471	87%	160.000
Wallonië	Alleenwonende	321	481	802	959	120%	70.000
	Samenwonende werklozen zon- der kinderen	458	587	1.045	1.197	115%	100.000
	Werkloze met gezinslast (2 kinderen)	413	962	1.375	1.471	107%	90.000

Uit Tabel 5.6 blijkt dat de betaalbaarheidsratio's voor werklozen hoger liggen dan voor huishoudens met een leefloon.

Uit Tabel 5.6 blijkt dat de betaalbaarheidsratio's voor werklozen hoger liggen dan voor huishoudens met een leefloon. Ook valt op dat de betaalbaarheidsratio's voor alleenwonende werklozen groter zijn dan 1 of 100% terwijl vooral de alleenwonende leefloners aankijken tegen de laagste betaalbaarheidsratio's. Naar analogie met de situatie van de leefloners, stellen we vast dat in Wallonië de betaalbaarheid veel beter uitvalt dan in Brussel en Vlaanderen. Huursubsidies laten toe de basis werkloheidsvergoedingen niet algemeen te verhogen, maar toch rekening te houden met regionale omstandigheden.

Door de marktprijzen te laten variëren, kunnen we de evolutie van de ratio's over de prijsvork in beeld brengen. Hieruit blijkt in welke mate de betaalbaarheid afneemt bij stijgende prijzen voor bestaande woningen.

Betaalbaarheidsratio als functie van de waarde van de bewoonde woning

In deze paragraaf relateren we de betaalbaarheidsratio's aan de marktwaarde van de verhuurde woningen. Door de marktprijzen te laten variëren, kunnen we de evolutie van de ratio's over de prijsvork in beeld brengen. Hieruit blijkt in welke mate de betaalbaarheid afneemt bij stijgende prijzen voor bestaande woningen.

Hiertoe gebruiken we onderstaande formule voor de betaalbaarheidsratio (r_b) en passen deze toe voor enkele verschillende types van huishoudens die van vervangingsinkomsten moeten leven:

$$r_b = \frac{I}{I_{BASIC}} = \frac{I}{Q_{C-BASIC}P_C + Q_{H-BASIC}P_H} = \frac{I}{Q_{C-BASIC}P_C + PSM_{BASIC} \frac{\eta}{12}}$$

Waarbij

I = besteedbaar inkomen

I_{BASIC} = noodzakelijk basisinkomen (voor huisvesting en andere bestedingen)

$Q_{C-BASIC}$ = basishoeveelheid andere bestedingen

$Q_{H-BASIC}$ = basishoeveelheid besteding aan huisvesting

P_H = eenheidsprijs besteding aan huisvesting

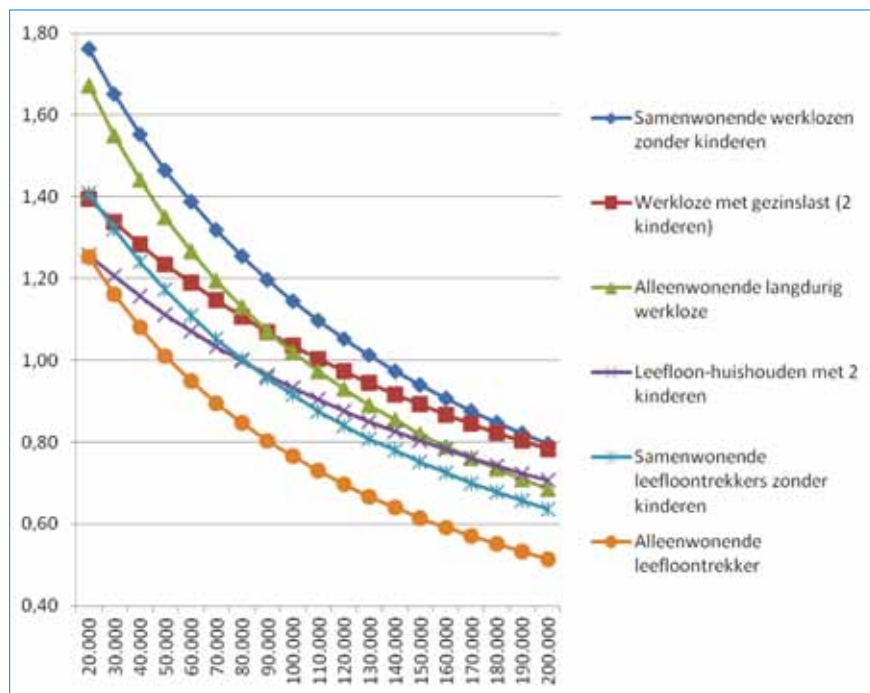
P_C = eenheidsprijs ander bestedingen

PSM_{BASIC} = prijs op de secundaire markt van een basiswoning geschikt voor het huishouden

η = bruto huurrendement van een basiswoning geschikt voor het huishouden bij het afsluiten van een nieuwe huurovereenkomst

Aan de hand van deze formule kunnen we in Figuur 5.7 de betaalbaarheid in functie van de marktwaarde van huurwoningen makkelijk in kaart brengen voor verschillende huishoudtypes die afhankelijk zijn van uitkeringen. Zoals altijd hanteren we hier een nagestreefd huurrendement van 5.5%. In nieuwe contracten wordt dit huurrendement dus doorgerekend aan de nieuwe huurder.

FIGUUR 5.7 – BETAALBAARHEIDSRATIO'S IN FUNCTIE VAN DE WONINGPRIJZEN OP DE SECUNDAIRE MARKTEN



De betaalbaarheidsratio's variëren van 1.8 tot 0.8 voor samenwonende werklozen zonder kinderen en van 1.25 tot 0.5 voor alleenwonende leefloontrekkers.

Uit Figuur 5.7 blijkt dat de betaalbaarheidsratio's sterk afhankelijk zijn van de marktwaarde van de huurwoning die een bepaald type van huishoudens zal betrekken met een nieuwe huurovereenkomst. De betaalbaarheidsratio's variëren van 1.8 tot 0.8 voor samenwonende werklozen zonder kinderen en van 1.25 tot 0.5 voor alleenwonende leefloontrekkers. Voor huishoudens zonder kinderen verlopen de lijnen met de betaalbaarheidsratio's min of meer parallel. Bij huishoudens met kinderen is de daling van de betaalbaarheidsratio's bij een stijgende woningwaarde kleiner omdat voor deze huishoudens het aandeel van de huisvestingskost in het basisinkomen (woonquote) kleiner is en de betaalbaarheid dus minder gevoelig is voor een hogere huisvestingskost bij stijgende woningprijzen.

De algemene conclusie is echter overduidelijk: huishoudens die aangewezen zijn op vervangingsinkomens kunnen zich geen private huurwoning met een hoge marktwaarde veroorloven bij het aangaan van een nieuwe huurovereenkomst.

Figuur 5.7 toont de marktwaarde van de huurwoning die nog net bereikbaar is met een nieuwe huurovereenkomst. Bij deze woning is r_b gelijk aan één. In Tabel 5.7 presenteren we per huishoudtype de waarde van de woning die nog net bereikbaar is met een nieuwe huurovereenkomst (met $r_b = 1$ bij een huurrendement van 5.5%). Deze woningwaarde vergelijken we met de waarde op de secundaire markt van representatieve woningen per huishoudtype, zoals een P10 flat voor alleenwonende leefloners.

TABEL 5.7 – MARKTWAARDE EN BEREIKBARE WAARDE VAN REPRESENTATIEVE PRIVATE HUURWONINGEN

	Max waarde (€)	Waarde op secundaire markt (€)	Vershil (€)
Alleenwonende leefloontrekker	50.000	P10 flat 89.500	+39 500
Samenwonende leefloontrekkers zonder kinderen	80.000	Q25 flat 120.000	+40 000
Leefloon-huishouden met 2 kinderen	80.000	Q25 rijwoning 112.500	+32 500
Alleenwonende langdurig werkloze	100.000	P10 flat 89.500	- 10 500
Werkloze met gezinslast (2 kinderen)	110.000	Q25 rijwoning 112.500	+ 2 500
Samenwonende werklozen zonder kinderen	130.000	Q25 flat 120.000	- 10 000

BRON: FOD ECONOMIE ADSEI VOOR PRIJZEN SECUNDAIRE MARKT, EIGEN BEREKENINGEN

Een alleenstaande werkloze kan zich een private huurwoning veroorloven met een marktwaarde van maximaal € 100 000 terwijl de representatieve huurwoning voor een alleenstaande op de secundaire markt verhandeld wordt aan een gemiddelde prijs van € 89 500.

Een alleenstaande leefloner kan met een nieuwe huurovereenkomst alleen toegang verwerven tot huurwoningen met een maximale marktwaarde van € 50 000.

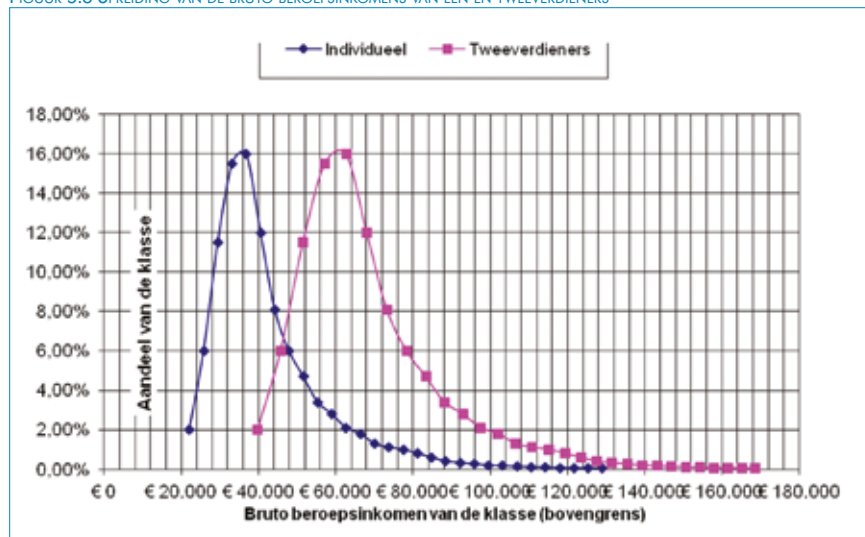
De langdurig werklozen kunnen nog een bescheiden woning huren binnen hun budget, op voorwaarde dat ze zich voor de andere bestedingen strikt houden aan de basis-korf. Een alleenstaande werkloze kan zich een private huurwoning veroorloven met een marktwaarde van maximaal € 100 000 terwijl de representatieve huurwoning voor een alleenstaande op de secundaire markt verhandeld wordt aan een gemiddelde prijs van € 89 500. Een alleenstaande leefloner kan met een nieuwe huurovereenkomst alleen toegang verwerven tot huurwoningen met een maximale marktwaarde van € 50 000. Op de secundaire markt halen P10 flats echter een gemiddelde prijs van € 89 500, wat neerkomt op een waardeverschil van € 39 500. Door dit waardeverschil dreigt de alleenstaande leefloner uitgesloten te worden van de private huurmarkt wanneer hij een nieuwe huurovereenkomst moet aangaan. Eenzelfde problematiek stellen we vast bij samenwonende leefloontrekkers zonder kinderen en bij een leefloon-huishouden met twee kinderen.

In tegenstelling tot de vaste uitkeringen is het besteedbare inkomen van loontrekkenden is natuurlijk sterk variabel. Onze analyse vertrekt dan ook van de beschikbare informatie over de loondistributie.

Betaalbaarheid voor loontrekkenden

Na de analyse van de toegang tot nieuwe private huurcontracten voor huishoudens die afhankelijk zijn van een uitkering, presenteren we een gelijkaardige oefening voor loontrekkenden. Voor deze categorie verwachten we een betere toegang tot de private huurmarkt. In tegenstelling tot de vaste uitkeringen is het besteedbare inkomen van loontrekkenden is natuurlijk sterk variabel. Onze analyse vertrekt dan ook van de beschikbare informatie over de loondistributie. De bruto inkomsten van de loontrekkenden zijn af te lezen in de loondistributie van werknemers in de privésector. Figuur 5.8 presenteert deze loondistributie van werknemers in ondernemingen met meer dan 10 werknemers. Deze ondernemingen betalen lonen die iets hoger liggen dat de lonen in kleine KMO's of bij de overheden. We verwerkten de statistiek van het FOD Economie ADSEI voor éénverdieners in 2007 om via indexatie van de klassen te komen tot de getoonde distributie voor 2009. De distributie van de tweeverdieners werd afgeleid uit deze van de éénverdieners door te vertrekken van 40% halftijds werk en een lager loon voor de partner. Deze verhouding hebben we progressief laten evolueren van 80% voor de laagste hoofdincomens naar 30% voor de hoogste hoofdincomens. (zie ook Hoofdstuk 4).

FIGUUR 5.8 SPREIDING VAN DE BRUTO BEROEPSINKOMENS VAN ÉÉN EN TWEEVERDIENERS



BRON: ÉÉNVERDIENERS FOD ECONOMIE, ADSEI, DISTRIBUTIE 2007 VIA INDEXATIE GETRANSPOSEERD NAAR 2009, TWEEVERDIENERS: EIGEN VERWERKING.

Figuur 5.9 is gebaseerd op maanlonen die we omrekenen naar jaarlonen door vermenigvuldiging met 13,85. De verdeling van de jaarlijkse bruto lonen zetten we vervolgens om in een cumulatieve verdeling van het netto besteedbare inkomen voor 5 types van huishoudens:

- Eénverdiener zonder kinderen (alleenstaande)
- Koppel éénverdieners zonder kinderen
- Koppel éénverdieners met 2 kinderen
- Koppel tweeverdieners zonder kinderen
- Koppel tweeverdieners met 2 kinderen

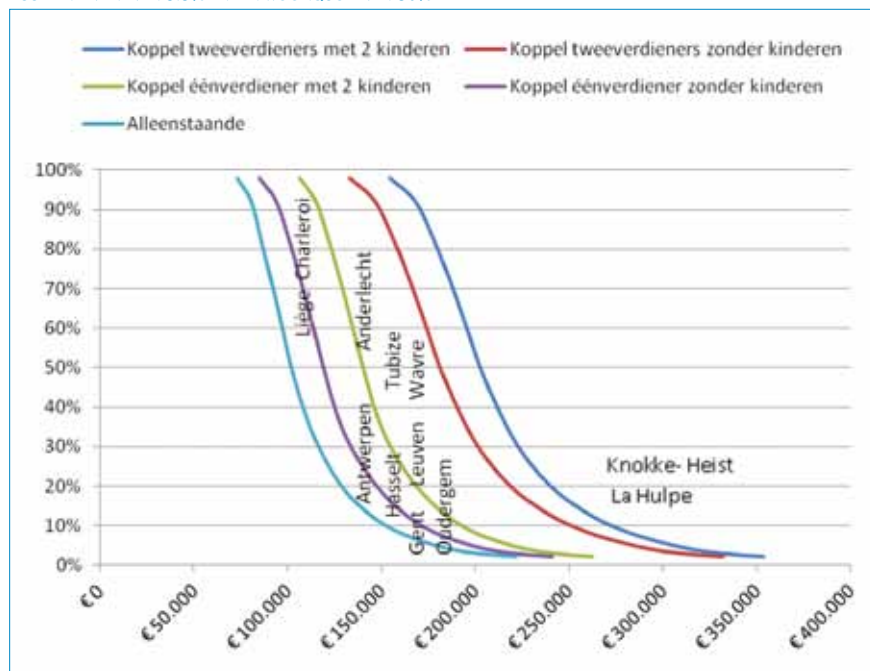
Hierbij houden we rekening met de 13^{de} maand, vakantiegelden, de sociale bijdrage ten laste van de werknemer en toepasbare inkomstenfiscaliteit. Deze becijferde netto besteedbare inkomens vergelijken we met het noodzakelijke basisinkomen van elk gezinstype. Zoals bij de huishoudens die afhangen van een leefloon of werkloosheidsuitkering willen we nagaan hoe betaalbaar huisvesting is voor werkenden. We gaan hiertoe na in welke mate de mediaan flat betaalbaar is voor de verschillende drie huishoudtypes. We vertrekken van een gemiddelde woonquote van 30% wat betekent dat 30% van het besteedbare budget gaat naar huisvesting. Het bruto huurrendement bij het aangaan van een nieuw huurcontract bedraagt andermaal 5.5%.

Figuur 5.9 toont welk percentage van een bepaald huishoudtype zich als huurder een mediaan appartement (Q 50) kan veroorloven wanneer een nieuwe huurovereenkomst wordt aangegaan. Omwille van de aanzienlijke lokale prijsverschillen, hebben we in de figuur het prijsniveau in enkele steden vermeld. Zo zijn Luik en Charleroi aanzienlijk goedkoper dan Leuven of Waver. Figuur 5.9 toont dat slechts 50% van de alleenstaande werkenden in Luik of Charleroi een Q50 flat kan huren wanneer dit gebeurt met een nieuwe huurovereenkomst (waarbij de verhuurder streeft naar een rendement van 5.5%). De helft van de werkenden – het betreft hier natuurlijk de werkenden met de laagste inkomens – moet uitwijken naar een appartement van een lagere prijsklasse. In Antwerpen of Anderlecht heeft maar 15% van de alleenstaande werkenden toegang tot een Q 50 huurwoning via een nieuwe huurovereenkomst. In Gent, Leuven of Waver zakt dit percentage tot 5%. Figuur 9 suggereert voorts dat de best verdienende alleenstaanden via een nieuwe huurovereenkomst toegang hebben tot huurwoningen met een marktwaarde van ongeveer € 230 000. Bijna alle werkende alleenstaanden hebben toegang tot private huurwoningen met een marktwaarde van € 75 000, maar deze woningen zijn zeer schaars.

Figuur 5.9 toont dat slechts 50% van de alleenstaande werkenden in Luik of Charleroi een Q50 flat kan huren wanneer dit gebeurt met een nieuwe huurovereenkomst

In Antwerpen of Anderlecht heeft maar 15% van de alleenstaande werkenden toegang tot een Q 50 huurwoning via een nieuwe huurovereenkomst. In Gent, Leuven of Waver zakt dit percentage tot 5%.

FIGUUR 5.9 - DEEL VAN DE HUISHOUDENS VAN EEN BEPAALD TYPE DAT EEN FLAT MET EEN BEPAALDE WAARDE KAN HUREN BIJ EEN HUURRENDEMENT VAN 5.5% EN EEN WOONQUOTE VAN 30%



BRON: ADSEI, MIN.FIN., RSZ, EIGEN BEREKENINGEN

Alle gehuwde koppels met één arbeidsinkomen kunnen een Q50 flat huren in Luik of Charleroi. In Antwerpen of Anderlecht heeft maar de helft van deze huishoudens toegang tot een Q50 appartement via een nieuwe huurovereenkomst. In Gent, Leuven of Waver zakt dit aandeel naar 20%. Op de allerduurste locaties zoals Knokke-Heist of La Hulpe kan slechts 5% van de tweeverdieners een Q50 appartement huren.

Alle gehuwde koppels met één arbeidsinkomen kunnen een Q50 flat huren in Luik of Charleroi. In Antwerpen of Anderlecht heeft maar de helft van deze huishoudens toegang tot een Q50 appartement via een nieuwe huurovereenkomst. In Gent, Leuven of Waver zakt dit aandeel naar 20%. Voor de tweeverdieners – waarbij telkens één partner niet voltijds werkt - is de toegang tot de huurmarkt veel comfortabeler. 90% kan in Antwerpen of Anderlecht een Q50 appartement huren met een nieuwe huurovereenkomst. In Gent, Leuven of Waver daalt dit aandeel tot ongeveer 60%. Op de allerduurste locaties zoals Knokke-Heist of La Hulpe kan slechts 5% van de tweeverdieners een Q50 appartement huren.

Figuur 5.9 geeft ook inzicht in het aandeel van huurders voor wie een nieuw huurappartement betaalbaar is. Dit is een relevante vraag voor investeerders in vastgoed. We hanteren hier als minimumkostprijs van een nieuwe modale huurwoning € 220.000 (dit

De investeerder kan de nieuwe flat van € 220 000 in de praktijk alleen verhuren aan 20-35% van de tweeverdieners. Wie investeert in duurdere appartementen voor de huurmarkt, neemt risico's omdat zelfs de tweeverdieners vlug botsen op hun grenzen van betaalbaarheid.

is ook de waarde die gebruikt wordt in het hoofdstuk over nieuwbouw). Voor een nieuw appartement zal zeker een bruto huurrendement van 5.5% beoogd worden omdat de investeerder veelal roerend kapitaal – bijvoorbeeld obligatiefondsen – mobiliseert. Als we vanuit € 220 000 op de waarde-as van Figuur 5.9 een verticale lijn trekken, dan moet een investeerder concluderen dat minder dan 5% van de éénverdieners in staat is om een nieuw appartement van deze waarde te huren. Alleenstaande éénverdieners zijn aangewezen op de huur van bestaande oudere appartementen en oudere kleine rijwoningen. De investeerder kan de nieuwe flat van € 220 000 in de praktijk alleen verhuren aan 20-35% van de tweeverdieners. Wie investeert in duurdere appartementen voor de huurmarkt, neemt risico's omdat zelfs de tweeverdieners vlug botsen op hun grenzen van betaalbaarheid. Een nieuw appartement van € 220 000 is nog betaalbaar voor ongeveer 20-35% van de tweeverdieners en de prijsklasse van €300 000 is voor minder dan 5% van de koppels tweeverdieners betaalbaar.

Een investeerder die opteert voor een Q50 appartement riskeert dat de goede tweeverdieners niet geïnteresseerd zijn in een modaal appartement terwijl investeren in Q75 of P90 dan weer als risico meebrengt dat de allerbeste tweeverdieners dit best kunnen betalen maar natuurlijk de middelen hebben om zelf te bouwen. Wanneer de beste tweeverdieners toch willen huren, moet de investeerder hopen dat zijn smaak overeenstemt met deze van de relevante tweeverdieners. Net de hogere inkomens kunnen kieskeurig zijn... In de hogere huursegmenten wordt dan ook dikwijls gemikt op expats die maar tijdelijk hier wonen en op serviceflats.

Figuur 5.10 vat dit alles nog eens samen door de huurmarkt te segmenteren in functie van de beschikbare koopkracht die nieuwe investeringsprojecten uitlokt. Het merendeel van de huishoudens in de private huurmarkt vinden we in de grote vierhoek aan de linkerzijde van de figuur. Deze huishoudens beschikken over een inkomen of koopkracht die niet toelaat een nieuwe huurwoning ter waarde van € 220 000 te huren wanneer de eigenaar streeft naar een bruto-huurrendement van 5.5%. De kleine groep huishoudens in de vierhoek aan de rechterzijde van de figuur beschikt wel over voldoende koopkracht om in een nieuw huurcontract een huurprijs te betalen die toelaat een investering van € 220 000 of meer terug te verdienen. Deze laatste groep is echter relatief klein tegenover de grote groep met een te laag inkomen om investeringen uit te lokken.

FIGUUR 5.10 – SEGMENTERING VAN DE HUURMARKT NAAR ATTRACTIVITEIT VOOR INVESTERINGEN IN NIEUWE HUURWONINGEN



5.7 BETAALBAARHEID IN DE SOCIALE HUUR

Sociale huurders hebben een woonquote die aanzienlijk lager is dan de 30% die we hanteerden in bovenstaande analyse voor uitkeringsafhankelijken en werkenden in de private huursector.

In de sociale huurmarkt speelt de hierboven beschreven prijsdynamiek niet omdat de huurprijs afhankelijk is van het inkomen van de huurder en dus niet van de marktwaarde van de sociale huurwoning. In Vlaanderen is de huurprijs beperkt tot maximaal 1/55^{ste} van het belastbaar inkomen. Op jaarbasis bedraagt de huur dan 12/55 of 21,8% van het belastbaar inkomen. Sociale huurders hebben dus een woonquote die aanzienlijk lager is dan de 30% die we hanteerden in bovenstaande analyse voor uitkeringsafhankelijken en werkenden in de private huursector. Deze huur wordt bovendien nog verminderd in functie van het aantal kinderen.

In Wallonië is de sociale huur beperkt tot 20% van het belastbaar inkomen. Er zijn enkele uitzonderingen, bijvoorbeeld wanneer de woning duidelijk te groot is voor het gezin. In een dergelijk geval betaalt het gezin €25 bij per kamer⁵. Het Brusselse Gewest hanteert voor de sociale huurprijs een maximum van 20% à 22% van het belastbaar inkomen waarbij de helft van de basishuur gekoppeld is aan de kwaliteit en de oppervlakte van de sociale huurwoning.

⁵ Bron: SWL

De betaalbaarheid is duidelijk veel beter in de sociale huur dan in de private huur waar de huurquote dikwijls hoger uitkomt dan 30%. Bovendien dient benadrukt dat de betaalbaarheid in de sociale huur niet afhankelijk is van de evolutie van de marktprijzen die doorgerekend wordt in de nieuwe huurovereenkomsten.

Het nieuwe aanbod van huurwoningen is dus beperkt omdat de inkomenspositie van de kandidaat-huurders conflicteert met het streven naar een degelijk huurrendement door de eigenaars.

Verdere prijsstijgingen op de secundaire koopmarkten dreigen de bestaande private huurmarkt verder te verschromelen...

We kunnen dan ook concluderen dat sociale huurders bijna 80% van het besteedbaar inkomen overhouden voor andere uitgaven dan huisvesting. Huishoudens die leven van leefloon of van een werkloosheidsuitkering zullen in de private huur steeds minder restinkomen overhouden. De betaalbaarheid is duidelijk veel beter in de sociale huur dan in de private huur waar de huurquote dikwijls hoger uitkomt dan 30%. Bovendien dient benadrukt dat de betaalbaarheid in de sociale huur niet afhankelijk is van de evolutie van de marktprijzen die doorgerekend wordt in de nieuwe huurovereenkomsten. Mochten de prijzen op de secundaire koopmarkten niet zo spectaculair gestegen zijn, dan was de betaalbaarheid in de private markt voor nieuwe contracten momenteel veel beter. Dit betekent natuurlijk niet dat er geen problemen zouden zijn voor groepen die leven van een lage uitkering.

5.8 WAAROM VERSCHRAALT DE PRIVATE HUURMARKT?

Uit onze analyse bleek reeds dat de nieuwbouw van goedkope huurwoningen of huurappartementen niet aantrekkelijk is voor investeerders. Hetzelfde geldt voor investeringen in duurdere huurwoningen omdat de inkomensgroepen die hiervoor in aanmerking komen voor permanente bewoning ongetwijfeld eigendomsverwerving als een interessanter alternatief hebben. Enkel voor een tijdelijke bewoning van maximaal enkele jaren is huren voor de hoge inkomensgroepen aantrekkelijk, omdat zo de hoge transactiekosten van eigendom vermeden worden. Het nieuwe aanbod van huurwoningen is dus beperkt omdat de inkomenspositie van de kandidaat-huurders conflicteert met het streven naar een degelijk huurrendement door de eigenaars. Daarbij komt dat de sterk stijgende prijzen op de secundaire markten – en in het bijzonder de prijzen voor de categorieën P10, Q25 en Q50 – toelaten een mooie meerwaarde te realiseren bij de verkoop van huurwoningen. Door de sterke stijging van de vastgoedprijzen en de koppeling van de huurprijzen aan de gezondheidsindex daalt het huurrendement jaar na jaar. Aangezien de woningprijzen vooral onderaan de markt het sterkst gestegen zijn, komt het huurrendement in dit segment het meest onder druk terwijl de hoogste meerwaarde bij verkoop van de huurwoning lonkt.

Hieruit blijkt dat het aanbod van huurwoningen duidelijk afhankelijk is van gebeurtenissen op de koopmarkten. Verdere prijsstijgingen op de secundaire koopmarkten dreigen de bestaande private huurmarkt verder te verschromelen...

De huurwet is de laatste jaren restrictiever geworden voor de verhuurders.

Uitzetting ten gevolge van het niet naleven van het contract door de huurder – bijvoorbeeld in geval van wanbetaling of schade - kan enkel mits een beslissing van de vrederechter.

Wanneer de huurder de elektriciteitsinstallatie zelf beschadigt, moet de verhuurder dit onmiddellijk herstellen.

De federale huurwet

De huurwet is de laatste jaren restrictiever geworden voor de verhuurders. Zo dient het huurcontract vanaf 2007 geregistreerd te worden en moet een plaatsbeschrijving opgemaakt worden. In de recente huurwet werd de huurwaarborg van 3 maanden beperkt tot 2 maanden. Vanaf 2007 is verhuring voor onbepaalde duur niet meer mogelijk. De huurovereenkomst loopt nu hetzij voor 9 jaar ofwel voor 3 jaar of minder. Ook de opzegprocedure werd gewijzigd. Zo kunnen verbouwings- of renovatiewerken alleen tot opzegging leiden bij het einde van elke driejarige periode. Ook kan de verhuurder alleen opzeggen op het einde van een eerste of tweede driejarige periode mits het betalen van een vergoeding van respectievelijk 9 of 6 maand huur. De huurder kan wel tot tweemaal toe aan de rechter een eenzijdige verlenging vragen van de huurovereenkomst. Tevens kan de huurprijs nooit verhoogd worden bij werken die nodig zijn om de minimumnormen te halen. Indien de verhuurder bijkomende inspanningen levert boven de minimumnormen, dan kan de huurprijs pas verhoogd worden op het einde van elke driejaarlijkse periode en afhankelijk van een rechterlijke beslissing. Uitzetting ten gevolge van het niet naleven van het contract door de huurder – bijvoorbeeld in geval van wanbetaling of schade - kan enkel mits een beslissing van de vrederechter.

Herstelverplichting en correctionele straffen

Volgens de huurwet moet het verhuurde goed altijd beantwoorden aan de elementaire vereisten van veiligheid, gezondheid en bewoonbaarheid en in goede staat van onderhoud zijn. Deze technische normen en hun controle kunnen verder door de gewesten vastgelegd worden. In Vlaanderen moet de verhuurder voor elke huurwoning nu over een conformiteitattest beschikken dat steunt op een controle met puntensysteem. In Wallonië⁶ is ook een “permis de location” vereist, maar dit enkel voor “logements collectifs” en individuele woningen kleiner dan 28m². Eigenaars-bewoners die tot 4 andere personen huisvesten in de eigen woonst zijn hiervan ontslagen. In Brussel⁷ is er inzake conformiteitsattest een gelijkaardige verplichting als in Wallonië.

Belangrijk hierbij is dat de verplichting tot naleving wordt opgelegd aan de verhuurder, zelfs indien de gebreken (moedwillig) veroorzaakt zijn door de huurder. Wanneer de huurder de elektriciteitsinstallatie zelf beschadigt, moet de verhuurder dit onmiddellijk herstellen. Er zijn al enkele gevallen gesignaleerd waarbij huurders beschadigingen

⁶ Code Wallon du Logement

⁷ Brusselse huisvestingscode

aanbrengen om te ontsnappen aan het betalen van de huur. De huur moet immers alleen betaald worden indien de woning in orde is. Een dergelijke bepaling creëert dus perverse incentives en verzwakt eenzijdig de positie van de verhuurders. Bij het in gebreke blijven van de verhuurder kan de burgemeester tot uitvoering en herhuisvesting overgaan op kosten van de eigenaar, en er zijn zelfs penale straffen mogelijk, daar deze wooncodes van openbare orde zijn.

Met deze maatregelen wil de overheid zwakke huurders terecht beschermen tegen huisjesmelkers. Wel schrikken ze tegelijkertijd ook de *bona fide* verhuurders af, ook als er nog geen concrete problemen zijn. Heel wat verhuurders zijn gepensioneerden die opzien tegen de kosten en de last van nieuwe verplichte investeringen in hun huurwoningen. Een procedure voor de vrederechter in geval van wanbetaling is allesbehalve aantrekkelijk. Dit verhoogde risico zet verhuurders natuurlijk aan tot verkopen, liefst voor er problemen opduiken.

We kunnen dan ook concluderen dat de overheidsmaatregelen ter verbetering van de veiligheid en bescherming van de huurders mede bijdragen tot een verdere afkalving van het aanbod onderaan de private huurmarkt. Verhuren wordt riskanter terwijl de hogere risicopremies niet kunnen doorgerekend worden in de huurprijs.

Verhuren wordt riskanter terwijl de hogere risicopremies niet kunnen doorgerekend worden in de huurprijs.

5.9 ALGEMENE CONCLUSIES

Ons land telt ongeveer 1 250 000 huurwoningen, wat neerkomt op ongeveer 25% van het Belgische woningpark.

Ons land telt ongeveer 1 250 000 huurwoningen, wat neerkomt op ongeveer 25% van het Belgische woningpark. Het aandeel van private huurwoningen in het totale huuraanbod bedraagt ongeveer 77%. In ons land heeft alleen Vlaanderen de ambitie om het aantal sociale huurwoningen verhogen – met 43 000 eenheden tegen 2020 – terwijl in Wallonië het aantal sociale huurwoningen momenteel lichtjes daalt.

Uit onze analyse blijkt dat leefloners hard getroffen worden door de stijgende huurprijzen wanneer zij nieuwe huurovereenkomsten zouden afgesloten hebben tussen 2002 en 2009.

In de private huur zijn de huurprijzen € 100 tot € 200 hoger dan in de sociale huur. De huurprijs voor de zittende huurders wordt alleen geïndexeerd terwijl de huurprijzen in nieuw afgesloten contracten meestijgen met de marktwaarde van de verhuurde woningen. Uit onze analyse blijkt dat leefloners hard getroffen worden door de stijgende huurprijzen wanneer zij nieuwe huurovereenkomsten zouden afgesloten hebben tussen 2002 en 2009. Zo stellen we vast dat de betaalbaarheidsratio's – de verhouding van het beschikbare inkomen tegenover het benodigde inkomen – voor leefloners daalt van 1 in 2002 tot 0.8 in 2009 voor een alleenstaande leefloner die niet samenwoont en tot

De geografische verschillen in betaalbaarheidsratio's zijn bovendien markant en suggeren dat het leefloon misschien gedifferentieerd zou moeten worden in functie van lokale huurprijzen.

Voor tweeverdieners is de toegang tot de huurmarkt veel toegankelijker. Toch kan slechts 60% van de tweeverdieners via een nieuwe huurovereenkomst een Q50 appartement huren in Gent, Leuven of Waver.

0.85 in 2009 voor een koppel leefloners zonder kinderen. De geografische verschillen in betaalbaarheidsratio's zijn bovendien markant en suggeren dat het leefloon misschien gedifferentieerd zou moeten worden in functie van lokale huurprijzen. Een leefloner die een hoge private huur moet betalen, houdt minder over dan een leefloner die kan huren in een regio met relatief lage huurprijzen. Voor werklozen in de private huur vinden we hogere maar zeker geen riant betaalbaarheidsratio's – tussen 0.94 en 1.05 in Vlaanderen en tussen 1.07 en 1.20 in Wallonië - omdat de werkloosheidsvergoedingen gemiddeld hoger zijn dan het leefloon.

Voor loontrekkenden stelt de private huurmarkt natuurlijk minder betaalbaarheidsproblemen. Toch leiden de grote prijsverschillen tussen de verschillende steden en regio's voor lokale betaalbaarheidsproblemen voor de werkenden met de laagste inkomens. Vertrekkende van een woonquote van 30% en een verhuurder die streeft naar een huurrendement van 5.5%, heeft maar de helft van de werkende alleenstaanden een inkomen dat toelaat een Q50 appartement te huren in Antwerpen of Anderlecht via een nieuwe huurovereenkomst. In Gent, Leuven of Waver zakt dit aandeel tot 20%. Voor tweeverdieners is de toegang tot de huurmarkt veel toegankelijker. Toch kan slechts 60% van de tweeverdieners via een nieuwe huurovereenkomst een Q50 appartement huren in Gent, Leuven of Waver.

Het basisprobleem van de private huurmarkt is de beperkte koopkracht bij het merendeel van de huurders. Hierdoor is het niet attractief om te investeren in de productie van bijkomende huurwoningen wanneer gestreefd wordt naar een huurrendement van 5.5%. De markt verschaalt voorts door de nieuwe huurwet die bepaalde risico's voor *bona fide* verhuurders verhoogt. Verhuren wordt hierdoor minder aantrekkelijk terwijl de hoge vastgoedprijzen het verkopen van huurwoningen en het incasseren van de meerwaarde net wel aantrekkelijker maken.

06

INTERVENTIES OP
DE HUURMARKTEN:
ORGANISATIE EN
WERKINGSKOSTEN



Ons land telt misschien wel 640 000 huishoudens met diverse huurproblemen. Een deel hiervan wordt al geholpen in de sociale huur, met huursubsidies of via een sociaal verhuurkantoor (SVK/AIS). Deze drie opties voor overheidsinterventie worden gekenmerkt door een sterk verschillend takenpakket. Het is dan ook geen verrassing dat per beschikbare huurwoning de werkingskost varieert van € 376 bij huursubsidies tot € 3 764 bij de arbeidsintensieve intermediaatiedoor SVK's. Voor sociale huurwoningen bekommen we een werkingskost van € 1 247 per nieuwe sociale huurwoning.

6.1 INLEIDING

De private sector kan deze huurproblematiek niet oplossen omdat private investeringen in bijkomende huurwoningen zichzelf moeten terugverdienen op de markt.

Uit onze analyse in Hoofdstuk 5 blijkt dat de toegang tot huurwoningen problematisch is voor de laagste inkomens. Gezinnen met de laagste inkomens huren in vele gevallen woningen van een lage tot problematische kwaliteit. Inkomensproblemen zijn dikwijls verweven met kwaliteitsproblemen. De private sector kan deze huurproblematiek niet oplossen omdat private investeringen in bijkomende huurwoningen zichzelf moeten terugverdienen op de markt. De beperkte budgetten van de laagste inkomens sluiten dit echter uit. Om deze beperkingen van de markt te compenseren, dient de overheid een vorm van marktinterventie te overwegen.

6.2 DOELGROEP VOOR OVERHEIDSINTERVENTIE

Ons land telt ongeveer 1 280 000 huurders waarvan ongeveer 22% sociale huurders.

Ons land telt ongeveer 1 280 000 huurders waarvan ongeveer 22% sociale huurders. Zo waren er in 2009 271 740 sociale huurders. In diverse studies van het Steunpunt Ruimte en Wonen schat men dat in Vlaanderen ongeveer 180 000 huishoudens niet beschikken over een woning die voldoende betaalbaar en/of kwalitatief is. Voegen we deze huishoudens in de private huurmarkt bij de groep sociale huurders, dan bekomen we in Vlaanderen een doelgroep voor overheidssteuning van ongeveer 310 000 huishoudens. Dit cijfer is een benadering waaruit we moeten concluderen dat ongeveer 50% van de Vlaamse huurders recht heeft op overheidssteuning. Vlaanderen telt immers 609 000 huurders in 2009. Een deel van deze doelgroep ontvangt al overheidssteun in de vorm van bijvoorbeeld toegang tot een sociale huurwoning.

Vlaanderen heeft een doelgroep voor overheidssteuning van ongeveer 310 000 huishoudens. Dit cijfer is een benadering waaruit we moeten concluderen dat ongeveer 50% van de Vlaamse huurders recht heeft op overheidssteuning.

Als we de Vlaamse cijfers doortrekken naar het nationale niveau, dan impliceert een overheidsinterventie ten belope van 50% van het nationale huurpatrimonium – 1 280 000 huurwoningen - dat 640 000 huishoudens geholpen zouden moeten worden. Deze enorme behoefte aan ondersteuning suggereert dat de kostprijs van de overheidsinterventies van het allergrootste belang is. De overheid kan het zich gewoonweg niet veroorloven om te opteren voor dure interventies. Interventies ten voordele van vele huishoudens moeten dus relatief goedkoop blijven.

Deze enorme behoefte aan ondersteuning suggereert dat de kostprijs van de overheidsinterventies van het allergrootste belang is. De overheid kan het zich gewoonweg niet veroorloven om te opteren voor dure interventies.

6.3 DRIE VORMEN VAN OVERHEIDSINTERVENTIE

Voor de huurmarkt kunnen we drie vormen van extra overheidsinterventies onderscheiden;

1. De overheid kan het park van de sociale huurwoningen uitbreiden;
2. De overheid kan huursubsidies voor private huurwoningen toekennen zodat deze betaalbaar worden voor de lage inkomens.
3. Overheden kunnen bestaande private huurwoningen ter beschikking stellen via sociale verhuurkantoren aan een gesubsidieerde huurprijs.

Met de eerste optie wordt de overheid producent van huurwoningen die onder de marktprijs verhuurd zullen worden. Bij de tweede en derde optie corrigeert de overheid de marktwerking. Via huursubsidies drijft de overheid een wig tussen de huurprijs die de huurder betaalt en de huurprijs die de verhuurder ontvangt. Sociale verhuurkantoren nemen eerder de rol van intermediaire marktpartij op zich zodat niet alleen de huurprijzen maar ook de marktrisico's voor de verhuurders wijzigen.

Als de overheid niet zelf produceert in een periode waarin het aantal gezinnen jaarlijks aangroeit met 50 000 eenheden, kan de druk op de huurmarkt alleen afnemen op voorwaarde dat de afkalving van de private huursector ongedaan wordt gemaakt. Deze laatste veronderstelling is essentieel om de effectiviteit van mechanismen van private huursubsidies en sociale verhuurkantoren te garanderen. Hoe meer woningen beschikbaar zijn voor huurders, hoe meer gezinnen geholpen kunnen worden met huursubsidies of via sociale verhuurkantoren. Een daling van het aantal beschikbare huurwoningen verscherpt de bestaande problemen, ongeacht de gekozen beleidsinterventie.

6.4 OPTIE 1: HET PARK VAN DE SOCIALE HUURWONINGEN UITBREIDEN

Vlaams gewest

Vooral Vlaanderen wil het aantal sociale huurwoningen uitbreiden. In Wallonië daalt het aantal sociale huurwoningen en is er ook geen beleidsintentie om de productie in de toekomst sterk te verhogen. Brussel heeft wel de intentie om meer sociale huurwoningen te bouwen maar hanteert geen kwantitatief streefcijfer.

Het grond en pandendecreet (GPD) voorziet de bouw van 43 000 bijkomende sociale huurwoningen in Vlaanderen tegen 2020. Mocht deze doelstelling gehaald worden, dan kan dit een oplossing betekenen voor 24% van de 180 000 Vlaamse gezinnen met

Sociale verhuurkantoren nemen eerder de rol van intermediaire marktpartij op zich zodat niet alleen de huurprijzen maar ook de marktrisico's voor de verhuurders wijzigen.

Een daling van het aantal beschikbare huurwoningen verscherpt de bestaande problemen, ongeacht de gekozen beleidsinterventie.

Het grond en pandendecreet (GPD) voorziet de bouw van 43 000 bijkomende sociale huurwoningen in Vlaanderen tegen 2020. Mocht deze doelstelling gehaald worden, dan kan dit een oplossing betekenen voor 24% van de 180 000 Vlaamse gezinnen met een huurprobleem.

een huurprobleem. Voor de resterende 76% van de doelgroep zijn dus andere oplossingen noodzakelijk. Bovendien stijgt het aantal gezinnen sterk in Vlaanderen. Hierbij groeit ook het aantal huishoudens met een problematisch laag inkomen zodat de te helpen doelgroep tegen 2020 misschien kan gestegen zijn met meer dan 43 000 huishoudens. In dit geval zijn er in 2020 nog steeds 180 000 huishoudens met een huurprobleem. Hieruit blijkt andermaal dat een statische kijk op deze problematiek achteraf tot ontgoochelende resultaten kan leiden.

In hetzelfde decreet (GPD) worden gemeentelijke objectieven inzake sociale huurwoningen vastgelegd. Zo streeft Vlaanderen op termijn naar een objectief van 9% sociale huurwoningen. Hierbij kan de vraag gesteld worden of een dergelijke uniforme doelstelling wel efficiënt kan zijn. De problematiek van betaalbare huurwoningen is net zoals de verdeling van de inkomens zeer sterk geografische geconcentreerd.

De productiedoelstelling van 43 000 bijkomende sociale huurwoningen is zeer ambitieus omdat in Vlaanderen de bouw van sociale huurwoningen de laatste jaren sterk is afgenomen. Uit Tabel 6.1 blijkt dat de jaarlijkse productie daalt van 1 925 sociale huurwoningen in 2005 tot 1 304 eenheden in 2009. Ten opzichte van een huidige jaarproductie van 1 304 sociale huurwoningen vraagt een bijkomende productie van 4 300 sociale huurwoningen per jaar een verveelvoudiging van de investeringsbudgetten. Intussen moeten de sociale huisvestingsmaatschappijen (SHM) ook middelen investeren in de renovatie of afbraak van een deel van het bestaande park van sociale huurwoningen. De jaarlijkse productie van sociale huurwoningen – inclusief vervangingsinvesteringen - zal dus aanzienlijk hoger moeten zijn dan 4 300 stuks.

Ten opzichte van een huidige jaarproductie van 1 304 sociale huurwoningen vraagt een bijkomende productie van 4 300 sociale huurwoningen per jaar een verveelvoudiging van de investeringsbudgetten.

TABEL 6.1 – DE PRODUCTIE VAN SOCIALE HUURWONINGEN PER PROVINCIE IN VLAANDEREN (2005-2009)

	2005	2006	2007	2008	2009
ANTWERPEN	358	231	330	421	307
LIMBURG	385	342	234	270	162
OOST-VLAANDEREN	435	253	572	436	346
VLAAMS-BRABANT	261	199	266	173	80
WEST-VLAANDEREN	486	390	251	366	409
TOTAAL:	1925	1415	1653	1666	1304

BRON: STATISTISCHE GEGEVENS VMSW

Door private projectontwikkelaars te verplichten sociale woningen te bouwen in private projecten, verdringen sociale woningen private woningen zodat deze sociale productie geen netto-productie is.

In het verleden werden enkele belangrijke verkeerde investeringen gedaan in de sociale huursector. Illustratief zijn de 5 grote sociale woonblokken van Droixhe aan de rand van Luik – geïnspireerd op de stijl van de Parijse banlieus - die volledig gesloopt zullen worden.

De Vlaamse ambities inzake sociale huurwoningen noodzaken wellicht een verdrievoudiging van de budgetten voor sociale woningbouw. Bovendien mikt het GPD ook op kleine projecten met een beperkt aantal woningen zodat naast de productiekosten ook de transactiekosten van dit beleid zeer sterk kunnen oplopen. Bovendien riskeert het Vlaamse beleid de productie van private woningen te kannibaliseren via het mechanisme van de 'sociale last'. Door private projectontwikkelaars te verplichten sociale woningen te bouwen in private projecten, verdringen sociale woningen private woningen zodat deze sociale productie geen netto-productie is. De totale productie ligt hierdoor niet hoger waardoor de 'sociale last' geen oplossing biedt voor het algemene woningtekort.

Waalse Gewest

In Wallonië krimpt het park van sociale huurwoningen. Dit grote contrast met Vlaanderen is toe te schrijven aan de kleinere spanningen op de woningmarkten en aan de hoge kostprijs van het bouwen en renoveren van sociale huurwoningen. Wallonië heeft niet dezelfde budgettaire middelen als Vlaanderen en legt haar prioriteit meer op een verbetering van zowel het sociale als het private huurpark.

In het verleden werden enkele belangrijke verkeerde investeringen gedaan in de sociale huursector. Illustratief zijn de 5 grote sociale woonblokken van Droixhe aan de rand van Luik – geïnspireerd op de stijl van de Parijse banlieus - die volledig gesloopt zullen worden. Het slechte woonklimaat dat dergelijke woonblokken creëert, draagt zeker bij tot de snelle degradatie van dergelijke projecten. De schaarse budgetten voor sociale woningbouw moeten in Wallonië nu prioritair besteed worden aan het rechtzetten van de fouten van het verleden. Noteren we dat verschillende Vlaamse steden zoals Gent in de toekomst met dezelfde problematiek te maken krijgen. Ook telt Wallonië verschillende steden met behoorlijk wat leegstand in de private huursector. De kwaliteit van deze leegstaande huurwoningen is echter in vele gevallen problematisch zodat renovaties noodzakelijk zijn om deze om te zetten in een attractief aanbod. Om deze reden investeert Wallonië liever via de lokale Agences Immobilières Sociales (AIS) in de relatief goedkope renovatie van bestaande private huurwoningen dan in de dure productie van bijkomende sociale huurwoningen. Professor Bernard typeert deze strategie als 'het socialiseren van het private woningpark'¹.

Het Waalse gewest wil voor al haar gemeenten een gemiddeld aandeel bereiken van 10% betaalbare woningen ondersteund door de publieke sector. Dit hybride objectief bevat zowel de sociale huurwoningen als de woningen verhuurd door de CPAS, private

¹ N. Bernard – Les Agences Immobilières Sociales Wallonnes en 2010 – entre consolidation et redéploiement – Les Echos du Logement, Octobre 2010, p. 38

Wallonië kiest voor een sociale doelstelling waarvan de samenstelling kan variëren. Er is dus geen productiedoelstelling inzake sociale huurwoningen zoals in Vlaanderen.

huurwoningen in beheer van de Agences Immobilières Sociales, de transitwoningen, private huurwoningen ondersteund met mechanismen zoals huursubsidies, enzovoort. Wallonië kiest dus voor een sociale doelstelling waarvan de samenstelling kan variëren. Er is dus geen productiedoelstelling inzake sociale huurwoningen zoals in Vlaanderen. Hierbij valt op dat het “Ancrage communal” programma zelfs voorziet dat gemeenten met meer dan 10% sociale huurwoningen trachten een deel van deze woningen te verkopen aan de zittende huurders.

Brussels Hoofdstedelijk Gewest

Voor het Brusselse Hoofdstedelijk gewest is er geen echt streefcijfer inzake sociale huurwoningen. Wel is er de ambitie om meer sociale huurwoningen aan te bieden en de spreiding ervan meer evenwichtig maken. Momenteel kent Brussel gebieden met tot 15% sociale huurwoningen naast gebieden waar het aandeel van sociale huurwoningen lager is dan 3%. Voorts blijkt in de praktijk dat het aantal sociale huurwoningen in Brussel momenteel niet toeneemt. De grondscarste en het gebrek aan budgetten zijn de belangrijkste verklaringen voor deze stagnatie. Net zoals in Wallonië zijn de Agences Immobilières Sociales (AIS) zeer actief in Brussel.

6.5 SOCIALE HUUR EN HET PROBLEEM VAN DE SCHEEFWONERS

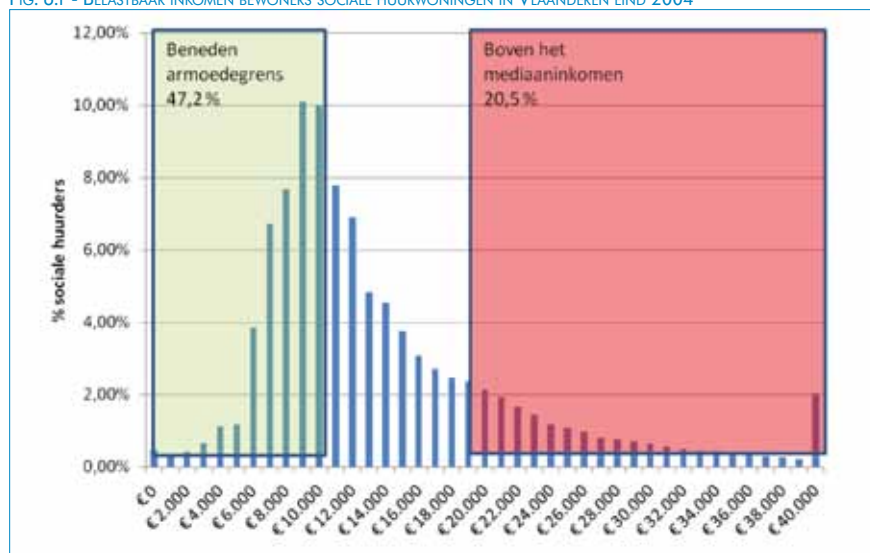
Op dit ogenblik geniet een huishouden dat in Vlaanderen een sociale huurwoning betreft van een levenslang woonrecht, ongeacht de evolutie van de inkomsten of van het vermogen. Vertrekkende van de belastbare inkomens van de sociale huurders blijkt dat 20% van de sociale huurders helemaal geen nood heeft aan een sociale huurwoning maar huisvesting zou moeten zoeken op de private huurmarkt. 20% scheefwoners in de sociale huur komt neer op een capaciteitsbeslag van ongeveer 26 000 sociale huurwoningen in Vlaanderen.

Het verhogen van de capaciteit van sociale huurwoningen is niet alleen afhankelijk van de productie van sociale huurwoningen. De rotatie van sociale huurwoningen zou verhoogd kunnen worden en de criteria die toegang bieden tot de sociale huur kunnen bijgestuurd worden. In deze paragraaf staan we stil bij het fenomeen van het scheefwonen in de sociale huur. Op dit ogenblik geniet een huishouden dat in Vlaanderen een sociale huurwoning betreft van een levenslang woonrecht, ongeacht de evolutie van de inkomsten of van het vermogen. Vertrekkende van de belastbare inkomens van de sociale huurders blijkt dat 20% van de sociale huurders helemaal geen nood heeft aan een sociale huurwoning maar huisvesting zou moeten zoeken op de private huurmarkt. Het verminderen van het aantal scheefwoners maakt sociale huurwoningen vrij voor de armsten die geen alternatief kunnen vinden op de private huurmarkten. 20% scheefwoners in de sociale huur komt neer op een capaciteitsbeslag van ongeveer 26 000 sociale huurwoningen in Vlaanderen. Als we deze 20% veralgemenen voor België, kan het bannen van het scheefwonen maar liefst 57 000 sociale huurwoningen vrijmaken.

Een mooie erfenis is geen beletsen om verder sociale huurder te blijven.

In Figuur 6.1 vergelijken we de belastbare inkomens van de sociale huurders met het mediaaninkomen en de armoedegrens. Bij conventie wordt 60% van het mediaaninkomen gehanteerd als armoedegrens. Hierbij dient opgemerkt dat het belastbare inkomen kleiner kan zijn dan het werkelijke inkomen omdat dit geen rekening houdt met bijvoorbeeld de roerende inkomsten of in het buitenland belaste inkomens. Voorts wordt geen rekening gehouden met de vermogenssituatie van de sociale huurders. Een mooie erfenis is immers geen beletsen om verder sociale huurder te blijven. Ook zijn er effectief samenwonenden waarvan één van de partners zich elders domicilieert om te voorkomen dat het gezamenlijke inkomen gebruikt wordt bij de evaluatie van de inkomensituatie.

FIG. 6.1 - BELASTBAAR INKOMEN BEWONERS SOCIALE HUURWONINGEN IN VLAANDEREN EIJD 2004



BRONNEN: GEBASEERD OP JAARVERSLAG VMSW 2005, PAG. 42 + FOD ECONOMIE ASDEI FISCALE STATISTIEK 2004

Figuur 6.1 toont dat in 2004 – het laatste jaar met beschikbare gegevens – minder dan de helft van de bewoners van sociale huurwoningen statistisch behoort tot de ‘armen’. 30% van de bewoners heeft een belastbaar inkomen tussen de armoedegrens en het mediaaninkomen terwijl 20% een belastbaar inkomen heeft dat hoger is dan het mediaaninkomen.

Figuur 6.1 toont dat in 2004 – het laatste jaar met beschikbare gegevens – minder dan de helft van de bewoners van sociale huurwoningen statistisch behoort tot de ‘armen’. 30% van de bewoners heeft een belastbaar inkomen tussen de armoedegrens en het mediaaninkomen terwijl 20% een belastbaar inkomen heeft dat hoger is dan het mediaaninkomen. Binnen deze laatste groep zijn er zelfs veel huishoudens met een inkomen dat 50% hoger is dan het mediaaninkomen.

Hoewel de baten van het mengen van inkomens voorlopig niet duidelijk aanwijsbaar zijn, moet de vraag gesteld op welk niveau deze sociale mix gerealiseerd zou moeten worden.

Het scheidwonen biedt voordelen voor de sociale huisvestingsmaatschappijen omdat de betere inkomens minder problemen hebben met de betaling van de huur.

We zijn van mening dat de overheid moet streven naar het geleidelijk wegwerken van het scheidwonen, bij voorkeur door het fors verhogen van de huurprijs voor deze scheidwoners.

Huursubsidies zijn een vorm van vraagondersteuning om tegemoet te komen aan een koopkrachttkort bij een doelgroep.

Het scheidwonen in de sociale huur is algemeen bekend en wordt dikwijls verdedigd als een midden ter bevordering van de zogenaamde sociale mix. Vanuit deze visie is het beter dat lage inkomens leven naast midden en hogere inkomens. Hoewel de baten van het mengen van inkomens voorlopig niet duidelijk aanwijsbaar zijn, moet de vraag gesteld op welk niveau deze sociale mix gerealiseerd zou moeten worden. Moet er absoluut een sociale mix zijn in elke wijk, in elk groot gebouw of in elk klein woonproject met bijvoorbeeld 4 woningen? Indien een sociale huisvestingsmaatschappij een nieuw project bouwt in een woonwijk met gemiddelde inkomens, is de sociale mix vanzelf gegarandeerd ook al betrekken alleen lagere inkomens het nieuwe project.

Het scheidwonen biedt voordelen voor de sociale huisvestingsmaatschappijen omdat de betere inkomens minder problemen hebben met de betaling van de huur. Het argument van de 'sociale mix' maakt het bovendien mogelijk dat vooral de betere inkomens nieuwe goed gesitueerde sociale huurwoningen toegewezen krijgen en de probleemhuishoudens vooral gehuisvest worden in kwalitatief mindere complexen. De betere inkomens willen immers niet intrekken in verouderde complexen. Deze mogelijkheid kan tot creatieve publieke dienstverlening inspireren...en leidt ook niet tot een echte sociale mix. We zijn dan ook van mening dat de overheid moet streven naar het geleidelijk wegwerken van het scheidwonen, bij voorkeur door het fors verhogen van de huurprijs voor deze scheidwoners.

6.6 OPTIE 2: ONDERSTEUNING VAN DE HUURDERS MET DE LAAGSTE INKOMENS VIA DISCRETIONAIRE HUURSUBSIDIES.

Huursubsidies zijn een vorm van vraagondersteuning om tegemoet te komen aan een koopkrachttkort bij een doelgroep. Dankzij de huursubsidie kan de doelgroep een hogere huurprijs betalen zodat een private huurwoning bereikbaar wordt.

In Vlaanderen bestaan huursubsidies voor drie doelgroepen:

1. Huishoudens met een laag inkomen die verhuizen van een ongezonde naar een gezonde woning;
2. Huishoudens die huren van een sociaal verhuurkantoor (SVK);
3. Huishoudens die meer dan 5 jaar op de wachtlijst staan voor een sociale huurwoning. Afhankelijk van het inkomen bedraagt de Vlaamse huursubsidie € 80 tot € 160 per maand. Het budget voor de huursubsidies bedraagt momenteel ongeveer € 30 miljoen per jaar. Eind 2009 waren er 9 818 huishoudens met een huursubsidie.

Werken met huursubsidies laat toe een specifieke doelgroep te helpen zodat de budgettaire kost beperkt kan blijven.

Een tussenkomst met een huursubsidie van pakweg € 120 per maand kost uiteraard veel minder dan de bouw van een bijkomende sociale huurwoning voor elk van deze 9 818 huishoudens. We becijferen dit verschil later. Bij een beschikbaar aanbod van private huurwoningen, kunnen huursubsidies onmiddellijk een impact hebben terwijl de bouw van bijkomende sociale woningen natuurlijk een investering is met een andere tijdshorizon.

Een huursubsidie is een inkomenssubsidie die het restinkomen na het betalen van de huur direct verhoogt. Als alternatief voor de huursubsidie kan de overheid in principe ook het leefloon of de werkloosheidsuitkering verhogen. Het zeer hoge aantal uitkeringsafhankelijken in ons land maakt het echter budgettair onmogelijk om alle uitkeringen te verhogen met € 120 per maand. Werken met huursubsidies laat toe een specifieke doelgroep te helpen zodat de budgettaire kost beperkt kan blijven.

Huursubsidies bieden naast de beperkte budgettaire kost tal van bijkomende voordelen voor zittende huurders met financiële problemen:

- De huurder kan dankzij de huursubsidie blijven huren en dient niet te verhuizen waardoor verhuis- en andere zoekkosten uitgespaard worden;
- Er is geen sociaal stigma voor de huurder;
- De wachtlijst van de sociale huur groeit niet aan door de uitstroom van huurders uit de private huurmarkt zodat de nood aan bijkomende sociale huurwoningen verminderen kan worden;
- Huursubsidies vermijden scheefwonen. Indien de inkomenssituatie van het huishouden gevoelig verbetert, kan de huursubsidie terug afgebouwd worden. In het geval van de verhuis naar een sociale huurwoning door dezelfde huurder, zou na de inkomensverbetering verder “bezet” blijven door een nieuwe scheefwoner;
- Het bestaande huurcontract blijft lopen, en daardoor blijft de huur voor die woning beperkt door de index wat bij een beëindiging van de huur niet het geval zou zijn;
- De verhuurder is zekerder van zijn inkomsten, behoudt een gekende huurder en moet geen nieuwe huurder zoeken.

Veel private verhuurders zijn ouderen. Voor hen is de verhuring een vorm van geïndexeerd pensioen. Hoe meer private verhuurders er zijn, hoe meer ouderen verzekerd zijn van een aanvullend pensioen.

Veel private verhuurders zijn ouderen. Voor hen is de verhuring een vorm van geïndexeerd pensioen. Hoe meer private verhuurders er zijn, hoe meer ouderen verzekerd zijn van een aanvullend pensioen. Sociale huurwoningen dragen nooit bij tot het pensioenkapitaal van een huishouden. Dit is niet zonder belang in het kader van de vergrijzing en de pensioenstekorten.

Het subsidiëren van een deel van de vraagkant kan leiden tot een algemene verhoging van de huurprijzen, ook voor wie geen huursubsidies ontvangt

Huursubsidies bieden naast vele voordelen ook een belangrijk risico. Het subsidiëren van een deel van de vraagkant kan immers leiden tot een algemene verhoging van de huurprijzen, ook voor wie geen huursubsidies ontvangt (zie ook Hoofdstuk 8). Verhuurders weten immers dat dankzij de huursubsidies hogere prijzen betaalbaar worden voor een deel van de vragers en willen in eerste instantie verhuren aan dit gesubsidieerde marktsegment. Het niet-gesubsidieerde marktsegment wordt echter met dezelfde prijsstoeiname geconfronteerd. Hierdoor kan de algemene betaalbaarheid van de private huurmarkt verslechteren. Om te vermijden dat bij het afsluiten van nieuwe huurcontracten een vorm van opbod ontstaat tussen gesubsidieerden en niet-gesubsidieerden, kan overwogen worden om de huursubsidie afhankelijk te maken van voorwaarden:

- de huurprijs mag niet meer bedragen dan de referentiehuurprijs van een modale huurwoning, die afhankelijk is van het woontype/aantal kamers en de streek
- de hoogte van de huursubsidie is afhankelijk van de samenstelling van het huishouden, van het inkomen en het vermogen van het huishouden, en van de referentiehuurprijs
- de huursubsidie moet aangevraagd worden en wordt pas na een onderhoud toegestaan waarin de voorwaarden hierboven nagegaan worden.

Door de eerste voorwaarde is de verhuurder nog steeds vrij om een hogere vraagprijs te bepalen, maar boven de referentiehuurprijs kunnen kandidaat-huurders nooit van een huursubsidie genieten.

De tweede voorwaarde zorgt ervoor dat het huishouden alle belang heeft om te opteren voor een woning met een lage huurprijs want zo wordt het restinkomen groter. Indien men de huursubsidie laat hangen van de reële huur dan zal het huishouden geneigd zijn te kiezen voor een betere, maar ook duurdere oplossing. Door de laatste voorwaarde is de huursubsidie een gesegmenteerde inkomenssubsidie.

Het koppelen van een huursubsidie aan een referentiehuurprijs op basis van het huishoudinkomen is beter dan klassieke prijsregulering. Met klassiek prijsregulering wordt geen onderscheid gemaakt in functie van de vraagkant – met of zonder huursubsidies – en dreigt het risico dat verhuurders hun eigendom verkopen indien ze niet tevreden zijn met de huurrendementen op basis van de gereguleerde prijzen.

De derde voorwaarde is er op gericht om misbruik tegen te gaan. Experimenten in de Verenigde Staten hebben uitgewezen dat het risico op een ontsporing van zowel de

Het koppelen van een huursubsidie aan een referentiehuurprijs op basis van het huishoudinkomen is beter dan klassieke prijsregulering.

huurprijzen als van huursubsidiebudgetten kan beperkt worden indien de huursubsidies discretionair worden toegekend. Men zou hiertoe bijvoorbeeld een beroep kunnen doen op de OCMW's die volgens de huurwet nu al ingeschakeld worden bij problemen met de betaling van de huurgelden. Het OCMW kan fungeren als een filter die 'goede' kandidaten selecteert voor huursubsidies op basis van de volledige financiële situatie van het huishouden. Door de informatie over het huishouden kan het OCMW ook een oordeel vellen over de geschiktheid van de huurwoning voor het gezin en de hoogte van de huurprijs t.o.v. de referentiewaarde. Op deze wijze kunnen wellicht heel wat huishoudens in moeilijke omstandigheden geholpen worden via huursubsidies zodat deze niet moeten verhuizen.

Een doelgroep waar weinig risico bestaat op prijsontsporingen zijn stabiele zittende huurders, bijvoorbeeld een weduwe in een geschikt modaal appartement. De huurprijs is bij zittende huurders beperkt door het huurindexmechanisme, zodat de huursubsidie met zekerheid gaat naar haar te kleine restinkomen.

Door de combinatie van de toekenningscriteria en een goede keuze van de doelgroepen kan men een ontsporing van de huurprijzen voorkomen, maar zorgt dit ook voor voldoende private huurwoningen? De huursubsidies zullen er nooit rechtstreeks voor zorgen dat nieuwe huurwoningen gebouwd worden.

Door de combinatie van de toekenningscriteria en een goede keuze van de doelgroepen kan men een ontsporing van de huurprijzen voorkomen, maar zorgt dit ook voor voldoende private huurwoningen? De huursubsidies dragen bij tot het huurrendement van de private huursector, en zorgen ook voor minder wanbetalingen. Daardoor wordt de afkalving wellicht gestopt of vertraagd. Maar de huursubsidies zullen er nooit rechtstreeks voor kunnen zorgen dat nieuwe huurwoningen gebouwd worden. Hoe men op een andere wijze kan zorgen dat er voldoende private huurwoningen zijn komt in Hoofdstuk 8 aan bod.

6.7 OPTIE 3 : SOCIALE VERHUURKANTOREN (SVK) EN AGENCES IMMOBILIÈRES SOCIALES (AIS)

Intermediatie tussen vraag en aanbod gebeurt door immokantoren in de private huurmarkt. Voor de huurders met relatief lage inkomens kan een meer ingrijpende intermediatie ingevuld worden door Sociale Verhuurkantoren (SVK) in Vlaanderen en door Agences Immobilières Sociales in Wallonië en in Brussel. Deze verwezenlijken een ondersteuning van zowel de vraag als het aanbod.

De Vlaamse SVK's sluiten reguliere huurcontracten af op lange termijn met private verhuurders. De SVK's kunnen de huurwoningen in hun portefeuille dan onderverhuren aan huishoudens uit specifieke doelgroepen. De Waalse en Brusselse AIS sluiten een ruim "contrat de gestion" af met de verhuurder en kunnen ook overgaan tot onderverhuren.

Vlaamse SVK's

Eind 2009 beheerden de Vlaamse SVK's samen 4 913 woningen voor evenveel huishoudens als cliënten. Hiermee bedraagt het aandeel van de SVK's in de totale Vlaamse huurmarkt iets minder dan 1%. Het aandeel van de SVK's in de Vlaamse sociale huurmarkt bedraagt ongeveer 4%. De wachtlijst bij de SVK's telt ongeveer 14 000 kandidaat-huurders en bestaat voor ongeveer de helft uit mensen die afhankelijk zijn van een leefloon. De toewijzing van huurwoningen door SVK's gebeurt volgens lokale criteria waarbij het inkomen en de urgentie van het vinden van geschikte huisvesting een grote rol spelen.

Een belangrijk deel van de tijdsbesteding van de SVK's gaat naar de begeleiding van de huurders. De intake verloopt volgens de regels van het sociaal huurbesluit en vraagt gemiddeld anderhalf uur per kandidaat huurder. Ook achteraf is de begeleiding van de huurders zeer arbeidsintensief (betaling van de huur, onderhoud, ...). Heel wat huurders kampen met een combinatie van problemen, zijn onvoldoende zelfredzaam en behoeven continu ondersteuning. SVK's spelen ook een rol bij de renovatie van de verhuurde woningen. SVK's kunnen de renovatie zelf uitvoeren of kunnen hun rol beperken tot de ondersteuning van initiatieven van de eigenaars. De SVK proberen dan zoveel mogelijk renovatiesubsidies te verzamelen zodat de kwaliteit van de verhuurde woningen sterk verbeterd kan worden. In vele gevallen levert ook de eigenaar een bijdrage omwille van de arbeidsintensiteit en complexiteit van renovaties.

Bij de SVK's werken gemiddeld 5 voltijdse equivalenten per 100 woningen. Dit betekent dat er ongeveer 250 voltijdse equivalenten werken in het geheel van de Vlaamse SVK's.

Het aandeel van de SVK's in de Vlaamse sociale huurmarkt bedraagt ongeveer 4%.

Een belangrijk deel van de tijdsbesteding van de SVK's gaat naar de begeleiding van de huurders.

Heel wat huurders kampen met een combinatie van problemen, zijn onvoldoende zelfredzaam en behoeven continu ondersteuning.

De Waalse AIS hebben meer dan 3 000 woningen in beheer of in huur. Hiermee leveren de AIS ongeveer 0.6% van het Waalse aanbod van huurwoningen en 2.6% van het aanbod van sociale huurwoningen.

Slechts 18% van de huurders heeft werk. 30% van de huurders zijn éénooudergezinnen, 46% is alleenstaand. Koppels vertegenwoordigen minder dan 25% van de huurders.

Het is voor de AIS niet eenvoudig om bijkomende verhuurders te vinden.

Waalse AIS²

De Waalse AIS hebben meer dan 3 000 woningen in beheer of in huur. Hiermee leveren de AIS ongeveer 0.6% van het Waalse aanbod van huurwoningen en 2.6% van het aanbod van sociale huurwoningen. De Waalse regering heeft in 2009 beslist om het woningpark van de AIS jaarlijks te laten toenemen met 500 in plaats van 250 woningen. De totale wachtlijst bij de AIS telt meer dan 10 000 kandidaten. Bij een jaarlijkse toename van 250 woningen dreigen vele kandidaat-huurders nog zeer lang te moeten wachten vooraleer een huurwoning beschikbaar wordt. 68% van de door de AIS verhuurde woningen zijn in private eigendom, 12% is eigendom van de AIS en de rest van het huuraanbod is eigendom van andere (semi-)publieke instanties.

Het profiel van de huurders bij de AIS komt in grote mate overeen met het profiel van de huurders bij de Sociétés de Logement de Service Publique (SLSP). Slechts 18% van de huurders heeft werk. 30% van de huurders zijn éénooudergezinnen, 46% is alleenstaand. Koppels vertegenwoordigen minder dan 25% van de huurders. 18% van de huurders zijn koppels met kinderen en 6 % zijn koppels zonder kinderen. Deze samenstelling verklaart de hoge rotatiegraad bij de AIS: telkens een alleenstaande of een éénoouder een nieuwe partner vindt, is men quasi zeker dat het huurcontract opgezegd wordt.

Het is voor de AIS niet eenvoudig om bijkomende verhuurders te vinden. Het afsluiten van een nieuw contract is zeer arbeidsintensief. De aarzeling bij de verhuurders is wellicht toe te schrijven aan de lage huur die de AIS bieden voor een relatief lange periode. De lage huurprijs wordt wel gecompenseerd door het wegvallen van de onroerende voorheffing voor de verhuurder, wat neerkomt op ongeveer één maand huur voor de betere panden.

De werking van de AIS is complementair aan de werking van de SLSP of sociale huisvestingsmaatschappijen. De AIS zijn gewoon te onderhandelen met de private verhuurders en voorzien een intense begeleiding van de huurders. De SLSP's hebben dan weer meer ervaring in het autonoom bouwen en beheren van woningen. Vanuit een efficiëntieperspectief wil de Waalse overheid dat in regio's zonder een AIS deze functie wordt opgenomen door de SLSP. Sommige SLSP's hebben daarvoor zelf een AIS opgericht. We kunnen dan ook vermoeden dat de AIS in Wallonië nog aanzienlijk aan belang kunnen winnen.

² Bron: N.Bernard, Les Agences Immobilières Sociales Wallones en 2010 : entre consolidation et redéploiement – Les Echos du Logement – Octobre 2010

De Brusselse AIS hebben 2 500 woningen in beheer of in huur, wat neerkomt op 1% van het huurpatrimonium.

Brusselse AIS³

De Brusselse AIS hebben 2 500 woningen in beheer of in huur, wat neerkomt op 1% van het huurpatrimonium. De Brusselse ordonnantie laat de AIS de mogelijkheid om 50% van de beschikbare huurwoningen te verhuren aan huishoudens met een modaal inkomen. In de praktijk heeft maar 10% van de huurders een modaal inkomen.

Financiering van de SVK/AIS

De private verhuurder ontvangt van de SVK/AIS een huurvergoeding die verschilt van wat de huurder betaalt aan de SVK/AIS. Dit verschil wordt gedekt door een combinatie van huursubsidies, gewestelijke sociale subsidies, provinciale- en gemeentelijke subsidies. Een verlaagd of nultarief voor de roerende voorheffing kan ook beschouwd worden als een impliciete betaling aan de verhuurder.

De renovatiekosten aan de huurwoningen worden hoofdzakelijk gefinancierd met subsidies. Veelal betaalt de eigenaar ook een deel van de renovatiekost. Dit is niet meer dan normaal aangezien de eigenaar geniet van een waardevermeerdering dankzij de renovatiewerken. Wanneer de eigenaar significante renovatiewerken uitvoert vooraleer hij de huurwoning overdraagt aan de SVK/AIS, geniet hij gedurende 9 jaar van een federale belastingvermindering tot € 750 per jaar.

De personeelkosten van de SVK/AIS worden gedragen via een combinatie van subsidies, gesubsidieerde statuten, onvergoede detachering en eigen middelen van de SVK/AIS.

6.8 HUURSUBSIDIES VERGELEKEN MET DE SVK/AIS-WERKING

De werking van de SVK/AIS is te vergelijken met een systeem van huursubsidies omdat het verschil tussen de 'marktprijs' van de private huurwoning en de koopkracht van huurders met een laag inkomen wordt bijgepast door middel van een subsidiemechanisme.

De werking van de SVK/AIS is te vergelijken met een systeem van huursubsidies omdat het verschil tussen de 'marktprijs' van de private huurwoning en de koopkracht van huurders met een laag inkomen wordt bijgepast door middel van een subsidiemechanisme. Wel valt op dat de SVK/AIS een zeer arbeidsintensieve begeleiding aanbieden aan de huurders – één voltijds personeelslid begeleidt 20 huishoudens – en dat deze service niet kan vermijden dat heel wat huurders kampen met betalingsproblemen, onderhoudsproblemen en samenlevingsproblemen. Zo waren er in 2009 138 contractbeëindigingen door de Vlaamse SVK's naar de huurders toe – dit komt neer op 3% van het klantenbestand - waarvan er 116 verlieten via een gerechtelijke uitdrijving. Ook bij de Waalse AIS zijn 222 gevallen van huurachterstand op weg naar een gerechtelijke procedure, wat neerkomt op maar liefst 7% van het klantenbestand. Het is niet duidelijk

³ Ibidem

Private verhuurders beschikken niet over deze mogelijkheid tot begeleiding en bijsturing van probleemhuurders.

De probleemhuurders die intensieve begeleiding nodig hebben kunnen niet terecht bij private verhuurders en komen best terecht bij SVK/AIS. SVK/AIS kunnen omwille van hun subsidiëring van overheidswege fungeren als tussenschakel tussen private verhuurders en risicohuurders.

hoe deze probleemhuishoudens achteraf huishouding gevonden hebben of zullen vinden. Deze percentages wijzen op de eerder extreme probleemhuishoudens omdat de SVK/AIS dankzij de intense begeleiding al heel wat problemen kunnen voorkomen en oplossen. Private verhuurders beschikken niet over deze mogelijkheid tot begeleiding en bijsturing van probleemhuurders. Er is ook geen reden om te verwachten dat private verhuurders een dergelijke rol op zich nemen. Ook staan private verhuurders zwak als het gaat over betalingszekerheid en goed onderhoud langs de kant van de huurder. Tabel 6.2 geeft een overzicht van de verschillende opties en hun intrinsieke karakteristieken. Uiteindelijk komen we tot een marktsegmentering waarbij private huurders prioritair willen verhuren aan huishoudens met voldoende koopkracht en in tweede instantie aan 'goede' huishoudens die ondersteund worden via een systeem van huursubsidies. De probleemhuurders die intensieve begeleiding nodig hebben kunnen niet terecht bij private verhuurders en komen best terecht bij SVK/AIS. SVK/AIS kunnen omwille van hun subsidiëring van overheidswege fungeren als tussenschakel tussen private verhuurders en risicohuurders. Door het systeem van onderverhuring (prise en gestion) heeft de verhuurder een professionele partner die zorgt voor het opvangen van de te verwachten problemen met de finale huurders en hem ook bijstaat in het administratief en operationeel beheer van de woning en de verhuring.

TABEL 6.2 – TYPOLOGIE VAN DE HUURINTERVENTIES

	Sociale huurwoningen	Huursubsidies	SVK/AIS
Eigendom woning	publiek	privaat	privaat
Exploitatie	publiek	privaat	publiek voor de onderverhuring, gemengd voor renovatie
Begeleiding	publiek maar zeer beperkt	enkel bij de toekenning	publiek en intens, ook de eigenaar kan worden begeleid

Vanuit het oogpunt van de huisvestingskosten is er een groot onderscheid tussen een sociale huurwoning en een private huurwoning. Inzake huisvestingskosten is de SVK/AIS oplossing erg vergelijkbaar met huursubsidies. Een diepgaande kostenvergelijking voor de huisvestingskosten tussen enerzijds de sociale huurwoningen en anderzijds de twee variantes van huursubsidiesystemen komt aan bod in Hoofdstuk 8. In dit hoofdstuk beperken we ons tot een vergelijking van de begeleidingskosten bij de verschillende oplossingen.

6.9 VERGELIJKING VAN DE WERKINGSKOSTEN

Wanneer een particulier een woning verhuurt aan een huishouden op de private markt, dan dragen beide partijen alle transactiekosten.

Hoe meer de overheden huisvesting organiseren voor particuliere huishoudens, hoe meer transactiekosten geëxternaliseerd en gefactureerd worden.

Bij het gebruik van huursubsidies is er geen begeleiding van de verhuurder, en is de huurder zelfredzaam in zijn relatie tot de verhuurder.

Bij huursubsidies richt men zich als OCMW niet op de woning maar wel op de financiële hulp aan de huurder.

Wanneer een particulier een woning verhuurt aan een huishouden op de private markt, dan dragen beide partijen alle transactiekosten. Huurders moeten informatie verzamelen en verschillende opties vergelijken in functie van hun besteedbaar inkomen. Verhuurders moeten hun aanbod kenbaar maken, informatie verstrekken en potentieel geïnteresseerden screenen. Al deze activiteiten hebben een opportuniteitskost in termen van besteedbare tijd. Tussen particulieren worden deze kosten niet verrekend. Tussen bedrijven en non-profit organisaties worden deze kosten wel verrekend omdat de besteedbare arbeid aan deze transacties vergoed moet worden. Hoe meer de overheden huisvesting organiseren voor particuliere huishoudens, hoe meer transactiekosten geëxternaliseerd en gefactureerd worden. In dit deel van de analyse trachten we na te gaan hoe belangrijk de werkingskosten zijn van de OCMW's (huursubsidies), SVK's, SHM's en de VMSW. Andere kosten van deze opties zoals investeringskosten vergelijken we in Hoofdstuk 8.

De werkingskosten zijn vooral arbeidskosten die gerelateerd zijn aan het aantal beheerde woningen. Zo hebben SVK/AIS typisch 5 voltijdse medewerkers of arbeidsequivalenten (VTE) per 100 huurwoningen. Deze werknemers staan in voor een intense begeleiding van zowel de huurder als van de verhuurder en zorgen mede voor de organisatie van renovatie- en onderhoudswerken aan de verhuurde woning. Soms werken bij de SVK/AIS ook enkele klusjesmannen voor kleine onderhoudswerkzaamheden. Voor de SVK/AIS kunnen we dus vertrekken van ongeveer 0,05 VTE per woning.

Bij het gebruik van huursubsidies is er geen begeleiding van de verhuurder, en is de huurder zelfredzaam in zijn relatie tot de verhuurder. De overheid koppelt geen renovatie- of onderhoudsdoelstelling aan het gebruik van de huursubsidies. Het werk voor het verstrekken van de huursubsidies bestaat uit de intake van de huurder en een jaarlijks nazicht van de inkomsten. Dit onderzoek zal bepalen of de aanvrager al dan niet recht heeft op de huursubsidies. Bij huursubsidies richt men zich als OCMW niet op de woning maar wel op de financiële hulp aan de huurder. In vele gevallen huurt het huishouden al lang een bepaalde woning maar dwingen tijdelijke inkomensproblemen dit huishouden tot het zoeken van steun bij OCMW's. Er is dus dikwijls geen zoektocht naar een nieuwe huurwoning. De begeleiding van dit huishouden moet mogelijk zijn met jaarlijks één volle werkdag per huishouden. Vertrekkend van ongeveer 200 werkdagen per jaar lijkt een

ratio van 1 medewerker per 200 gezinnen met huursubsidies zeer haalbaar. Dit komt neer op 0,005 VTE per woning wat aanzienlijk minder is in vergelijking tot de werking van de SVK/AIS. Hierbij wensen we te benadrukken dat zowel de geboden begeleiding als ook de huishoudens sterk verschillen onder beide systemen.

Bij de verhuur van sociale huurwoningen door een SHM voorziet het huidige financieerings-mechanisme voor de SHM's € 20 000 per 500 huurwoningen voor sociale begeleiding. Dit komt ongeveer overeen met 0,001 VTE per woning. De geboden sociale begeleiding blijft dus eerder beperkt zodat de SHM zich hoofdzakelijk richt op het ter beschikking stellen van een sociale woning en niet op de financiële begeleiding van de huurder. De werkingskosten zijn dus vooral te interpreteren als kosten van verhuring. Ook bij de VMSW zijn personeelsleden werkzaam die we kunnen toerekenen aan de werkingskost per sociale huurwoning. De VMSW telde in 2008 228 voltijdse medewerkers (VTE). We nemen aan dat 2/3 hiervan actief is voor de huursector die in totaliteit ongeveer 140 000 woningen telt. Om ons een idee te vormen van de effectieven in de SHM analyseren we het erg volledige jaarverslag van Woonhaven Antwerpen, de grootste huisvestingsmaatschappij in België. Deze beheert 16 806 verhuurbare panden met 260 VTE en is tot nu toe hoofdzakelijk actief op de huurmarkt. Tabel 6.3 laat toe te concluderen dat in de sociale huur wordt gewerkt met 0,016 VTE per verhuurbare woning. Dit is dus drie keer meer dan in een systeem met huursubsidies maar drie keer minder dan bij verhuring door SVK/AIS.

TABEL 6. 3— VOLTIJDE MEDEWERKERS (VTE) PER SOCIALE HUURWONING

	Gloobaal	Per woning
VMSW		
Aantal sociale huurwoningen	140000	
Personeel VMSW (VTE)	228	
Aandeel sociale huur	0,67	
Personeel VMSW sociale huur	152	0,0011
Woonhaven (Antwerpen)		
Verhuurbare panden	16806	
Personeel (VTE)	260	0,0155
Personeel/verhuurbare woning		0,0166

Op basis van de personeelskosten van Woonhaven Antwerpen kunnen we ook een werkingskost bepalen per VTE en dit doorrekenen naar de drie systemen die we vergelijken. Zo bedraagt de totale personeelskost in 2008 € 15 660 060, wat neerkomt op € 60 231

per VTE. Tellen we bij deze personeelkosten nog een overhead van 25% voor andere werkskosten, dan bekomen we een totale werkskosten van € 75 288 per VTE. In Tabel 6.4 gebruiken we deze kostengegevens om de werkskosten per verhuurbare woning te vergelijken tussen SVK/AIS, sociale huurwoningen en huursubsidies. Het rechterluik van Tabel 6.4 specificeert nog eens de belangrijke verschillen in de takenpakketten.

TABEL 6.4 - VERGELIJKING VAN DE WERKINGSKOST PER TYPE VAN OPLOSSING & TAAKINHOUD

	VTE / verhuurbare woning	Werkskosten /verhuurbare woning	Takenpakket		
			Intake huurder	Beheer van gebouwen	Zware begeleiding huurder en verhuurder
SVK	0,0500	€ 3.764	x	x	x
Sociale huurwoningen	0,0166	€ 1.247	x	x	
Huursubsidies	0,0050	€ 376	x		

We concluderen dat de werkskosten per interventie enorm verschillen. Opteren voor huursubsidies kan aan een werkskosten van €376 per verhuurbare woning. Bij sociale huurwoningen ligt de werkskosten per verhuurbare woning met € 1 247 aanzienlijk hoger maar het takenpakket is uitgebreider dan bij het mechanisme van de huursubsidies. Aan een woning verhuurd via een SVK kleeft een werkskosten van maar liefst € 3 764 – exact tien keer meer dan bij een huursubsidie – maar het takenpakket is natuurlijk onvergelijkbaar. Bovendien werken SVK/AIS zeer kleinschalig en op basis van onderhandelingen.

Aan een woning verhuurd via een SVK kleeft een werkskosten van maar liefst € 3 764 – exact tien keer meer dan bij een huursubsidie – maar het takenpakket is natuurlijk onvergelijkbaar.

6.10 CONCLUSIES

Ons land telt misschien wel 640 000 huishoudens met diverse huurproblemen. Een deel hiervan wordt al geholpen in de sociale huur, met huursubsidies of via een sociaal verhuurkantoor (SVK/AIS). Deze drie opties voor overheidsinterventie worden gekenmerkt door een sterk verschillend takenpakket. Dit takenpakket beperkt zich tot een intakegesprek bij huursubsidies maar is ruimer bij sociale huur omwille van het beheer van de huurwoningen en nog ruimer bij SVK's omwille van gebouwenbeheer en de individuele begeleiding van zowel huurder als verhuurder. Het is dan ook geen verrassing dat per beschikbare huurwoning de werkskosten varieert van € 376 bij huursubsidies tot € 3 764 bij de arbeidsintensieve intermediaatiedoor SVK's. Voor sociale huurwoningen bekomen we een werkskosten van € 1 247 per huurwoning.

Ons land telt misschien wel 640 000 huishoudens met diverse huurproblemen.



DEEL 2

**SAMENHANG
WONINGMARKTEN
EN BELEIDSOPTIES**

07

DE SAMENHANG VAN DE WONINGMARKTEN



Een woning is gebetonneerd in de grond maar kan over de levenscyclus deel uit maken van verschillende woonmarkten. Op deze wijze biedt onroerend goed op lange termijn een grote flexibiliteit in functie van de preferenties van eigenaars, kopers of huurders. In 2009 zochten ongeveer 262 000 huishoudens in ons land een woning – om eigenaar te worden of om te huren – en hiervan kocht 43% een bestaande woning. 43% vond een huurwoning en ongeveer 11% kon opteren voor een eigen nieuwbouwproject terwijl 3% koos voor de aankoop van een nieuwe woning.

Eigenaar worden is economisch interessanter dan het huren van een woning omwille van de opbouw van onroerend vermogen. Over de levenscyclus geniet de eigenaar van een vermogenssprong ter waarde van de aanschafkost van de woning. Natuurlijk zal deze eigenaar – indien hij goed geïnformeerd is – liever een sociale koopwoning kopen dan een equivalente private woning. Indien hij een sociale koopwoning kan kopen, geniet hij van een directe subsidie van € 92 000. Andere huishoudens – veelal met een vergelijkbaar maar iets hoger inkomen – moeten dus veel meer betalen voor een koopwoning en vele jaren een hogere leninglast dragen.

Er is niet één woningmarkt. Wie een woning zoekt, kan deze vinden op de verschillende huur- en koopmarkten.

Een woning is een onroerende investering die over de levenscyclus in sterk verschillende woningmarkten verhandeld kan worden.

Ook een private nieuwbouwwoning kan op termijn het aanbod van private en sociale huurwoningen doen toenemen. En wanneer de bouwheer van een bestaande woning verhuist naar de nieuwbouwwoning, is er natuurlijk een extra woning beschikbaar op de koop- of huurmarkt.

Er is niet één woningmarkt. Wie een woning zoekt, kan deze vinden op de verschillende huur- en koopmarkten. Elke stad of gemeente heeft bovendien enkele specifieke kenmerken die weerspiegeld worden in de lokale woningmarkten. Nieuwbouwprijzen hangen niet alleen af van de naakte bouwkosten want de grondprijzen zijn afhankelijk van omgevingsfactoren zoals het aanbod van private en publieke diensten (onderwijs, gezondheidszorg,...), mobiliteit, levenskwaliteit, goedbetaald werk, veiligheid, perspectief op meerwaarde enzovoort. Deze afhankelijkheid van omgevingsfactoren vinden we ook terug in de prijsvorming op de secundaire koopmarkten en de huurmarkten.

7.1 LEVENSCYCLUS VAN EEN INVESTERINGSGOED

Een woning is een onroerende investering die over de levenscyclus in sterk verschillende woningmarkten verhandeld kan worden. Zo kan een woning geïntroduceerd worden in de private nieuwbouwwoningmarkt om na 25 jaar bewoning door de eigenaars/bouwheren verhuurd te worden op de private huurmarkt. 5 jaar later komt deze woning misschien terecht in de portefeuille van een SVK. En nog eens 15 jaar later wordt deze woning verkocht door de kinderen van de oorspronkelijke bouwheren op de secundaire koopmarkt, waarna de nieuwe eigenaar de woning grondig renoveert voor eigen bewoning. Dit voorbeeld toont aan dat ook een private nieuwbouwwoning op termijn het aanbod van private en sociale huurwoningen kan doen toenemen. En wanneer de bouwheer van een bestaande woning verhuist naar de nieuwbouwwoning, is er natuurlijk een extra woning beschikbaar op de koop- of huurmarkt. Ook de omgeving van de woning kan geïnterpreteerd worden vanuit een levenscyclusperspectief. 'Goede' buurten kunnen verloederen en achtergestelde gebieden kunnen in de loop van de tijd plots aantrekkelijk worden voor gezinnen, handelszaken en investeerders. De eigenaar van een kleine huurwoning in het Gentse Patershol had rond 1980 misschien nooit de intentie om de huurwoning te verkopen, tot het perspectief op meerwaarde vanaf 1990 zeer aantrekkelijk werd.

We bouwen in ons land zeer sterke woningen waarvan de structuur in principe sterk genoeg is voor een volle tot anderhalve eeuw. Door te investeren in zijn of haar woning laat elke nieuwbouwer een stukje patrimonium achter dat zeer waardevol kan zijn voor de toekomstige generaties op de verschillende woonmarkten. In dit boek verdedigen we de stelling dat de onderscheiden woningmarkten wel sterk verschillend kunnen zijn

– van nieuwbouw van luxe villa's tot verhuring van gemeubelde kamers - maar toch niet onafhankelijk van elkaar functioneren. Er zijn tal van wisselwerkingen en het bestaande aanbod van woningen kan circuleren tussen de verschillende woningmarkten.

7.2 FLEXIBILITEIT VAN DE PREFERENTIES

Onroerend goed mag dan wel gebetonneerd zijn in de bodem, de woningmarkten spelen relatief flexibel in op nieuwe schaarsteverhoudingen. Voor de huishoudens op zoek naar een woning zijn de verschillende woningmarkten onvolmaakte substituten.

Alle woningmarkten zijn onderhevig aan regulering en vooral de private nieuwbouwmarkt is sterk ingeperkt door de ruimtelijke ordening.

Onroerend goed mag dan wel gebetonneerd zijn in de bodem, de woningmarkten spelen relatief flexibel in op nieuwe schaarsteverhoudingen. Voor de huishoudens op zoek naar een woning zijn de verschillende woningmarkten onvolmaakte substituten. Elk huishouden heeft immers bepaalde preferenties – bijvoorbeeld liever een woning bezitten dan een woning huren – maar kan deze preferenties met enige flexibiliteit nastreven. Heel wat huishoudens zoeken eerst een woning op de private huurmarkt om in tussentijd voldoende te kunnen sparen en later een woning te kopen. En bij gebrek aan bouwgrond op de voorkeurslokatie van voorkeur kan men beslissen een bestaande woning te kopen en te renoveren.

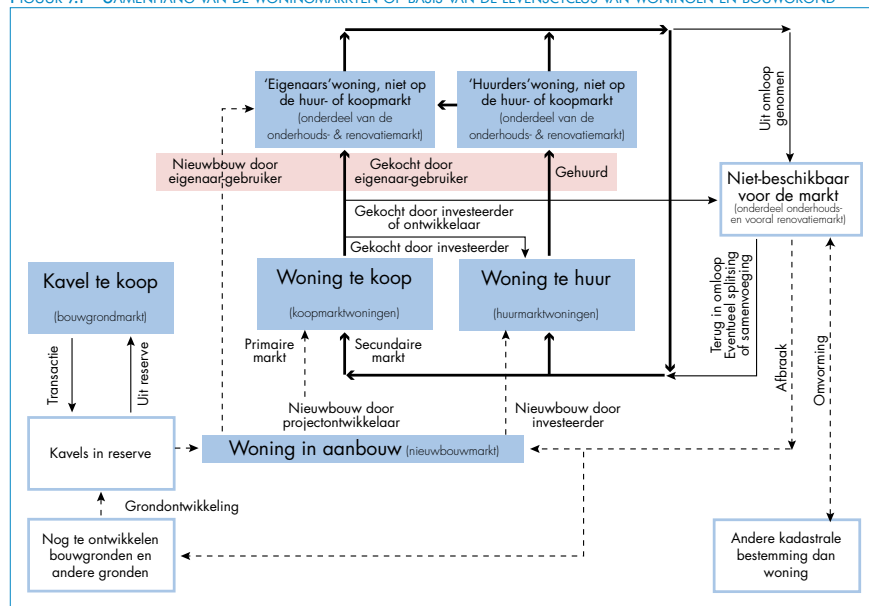
Deze dynamiek van meervoudige 'marktbestemmingen' voor éénzelfde woning en de preferenties van huishoudens wordt in grote mate beïnvloed door overheidsinterventies. Alle woningmarkten zijn onderhevig aan regulering en vooral de private nieuwbouwmarkt is sterk ingeperkt door de ruimtelijke ordening. Belastingen kunnen ook zorgen voor schaarste en vertekenen de woonmarkten. Subsidies staan dan weer centraal in andere markten zoals deze van de sociale koop- en huurwoningen. In dit hoofdstuk presenteren we een overzicht van de koppelingen tussen de verschillende woningmarkten op basis van de levenscyclus van de woningvoorraad. We analyseren vervolgens de afweging tussen huren of kopen om zicht te krijgen op een belangrijk element in de 'rationele' preferenties bij huishoudens. Ook brengen we schematisch in kaart hoe de overheid intervenueert in de diverse marktsegmenten. Dit laatste overzicht is relevant als inleiding van het deel beleidsaanbevelingen.

7.3 DE KOPPELING VAN DE MARKTEN OP BASIS VAN DE LEVENSCYCLUS VAN WONINGEN

Een grond of woning kan deel uitmaken van het aanbod op koop- en huurmarkten of kan benut worden door eigenaars of huurders.

Figuur 7.1 biedt een schematisch overzicht van de koppeling van de verschillende markten voor woningen. Centraal in deze figuur staat de circulatie van woningen van het ene marktsegment naar het andere. De rechthoeken in de figuur geven de toestanden aan waarin een woning of een grond zich kan bevinden. Een grond of woning kan deel uitmaken van het aanbod op koop- en huurmarkten of kan benut worden door eigenaars of huurders. De pijlen die de rechthoeken verbinden geven aan via welke overgangen een verandering van toestanden mogelijk is. Wanneer een woning gehuurd wordt, verdwijnt deze van de huurmarkt en bevindt zich dan in de toestand van gebruikte 'huurderswoning'.

FIGUUR 7.1 - SAMENHANG VAN DE WONINGMARKTEN OP BASIS VAN DE LEVENSCYCLUS VAN WONINGEN EN BOUWGROND



BRON: EIGEN SCHEMA

De dikke pijlen geven de levenscyclus aan van de woningen die “in omloop zijn”. Het merendeel hiervan is in gebruik door de eigenaars of door huurders en is dus niet beschikbaar op de huur- of koopmarkt. We hanteren hierbij het gebruikelijke onderscheid tussen eigenaarswoningen en huurderswoningen. Eigenaars van beide types woningen kunnen de beslissing nemen een woning te koop te stellen. Deze komt dan op de secundaire koopmarkt. Tegen het einde van een verhuuring zal een woning meestal opnieuw te huur aangeboden worden op de huurmarkt tenzij de eigenaar een eigen bewoning, een grote renovatie, of de verkoop op het oog heeft. Het aanbieden van deze woningen op de koopmarkten impliceert niet dat deze intussen onbewoond zijn. In het geval van een eigenaarswoning kan de eigenaar de woning blijven bewonen tot de overdracht van de sleutels, meestal bij het verlijden van de akte. Ook bewoonde huurderswoningen kunnen op de secundaire koopmarkt aangeboden worden, waarbij het dan aan de toekomstige eigenaar overgelaten wordt om - gebruik makende van zijn bewoningsrecht - de huurder op te zeggen. Natuurlijk is een deel van de woningen die te koop- of te huur staan al onbewoond.

Kavels uit de reserve kunnen te koop aangeboden worden zodat deze bebouwd kunnen worden. Nieuwbouwwoningen komen ook tot stand door gronden van afgebroken woningen te hergebruiken. Afbraak heeft natuurlijk een prijskaartje. De continue stijging van de prijzen van bouwgrond – als *greenfield* – maakt het in principe alsmar aantrekkelijker om leegstaande vervallen woningen niet ingrijpend te renoveren maar eerder af te breken om plaats te maken voor een nieuwbouwproject. Na de constructie wordt elke nieuwbouwwoning gebruikt als eigenaarswoning of als huurwoning.

Rechts op Figuur 7.1 vinden we de buiten de woonomloop geparkeerde woningen. Deze woningen zijn niet meer beschikbaar voor de markt maar staan kadastraal nog wel als woning genoteerd. Deze woningen kunnen in grote renovatie en/of omvorming zijn. Een voorbeeld is het opdelen van een herenhuis in vier studio's. Een deel van de woningen buiten de woonomloop kan ook onbewoonbaar verklaard zijn of bewust niet gebruikt worden omwille van de toekomstige afbraak in het kader van een woonproject, een onteigening of een andere bestemming. Hierdoor kunnen er zowel woningen bijkomen (bv. lofts in vroegere bedrijfsgebouwen, opsplitsen van huizen in appartementen) als verdwijnen (ongedaan maken van indeling in appartementen, afbraak, inrichting als kantoor of winkel)

Kavels uit de reserve kunnen te koop aangeboden worden zodat deze bebouwd kunnen worden. Nieuwbouwwoningen komen ook tot stand door gronden van afgebroken woningen te hergebruiken.

Een streng beleid inzake ruimtelijke ordening kan het aanbod van te ontwikkelen bouwgronden beperken en sterk in prijs verhogen.

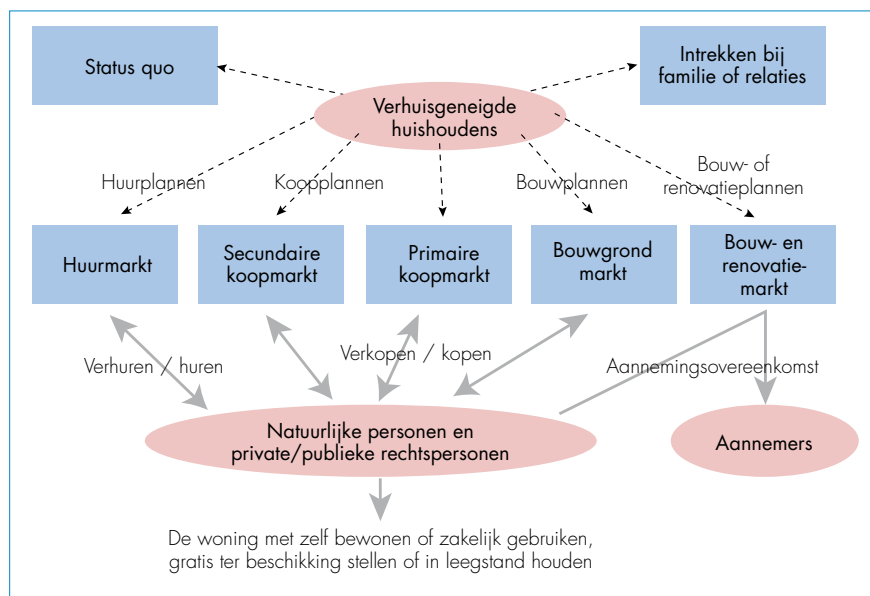
Om Figuur 7.1 niet te overladen werden de actoren zelf er niet op aangebracht, deze komen later aan bod. Elke pijl uit de figuur symboliseert een economische beslissing op basis van preferenties en economische parameters. De overheid kan via regulering en fiscaliteit sterk inwerken op zowel deze preferenties als op de economische parameters. Een streng beleid inzake ruimtelijke ordening kan het aanbod van te ontwikkelen bouwgronden beperken en sterk in prijs verhogen. Hierdoor wordt nieuwbouw duurder wat de nieuwbouwproductie kan doen afnemen en meer huishoudens drijft naar de secundaire koopmarkten. Een eigenaar kan bijvoorbeeld ook beslissen om de woning die hij verhuurde zelf te gaan bewonen. Deze beweging wordt weergegeven door de pijl tussen de twee bovenste blokken in Figuur 7.1. De woning blijft dezelfde, alleen de toestand of de positie in de markten is gewijzigd. Deze omzetting volgt de preferenties die zich manifesteren op de koop- en huurmarkten. Aangezien de hogere (koop)budgetten aanwezig zijn op de koopmarkten, kunnen ze aanbod wegtrekken uit de huurmarkten.

7.4 MARKTEN ALS AANBOD VOOR WONINGZOEKERS

Mensen wensen hun woonsituatie te wijzigen omdat ze een nieuwe baan vinden, omdat de kinderen het huis verlaten hebben, omdat er kinderen bijgekomen zijn, omwille van een erfenis of een schenking, omwille van het einde van een huurcontract enzovoort.

Niet alle huishoudens bewonen 'levenslang' dezelfde woning. Mensen wensen hun woonsituatie te wijzigen omdat ze een nieuwe baan vinden, omdat de kinderen het huis verlaten hebben, omdat er kinderen bijgekomen zijn, omwille van een erfenis of een schenking, omwille van het einde van een huurcontract enzovoort. Op jaarbasis zoeken in België meer dan 250.000 huishoudens een woonst. Deze huishoudens op zoek naar een woning kunnen overwegen om te huren of om een bestaande of nieuwe woning te kopen, te bouwen of te renoveren. Figuur 7.2 illustreert welke plannen deze huishoudens kunnen uitvoeren. Voor elke plan bestaat een specifieke markt waarop verschillende actoren aanwezig zijn.

FIGUUR 7.2 - HUISHOUDENS EN DE VERSCHILLENDE WONINGMARKTEN



BRON: EIGEN SCHEMA

Huishoudens handelen op de woningmarkten via de natuurlijke personen van het gezin. Mevrouw Janssen kan een woning kopen bij de heer Peeters zonder bemiddeling van bijvoorbeeld een immobiënkantoor. Ook private en publieke rechtspersonen kunnen aanwezig zijn op deze markten, daar zij ook eigendom kunnen verwerven, verhandelen en verhuren. Zo zijn er enerzijds de ontwikkelaars die private koopwoningen aanbieden, en anderzijds de Sociale Huisvestingsmaatschappijen (SHM's) die sociale koopwoningen aanbieden. Verder zijn er de aannemers die partij zijn in bouw- en renovatieovereenkomsten. Mevrouw Janssen zou ook een woning op maat kunnen laten bouwen door de NV Peeters of een bestaande woning laten renoveren door ditzelfde bouwbedrijf.

In de huurmarkt zijn private entiteiten en ook publieke aanbieders actief. In de private huur zijn dit hoofdzakelijk particulieren, maar ook vennootschappen. In de sociale huur zijn vooral de SHM's actief.

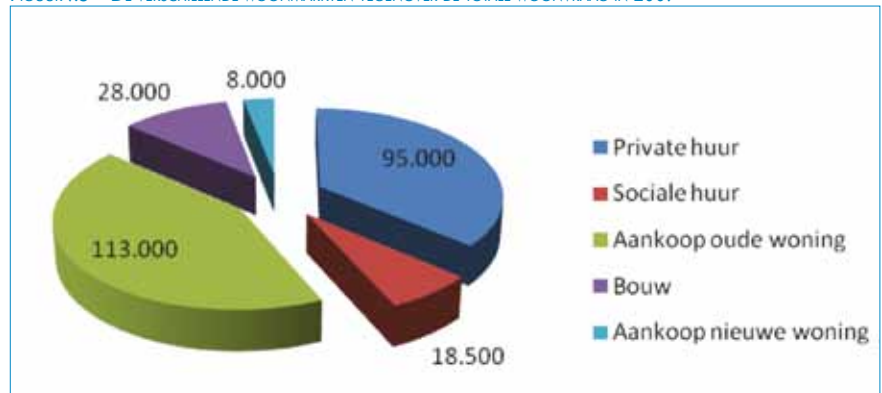
In de huurmarkt zijn private entiteiten en ook publieke aanbieders actief. In de private huur zijn dit hoofdzakelijk particulieren, maar ook vennootschappen. In de sociale huur zijn vooral de SHM's actief. Daarnaast kunnen ook gemeentebesturen de sociale huurmarkt mede ontwikkelen via Sociale Verhuurkantoren (SVK's).

Huishoudens zullen voor het vervullen van hun functionele woonbehoeften de geboden mogelijkheden van de verschillende woningmarkten afwegen. Deze markten zijn daardoor tot op zekere hoogte substituten van elkaar.

Huishoudens zullen voor het vervullen van hun functionele woonbehoeften de geboden mogelijkheden van de verschillende woningmarkten afwegen. Deze markten zijn daardoor tot op zekere hoogte substituten van elkaar. Wel kunnen we vermoeden dat huishoudens de alternatieven kunnen rangschikken volgens voorkeur – bijvoorbeeld liever een sociale huurwoning dan een private huurwoning – en dat de factor tijd bij elke beslissing een rol speelt. Wie op zeer korte termijn een woning moet vinden, kan niet blijven wachten tot een sociale huurwoning beschikbaar komt, of tot een eigen nieuwbouw af is. Ook zal een huishouden dat verwacht ergens maar kort te wonen omwille van de hoge transactiekosten niet overgaan tot de aankoop van een woning.

Voor 2009 werd op basis van het voorgaande een kwantitatieve reconstructie gemaakt van de wijzen waarop huishoudens naar hun volgende woonst overstappen. Deze verdeling in Figuur 7.3 geeft aan hoe de huishoudens effectief gebruik hebben gemaakt van het verschillende aanbod in de markt. Figuur 7.3 toont het belang van de verschillende woonmarkten tegenover de totale woonvraag in 2009.

FIGUUR 7.3 – DE VERSCHILLENDE WOONMARKTEN TEGENOVER DE TOTALE WOONVRAAG IN 2009



Figuur 7.3 vat deels informatie uit de vorige hoofdstukken samen. Het aantal kooptransacties op de secundaire markten – 113 000 in 2009 – kwam al aan bod in de eerste hoofdstukken. Uit Figuur 7.3 blijkt dat in 2009 ongeveer 262 000 huishoudens in ons land een woning vonden. Hiervan kocht 43% een bestaande woning. Ongeveer 11% kon opteren voor een eigen nieuwbouwproject terwijl 3% koos voor de aankoop van een nieuwe woning. De totale nieuwbouwactiviteit lag in 2009 echter hoger dan de som

Uit Figuur 7.3 blijkt dat in 2009 ongeveer 262 000 huishoudens in ons land een woning vonden. Hiervan kocht 43% een bestaande woning. Ongeveer 11% kon opteren voor een eigen nieuwbouwproject terwijl 3% koos voor de aankoop van een nieuwe woning.

De som van beide huurmarkten – 113 500 huurtransacties – is quasi gelijk aan het aantal kooptransacties.

De sociale huur levert dus een beperkte oplossing voor de totale zoekinspanning in 2009. Zonder het aanbod van 18 500 sociale huurcontracten, zou vooral de druk op de private huurmarkt sterk toegenomen zijn. Vooral voor de lagere inkomens zou dit tot een problematische prijsontwikkeling kunnen leiden.

van beide percentages. Tevens valt op dat de private huurmarkt een woonoplossing bood voor 95 000 huishoudens (36% van de zoekende huishoudens). Dit hoge aandeel van de private huurmarkt is toe te schrijven aan de relatief hoge rotatiesnelheid op deze markt. In de sociale huur vonden 18 500 huishoudens - 7% van de zoekenden - een woning. De som van beide huurmarkten – 113 500 huurtransacties – is quasi gelijk aan het aantal kooptransacties van bestaande woningen. We kunnen de zoekinspanningen in 2009 dan ook als volgt bestemmen: 43% bestaande koopwoningen, 43% huurwoningen en 14% (11% + 3%) nieuwbouwwoningen. Deze percentages zijn natuurlijk variabel in de tijd en kunnen zeker in 2009 deels onderhevig zijn aan de impact van de economische crisis. Op iets langere tijd bekeken – bijvoorbeeld vanaf 2005 – blijkt dat het aantal nieuwbouwconstructies gevoelig is gedaald zodat het relatieve aandeel van nieuwbouw in de totale zoekmarkt alleen maar kan afnemen. Hierdoor komt er meer zoekdruk op de markt van bestaande koopwoningen en op de huurmarkten. Deze markten zijn hoofdzakelijk private markten: 18 500 sociale huurtransacties tegenover 95 000 private huurtransacties en 113 000 kooptransacties. De sociale huur levert dus een beperkte oplossing voor de totale zoekinspanning in 2009. Het zou echter verkeerd zijn om te concluderen dat sociale huur om deze reden niet belangrijk zou zijn. Zonder het aanbod van 18 500 sociale huurcontracten, zou vooral de druk op de private huurmarkt sterk toegenomen zijn. Vooral voor de lagere inkomens zou dit tot een problematische prijsontwikkeling kunnen leiden.

Naast deze 262 000 huishoudens die letterlijk van woning veranderden, tellen we in 2009 ook nog ongeveer 81 000 hypothecaire leningen ter financiering van renovatiewerken aan al bewoonde of aangekochte woningen. Deze huishoudens veranderen dus niet van woning maar veranderen hun woning. Een renovatie kan niet zomaar vergeleken worden met de zoektocht naar een woning omdat de zittende eigenaar in principe zelf kan beslissen wanneer de renovatie zal uitgevoerd worden. Wanneer een private huurder zijn huurwoning moet verlaten op 1 augustus, dan moet hij tegen die dag een alternatief gevonden hebben.

Ook de bouwgrondmarkt ontbreekt in Figuur 7.3 omdat deze markt geen woningen aanbiedt maar percelen die bebouwd kunnen worden. In 2009 werden 17 000 transacties uitgevoerd op de bouwgrondmarkt ter voorbereiding van nieuwbouwactiviteiten in 2009 of daarna.

7.5 KOPEN OF HUREN?

Een belangrijke afweging voor elk (jong) huishouden is deze tussen het huren of kopen/bouwen van een woning.

Het aangaan van een hypothecaire lening heeft grote consequenties voor het beschikbare besteedbare gezinsinkomen.

De eigen woning kan fungeren als pensioensbuffer, want als men op pensioen gaat is de woning afbetaald en heeft men een zeer lage woonkost.

In dit hoofdstuk hebben we de preferenties van de huishoudens al enkele keren vermeld zonder deze cijfermatig te benaderen. Een belangrijke afweging voor elk (jong) huishouden is deze tussen het huren of kopen/bouwen van een woning. In dit hoofdstuk zullen we de bouw- of aankoopbeslissing van een woning voor eigen bewoning als alternatief voor de huurbeslissing analyseren vanuit twee perspectieven, namelijk vanuit het perspectief van waardecreatie en vanuit het perspectief van betaalbaarheid. We presenteren eerst onze analyse van het perspectief van de waardecreatie.

Waardecreatie

De aankoop van een woning is voor elk huishouden een ingrijpende beslissing waarvoor heel wat moet worden opgegeven. Het aangaan van een hypothecaire lening heeft grote consequenties voor het beschikbare besteedbare gezinsinkomen. Deze afweging kan als een investeringsproject zeer nauwkeurig becijferd worden. Daarnaast zijn er heel wat belevingscomponenten of eerder subjectieve componenten in het spel die ook van belang kunnen zijn.

Positieve belevingscomponenten

Hieronder lijsten we enkele van deze eerder positieve belevingscomponenten op:

- de status van eigenaar en de daaraan gekoppelde woonzekerheid kunnen van zeer groot belang zijn voor heel wat mensen;
- de eigen woning biedt meer flexibiliteit omdat de eigenaar zelf kan beslissen over verbeteringsinvesteringen (isolatie, veranda, tuinaanleg, etc.) en daarvan zelf de baten incasseert; zowel inzake levenslang comfort als inzake waardevermeerdering.
- de eigen woning kan fungeren als pensioensbuffer, want als men op pensioen gaat is de woning afbetaald en heeft men een zeer lage woonkost;
- vastgoed speelt een belangrijke rol in de diversificatie van het persoonlijk vermogen omdat de eigen woning beschouwd wordt als een veilige belegging op lange termijn (biedt ook potentieel op lagere successierechten);

Eigenaars kunnen investeren in een mooie woning terwijl de buurt structureel verloedert zodat elk perspectief op meerwaarde door externe factoren uitgesloten wordt.

Negatieve elementen

Natuurlijk zijn er ook negatieve elementen of risico's te vermelden bij de aankoop van een woning:

- wie de aangekochte woning maar zeer tijdelijk kan bewonen – bijvoorbeeld omwille van veranderingen in de professionele activiteiten - riskeert hoge verliezen aan transactiekosten op korte termijn;
- eigenaars moeten zelf alle kosten dragen van het onderhoud aan de woning en deze kosten kunnen oplopen voor oude woningen;
- eigenaars bezitten een vermogen en kunnen dus altijd met hogere belastingen op vermogen geconfronteerd worden;
- eigenaars kunnen geconfronteerd worden met structurele risico's zoals bouwfouten die pas zichtbaar worden na vele jaren, of schade door overstromingen die niet altijd verzekeraar is;
- eigenaars kunnen investeren in een mooie woning terwijl de buurt structureel verloedert zodat elk perspectief op meerwaarde door externe factoren uitgesloten wordt.

Eigenaar worden van een woning kan dus geïnterpreteerd worden als een investeringsproject met bijkomende positieve en negatieve belevingscomponenten die niet zo eenvoudig te kwantificeren zijn. Voor wie de woonzekerheid zeer belangrijk is, hoeft het saldo van de kasstromen uit het investeringsproject niet zo spectaculair te zijn. Dit individu zal ook eigenaar willen worden zelfs indien dit niet de beste belegging blijkt te zijn. Er is dus niet één universeel oordeel te vellen over kopen of huren. We beperken ons dan ook tot een zuivere investeringsanalyse in de volgende paragraaf.

7.6 FINANCIËLE VERGELIJING HUUR/EIGENDOM

De afweging tussen kopen of huren wordt geanalyseerd aan de hand van een investeringsmodel. Elk model hangt af van diverse parameters. In ons voorbeeld vertrekken we vanuit het perspectief van een jong gezin met twee arbeidsinkomens en met twee kinderen. We opteren voor parameters in het investeringsmodel die aansluiten bij dit huishouden. Zo veronderstellen we dat de hypothecaire lening kan afbetaald worden over een lange periode, bijvoorbeeld over meer dan 20 jaar. Deze veronderstelling zou niet relevant meer zijn voor een bejaard koppel van 80 dat een serviceflat wenst aan te kopen.

We veronderstellen dat ons typegezin bij aanvang beschikt over een maandelijks besteedbaar inkomen van € 3 550. Het gezin kijkt uit naar nieuwe huisvesting en we veronderstellen dat ze eenzelfde type woning ofwel wensen te huren ofwel wensen aan te kopen.

We veronderstellen dat ons typegezin bij aanvang beschikt over een maandelijks besteedbaar inkomen van € 3 550. Het gezin kijkt uit naar nieuwe huisvesting en we veronderstellen dat ze eenzelfde type woning ofwel wensen te huren ofwel wensen aan te kopen. Het is immers niet correct om de huur van een Q50 woning te vergelijken met de aankoop van een Q75 woning. Gezinnen die echter bewust tijdelijk huren, kunnen tevreden zijn met een Q50 huurwoning omdat dit toelaat huurgelden uit te sparen voor de latere aankoop van de betere Q75 woning.

Q75, € 210 000

In onze analyse gebruiken we twee keer hetzelfde woningtype, namelijk een Q75 rijwoning. Het gezin heeft dan de keuze tussen het afsluiten van een nieuw huurcontract voor dit type woning of de aankoop van dit type woning op de secundaire markt. Daar het investeringsmodel een lange termijn horizon heeft – hier 23 jaar – werden voor de rentevoeten, de gezondheidsindex en de stijging van de waarde van de woning waarden op lange termijn genomen. Tabel 7.1 biedt een samenvatting van de belangrijkste parameters in het investeringsmodel. De Q75 woning heeft momenteel een marktwaarde van € 210 000. Bij het afsluiten van een nieuwe huurovereenkomst – het gezin in kwestie zoekt immers een nieuwe huurwoning – hanteert de verhuurder een bruto huurrendement van 5.5%. De huurprijzen worden vervolgens geïndexeerd aan de gezondheidsindex zodat het huurrendement in de loop van de tijd daalt indien de waarde van de woning sneller stijgt dan de gezondheidsindex. Indien het gezin echter zou moeten verhuizen, bijvoorbeeld omdat de eigenaar de woning verkoopt en de nieuwe eigenaar de woning zelf wil bewonen, zullen de huurkosten van de nieuwe huurwoning hoger liggen daar de bescherming van de indexering dan wegvalt.

Indien het gezin zou moeten verhuizen, bijvoorbeeld omdat de eigenaar de woning verkoopt en de nieuwe eigenaar de woning zelf wil bewonen, zullen de huurkosten van de nieuwe huurwoning hoger liggen daar de bescherming van de indexering dan wegvalt.

TABEL 7.1 – BASISPARAMETERS INVESTERINGSMODEL

Waarde van de woning bij aanvang	€ 210 000
Bruto huurrendement bij aanvang	5,50%
Gezondheidsindex	2,00%
Bruto rente spaargeld	4,00%
Spaargeld/eigen inbreng	€ 50 000
Netto rendement spaargeld	3,40%
Verwervingskosten	12,00%
Looptijd lening (jaren)	23
Hypotheekrente	4,50%
Stijging waarde onroerend goed	4,00%
Actualisatievoet	Netto rendement spaargeld
Huurindexering	Gezondheidsindex
Indexering besteedbaar inkomen	Gezondheidsindex

Het gezin dat huurt, bouwt alleen roerend vermogen op terwijl het gezin dat koopt vooral onroerend vermogen opbouwt.

We veronderstellen dat het huishouden momenteel over € 50 000 eigen spaargeld beschikt, die bij aankoop de eigen inbreng zullen uitmaken. In het geval van huur worden deze spaargelden verder belegd aan een risicovrije rente van 4% bruto of 3.4% netto. Het gezin dat huurt, bouwt alleen roerend vermogen op terwijl het gezin dat koopt vooral onroerend vermogen opbouwt.

De hypothecaire lening is op 23 jaar aan een vaste rentevoet van 4.5% of een half procent hoger dan de risicovrije bruto rente. In de vergelijking hebben we om de analyse eenvoudig te houden bewust geen rekening gehouden met de onderhoudskosten, de onroerende voorheffing en de schuldsaldoverzekeringskosten die in het geval van eigendom moet betaald worden. Dit kunnen aanzienlijke uitgaven betekenen voor het gezin. Anderzijds hebben we ook de belangrijke belastingvoordelen die aan de hypothecaire lening verbonden zijn niet ingerekend. Bij de analyse van de huur houden we tevens geen rekening met het risico te moeten verhuizen en met een hogere huur geconfronteerd te worden.

Voor de evolutie van het besteedbaar inkomen hanteren we de gezondheidsindex. Voorts veronderstellen we dat het huishouden verwacht dat de waarde van het onroerende goed jaarlijks toeneemt met 4%. Deze toename is gelijk aan de risicovrije bruto rente en is eerder conservatief indien we deze vergelijken met stijgingen in de afgelopen decennia.

We berekenen het restinkomen door van het besteedbaar inkomen de maandelijkse huisvestingskost (huur of maandsom hypotheek) af te trekken.

De vermogensbalans slaat enkel op wat er ingezet wordt voor de verwerving van de woning, niet op eventuele andere beleggingen die vanuit het restinkomen gebeuren.

Vermogensbalans

We berekenen het restinkomen door van het besteedbaar inkomen de maandelijkse huisvestingskost (huur of maandsom hypotheek) af te trekken. We maken ook een vermogensbalans op voor zowel huur als koop. Bij huur bestaat deze uit de belegde € 50 000, bij eigendom is dit de verkoopswaarde van de woning verminderd met het kapitaal-saldo van de hypotheeklening. De vermogensbalans slaat dus enkel op wat er ingezet wordt voor de verwerving van de woning, niet op eventuele andere beleggingen die vanuit het restinkomen gebeuren. Tot slot wordt ook nog de evolutie van de waarde van de woning en van het brutohuurrendement getoond. Tabel 7.2 presenteert het resultaat van onze analyse.

TABEL 7.2 – FINANCIËLE VERGELIJKING VAN HUUR EN AANKOOP

Jaar	Jaarlijkse huur	Jaarlijkse hypotheek aflossing	Besteedbaar inkomen	Rest-inkomen huur	Restinkomen eigendom	Vermogens balans huur einde jaar	Vermogens-balans eigendom einde jaar	Waarde woning einde jaar	Bruto huur- rendement
Index	2,00%	0,00%	2,00%					4,00%	
1	-€ 11.550	-€ 13.090	€ 3.621	€ 2.659	€ 2.530	€ 51.700	€ 37956	€ 218.400	5,29%
2	-€ 11.781	-€ 13.090	€ 3.694	€ 2.712	€ 2.603	€ 53.458	€ 51.663	€ 227.136	5,19%
3	-€ 12.017	-€ 13.090	€ 3.768	€ 2.766	€ 2.677	€ 55.275	€ 65.942	€ 236.221	5,09%
4	-€ 12.257	-€ 13.090	€ 3.843	€ 2.821	€ 2.752	€ 57.155	€ 80.819	€ 245.670	4,99%
5	-€ 12.502	-€ 13.090	€ 3.920	€ 2.878	€ 2.829	€ 59.098	€ 96.318	€ 255.497	4,89%
6	-€ 12.752	-€ 13.090	€ 3.998	€ 2.935	€ 2.907	€ 61.107	€ 112.465	€ 265.717	4,80%
7	-€ 13.007	-€ 13.090	€ 4.078	€ 2.994	€ 2.987	€ 63.185	€ 129.288	€ 276.346	4,71%
8	-€ 13.267	-€ 13.090	€ 4.160	€ 3.054	€ 3.069	€ 65.333	€ 146.815	€ 287.400	4,62%
9	-€ 13.533	-€ 13.090	€ 4.243	€ 3.115	€ 3.152	€ 67.555	€ 165.075	€ 298.895	4,53%
10	-€ 13.803	-€ 13.090	€ 4.328	€ 3.177	€ 3.237	€ 69.851	€ 184.099	€ 310.851	4,44%
11	-€ 14.079	-€ 13.090	€ 4.414	€ 3.241	€ 3.323	€ 72.226	€ 203.920	€ 323.285	4,36%
12	-€ 14.361	-€ 13.090	€ 4.503	€ 3.306	€ 3.412	€ 74.682	€ 224.570	€ 336.217	4,27%
13	-€ 14.648	-€ 13.090	€ 4.593	€ 3.372	€ 3.502	€ 77.221	€ 246.085	€ 349.665	4,19%
14	-€ 14.941	-€ 13.090	€ 4.684	€ 3.439	€ 3.594	€ 79.847	€ 268.501	€ 363.652	4,11%
15	-€ 15.240	-€ 13.090	€ 4.778	€ 3.508	€ 3.687	€ 82.562	€ 291.855	€ 378.198	4,03%

Jaar	Jaarlijkse huur	Jaarlijkse hypotheek aflossing	Besteed- baar inkomen	Rest-inkomen huur	Restinkomen eigendom	Vermogens balans huur einde jaar	Vermogens- balans eigendom einde jaar	Waarde woning einde jaar	Bruto huur- rendement
Index	2,00%	0,00%	2,00%					4,00%	
16	-€ 15.545	-€ 13.090	€ 4.874	€ 3.578	€ 3.783	€ 85.369	€ 316.188	€ 393.326	3,95%
17	-€ 15.856	-€ 13.090	€ 4.971	€ 3.650	€ 3.880	€ 88.271	€ 341.541	€ 409.059	3,88%
18	-€ 16.173	-€ 13.090	€ 5.071	€ 3.723	€ 3.980	€ 91.272	€ 367.955	€ 425.421	3,80%
19	-€ 16.496	-€ 13.090	€ 5.172	€ 3.797	€ 4.081	€ 94.376	€ 395.476	€ 442.438	3,73%
20	-€ 16.826	-€ 13.090	€ 5.275	€ 3.873	€ 4.185	€ 97.584	€ 424.151	€ 460.136	3,66%
21	-€ 17.163	-€ 13.090	€ 5.381	€ 3.951	€ 4.290	€ 100.902	€ 454.027	€ 478.541	3,59%
22	-€ 17.506	-€ 13.090	€ 5.489	€ 4.030	€ 4.398	€ 104.333	€ 485.156	€ 497.683	3,52%
23	-€ 17.856	-€ 13.090	€ 5.598	€ 4.110	€ 4.507	€ 107.880	€ 517.590	€ 517.590	3,45%
Actuele waarde van de kasstroom (NPV)	-€ 222.044	-€ 206.568		€ 613.359	€ 628.835	€ 50.000	€ 239.891		
Verskil in NPV tussen huur en eigendom					€ 15.476		€ 189.891		

We zien in Tabel 7.2 dat de hypotheekaflossing in het begin € 1 540 per jaar meer kost dan de jaarlijkse huur (€ 13 090 tegenover € 11 550).

We zien in Tabel 7.2 dat de hypotheekaflossing in het begin € 1 540 per jaar meer kost dan de jaarlijkse huur (€ 13 090 tegenover € 11 550). De hypotheekaflossing blijkt vast over de tijd terwijl de huur geïndexeerd wordt. In jaar 7 liggen beide uitgaven zo goed als gelijk, en aan het einde van de periode kost de huur ongeveer € 4 800 per jaar meer.

Na jaar 7 is het restinkomen hoger bij het verwerven van een woning dan bij het huren.

Na de aftrek van de huisvestingskost van het besteedbare inkomen beschikt het gezin over het restinkomen. In geval van eigendom ligt het restinkomen bij aanvang wat lager dan bij het huren van dezelfde woning. Na jaar 7 is het restinkomen hoger bij het verwerven van een woning dan bij het huren.

In het geval van de huur bestaat het vermogen uit het spaargeld van € 50 000 dat belegd wordt aan de risicovrije rentevoet. Op het einde is de gekapitaliseerde waarde opgelopen tot € 107 880.

Transactiekosten

Bij eigendom bestaat het vermogen elk jaar uit de waarde van de eigendom verminderd met het nog uitstaande bedrag van de hypothecaire lening. Na het eerste jaar bedraagt dit verschil € 37 956. We kunnen dit ook op een andere wijze berekenen in Tabel 7.3.

TABEL 7.3 - VERMOGENSBALANS EIGENDOM OP HET EINDE VAN HET EERSTE JAAR

Eigen inbreng	€ 50.000
Verwervingskosten	-€ 25.200
Waardestijging 1ste jaar	€ 8.400
Kapitaalflossing 1ste jaar	€ 4.756
Vermogensbalans na 1ste jaar	€ 37.956

De transactiekosten zijn de (verloren) 12% registratierechten en notariskosten op de aankoop van de woning en bij het afsluiten van de hypothecaire lening.

Aan het einde van de periode is de lening afbetaald en is het vermogen gelijk aan de waarde van de woning, in dit geval € 517 590.

Het is duidelijk dat het gezin zal opteren voor eigendom. De aflossing ligt na jaar 7 al lager dan de huur.

De transactiekosten zijn de (verloren) 12% registratierechten en notariskosten op de aankoop van de woning en bij het afsluiten van de hypothecaire lening. Daardoor daalt de vermogensbalans in het begin onder de oorspronkelijke eigen inbreng van € 50.000, om daarna zeer snel te stijgen door het gecombineerde effect van enerzijds de waardestijging van de woning en anderzijds de aflossing van het kapitaal van de hypotheeklening. Aan het einde van de periode is de lening afbetaald en is het vermogen gelijk aan de waarde van de woning, in dit geval € 517 590.

Eigenaar maakt vermogenssprong

Het is duidelijk dat het gezin zal opteren voor eigendom. De aflossing ligt na jaar 7 al lager dan de huur. Het restinkomen ligt gedurende 70% van de tijd hoger dan bij huur, en in het geval van eigendom houdt het er op het einde een woning aan over. Daarnaast zijn er nog alle andere, niet financiële voordelen die hierboven opgesomd werden.

Bij de optie van eigendom beschikt het huishouden over een restinkomen dat in NPV ruim € 15 000 hoger uitvalt dan het restinkomen bij de huuroptie. Bij huur is de actuele waarde van het vermogen gelijk aan de € 50 000 oorspronkelijke spaargelden terwijl bij eigendomsverwerving de actuele waarde van de woning € 239 891 bedraagt, wat een extra vermogen in NPV geeft van € 189 891.

De laatste lijn van Tabel 7.2 geeft de actuele waarde of NPV ¹(Net Present Value) van al de besproken inkomsten en uitgaven. De actuele waarde wordt bepaald door elk toekomstig bedrag te verdisconteren naar het aanvangsmoment van de periode aan de risicovrije netto rentevoet. We gaan ervan uit dat een gezin dat een eigen woning koopt niet gevoelig is voor de korte termijn schommelingen in de verkoopprijs van de woning en de investering zeker niet beschouwt als een risico. Dit wordt trouwens gerechtvaardigd door de evolutie van de vermogensbalans. Deze is na een vijftal jaren al positief voor de eigendom, en daarna kunnen zelfs grote waardeschommelingen dit niet meer ongedaan maken. De discontovoet bij de berekening van de NPV is daarom gelijk genomen aan de risicovrije rente die het huishouden kan bekomen op zijn beleggingen. In het geval de eigendomsverwerving als eerder risicovol wordt beschouwd, is een hogere discontovoet aangewezen. Bij de optie van eigendom beschikt het huishouden over een restinkomen dat in NPV ruim € 15 000 hoger uitvalt dan het restinkomen bij de huuroptie. Vanzelfsprekend vinden we het grootste NPV-verschil bij de opgebouwde vermogens. Bij huur is de actuele waarde van het vermogen gelijk aan de € 50 000 oorspronkelijke spaargelden² terwijl bij eigendomsverwerving de actuele waarde van de woning³ € 239 891 bedraagt, wat een extra vermogen in NPV geeft van € 189 891.

We kunnen nu al deze kasstromen en waarden samenvatten in één overzicht op basis van de NPV's in de onderste lijnen van vorige tabel. Deze samenvatting presenteren we in Tabel 7.4.

- ¹ De NPV berekening is heel gebruikelijk om verschillende kasstromen zoals de aflossingen of de huur met elkaar te kunnen vergelijken. Het is in feite een omgekeerde samengestelde interestberekening. De aflossing van bv. € -13.090 in het jaar 20 wordt twintigmaal gedeeld door 1,034 (= 1 + de interestvoet van 3,4% of 0,034) om een beginwaarde te bekomen van € -6 706. Dit gebeurt voor alle aflossingen en de aldus bekomen waarden worden opgeteld om tot de € -206.568 onderaan de tabel van de aflossingen te komen. € 206.568 is dan het beginbedrag dat men moet beleggen aan 3,4% om door regelmatige "afhalingen" alle aflossingen te kunnen betalen. De NPV van de huur is hier € - 222 044, dit wil zeggen dat men om de huur te kunnen betalen een groter bedrag moet beleggen dan voor de betaling van de aflossingen. We kunnen dan besluiten dat de kasstroom van de huur iets minder gunstig is dan deze van de aflossing van de hypothecaire lening.
- ² De samengestelde interest op de € 50.000 aan 3,4% netto wordt door de NPV-berekening gewoon teruggedraaid aan dezelfde rentevoet van 3,4% en men komt dus terug uit op de € 50 000.
- ³ Daarvoor delen we de € 517 590 achtereenvolgens 23 maal (= het aantal jaren) door 1,034 (= 1 + 3,4%)

TABEL 7.4 – SAMENVATTENDE VERGELIJKING VAN HUUR EN EIGENDOM (NPV)

	Wonen in huurwoning	Wonen in eigendom	Vershil
Restinkomen	€ 613.359	€ 628.835	€ 15.476
Vermogen	€ 50.000	€ 239.891	€ 189.891
	€ 663.359	€ 868.726	€ 205.367

We kunnen concluderen dat de keuze voor het eigenaarschap op lange termijn - in actuele waarde - een netto economische baat oplevert die gelijk is aan de waarde van de gekozen woning.

Kiezen voor huur – en niet voor aankoop – heeft bij aanvang al een economische opportuniteitskost gelijk aan de waarde van de gekozen woning.

Maar de aantrekkelijkheid van eigendomsverwerving op zich volstaat natuurlijk niet om tot de verwerving over te gaan. De eigendomsverwerving moet ook betaald kunnen worden en net daar wringt het schoentje.

Hieruit blijkt dat de eigendom op alle vlakken – restinkomen, vermogensopbouw – beter scoort dan de huuroplossing. Ter vergelijking: de marktwaarde van de Q75 woning in dit voorbeeld bedroeg € 210 00 bij aanvang van de investeringsanalyse. Het verschil in Tabel 7.4 bedraagt iets minder dan de prijs van de woning. We kunnen concluderen dat de keuze voor het eigenaarschap op lange termijn - in actuele waarde en bij de gehanteerde hypothesen - een netto economische baat oplevert die gelijk is aan de waarde van de gekozen woning. Als we de kasstromen van het restinkomen en de vermogens gewoon zouden optellen zonder de actuele waarde te berekenen, is het verschil natuurlijk nog veel groter. Kiezen voor huur – en niet voor aankoop – heeft bij aanvang al een economische opportuniteitskost gelijk aan de waarde van de gekozen woning. Het verschil is zo groot dat de parameters al zeer fundamenteel moeten veranderen om deze financiële balans te doen omslaan. En, bij de huidige lage rentevoeten slaat de balans nog sterker door richting eigendom.

Maar de aantrekkelijkheid van eigendomsverwerving op zich volstaat natuurlijk niet om tot de verwerving over te gaan. De eigendomsverwerving moet ook betaald kunnen worden en net daar wringt het schoentje.

Keuze van het type woning; liever een sociale koopwoning?

Uit de investeringsanalyse blijkt dat een woning kopen vanuit een economisch perspectief zeer aantrekkelijk is. Dan rest nog de vraag welke woning gekocht kan worden. In het voorbeeld werkten we met een bestaande Q75 woning met een marktwaarde van € 210 000. Dit kan best een aangename woning zijn maar er zijn ongetwijfeld betere alternatieven. Indien het zoekende gezin in aanmerking komt voor een sociale koopwoning – en er ook effectief één kan aankopen – koopt het gezin een nieuwe woning tegen een veel lager budget. Ook de jaarlijkse kapitaalaflossingen zullen lichter uitvallen omwille van de gesubsidieerde interestvoet bij sociale koopwoningen. Als dit gezin dus kan kopen en voldoende geïnformeerd is over de enorme financiële gunsten gekoppeld aan het verwerven van een sociale koopwoning, dan opteert het niet voor de private koopmarkt. Bij een fiscaal inkomen boven de grenzen voor sociale koopwo-

ningen, zal dit gezin zich per definitie moeten richten naar de private koopmarkten of nieuwbouwwaard. De haalbaarheid en betaalbaarheid van het eigenaarschap hangen dus af van de verhouding van het inkomen ten opzichte van de inkomensgrenzen die gehanteerd worden voor de toewijzing van sociale koopwoningen. We bekijken eerst de situatie van een huishouden met een inkomen boven de inkomensgrens van een sociale koopwoning.

7.7 HUISHOUDENS MET EEN INKOMEN BOVEN DE INKOMENSGRENS VAN EEN SOCIALE KOOPWONING.

Deze huishoudens hebben een belastbaar inkomen van meer dan

- € 30 910 voor alleenstaanden zonder andere personen ten laste
- € 46 370 voor koppels + € 3 090 per persoon ten laste
- € 46 370 voor alleenstaanden met één persoon ten laste + € 3 090 vanaf de tweede persoon ten laste.

Voorts hebben deze huishoudens volgens het reglement van de sociale koopwoningen geen andere woning of bouwgrond in volle eigendom of vruchtgebruik. We veronderstellen voorts dat ze een woning zoeken om deze voor lange tijd te bewonen. Zoals de simulatie hierboven aantoont hebben ze er alle belang bij om eigenaar te worden.

Het beschikbare budget van het huishouden zal bepalen welk type woning haalbaar is. Zo is het zeer moeilijk om een nieuwe woning te bouwen met een budget van minder dan € 150 000. En voor de aankoop van een nieuwe woning - grond inbegrepen - moet men gauw rekenen op € 220 000. In de meeste lokale markten vindt men echter bestaande oude woningen en appartementen aan veel lagere prijzen. De gemiddelde Q75 woning in onze investeringsanalyse kost immers € 210 000 zodat de gemiddelde prijs van Q50 woningen nog aanzienlijk lager uitvalt.

Tabel 7.5 toont per gezinstype het budget bij de inkomensgrens die deze gezinnen noodzaak een woning te zoeken op de private koopmarkten. We kunnen dit budget omschrijven als een grensinkomen. Een lager budget biedt het gezin toegang tot de wachtlijsten met sociale koopwoningen. Een gezin tweeverdieners met twee kinderen zal zich vanaf een kooppbudget van € 173 159 moeten richten naar de private koopmarkten. Hierbij ver-

Het beschikbare budget van het huishouden zal bepalen welk type woning haalbaar is. Zo is het zeer moeilijk om een nieuwe woning te bouwen met een budget van minder dan € 150 000. En voor de aankoop van een nieuwe woning - grond inbegrepen - moet men gauw rekenen op € 220 000.

Een gezin tweeverdieners met twee kinderen zal zich vanaf een kooppbudget van € 173 159 moeten richten naar de private koopmarkten.

onderstellen we dat er geen eigen inbreng is. Bij een eigen inbreng van € 50 000 beschikt hetzelfde gezin over een totaal kooppbudget van € 223 159. Deze budgetten zijn gebaseerd op de inkomensverdeling voor elk gezinstype en een woonquote van 33%. Hieruit resulteert net zoals in Hoofdstuk 4 een budget ter aflossing van een hypothecaire lening. De leencapaciteit is gelijk aan het kooppbudget voor gezinnen zonder eigen inbreng.

TABEL 7.5 – % HUISHOUDENS BOVEN GRENSINKOMEN EN ONTLEENCAPACITEIT OP HET GRENSINKOMEN.

Situering van het bereik van de sociale koopwoningen per gezinstype	Gezinstype				
	Gezin twee-verdieners 60/40 2 kinderen	Gezin één-verdieners 2 kinderen	Koppel twee-verdieners zonder kinderen	Koppel één-verdieners zonder kinderen	Alleen staande zonder kinderen
Inkomenslimiet op basis van het bruto beroepsinkomen	€ 57.750	€ 56.000	€ 51.350	€ 49.650	€ 33.700
Inkomenslimiet op basis van het belastbaar inkomen	€ 58.730	€ 52.550	€ 46.370	€ 46.370	€ 30.910
Bereik sociale koopwoningen per gezinstype	37%	86%	19%	79%	37%
% dat niet in aanmerking komt voor een sociale koopw.	63%	14%	81%	21%	63%
Budget bij inkomensgrens & eigen inbreng 0	€ 173.159	€ 161.629	€ 160.770	€ 150.386	€ 85.770
Budget bij ink.grens & eigen inbreng € 50.000	€ 223.159	€ 211.629	€ 210.770	€ 200.386	€ 135.770
Budget bij inkomensgrens en eigen inbreng € 100.000	€ 273.159	€ 261.629	€ 260.770	€ 250.386	€ 185.770

In Tabel 7.5 becijferen we welk percentage van de werkende huishoudens per gezinstype in aanmerking komen voor een sociale koopwoning. Hierbij werd, wegens gebrek aan gegevens, geen rekening gehouden met het bezit van een eigen onroerend goed, maar we mogen veronderstellen dat dit bij de meeste jonge gezinnen nog niet het geval zal zijn. Tabel 7.5 leert dat ongeveer 63% van de tweeverdieners met 2 kinderen en 81% van de tweeverdieners zonder kinderen beschikt over een inkomen boven het grensinkomen voor een sociale koopwoning. Aangezien de meeste inkomens zich situeren rond de mediaan, is er dus een grote groep van tweeverdieners die net iets teveel verdient

Tabel 7.5 leert dat ongeveer 63% van de tweeverdieners met 2 kinderen en 81% van de tweeverdieners zonder kinderen beschikt over een inkomen boven het grensinkomen voor een sociale koopwoning.

Aangezien de meeste inkomens zich situeren rond de mediaan, is er dus een grote groep van tweeverdieners die net iets teveel verdient voor een sociale koopwoning.

Een grote groep tweeverdieners net boven de inkomensgrenzen valt dus naast de prijzen. Deze groep beschikt over een ontoereikend budget om een nieuwbouwwoning te bouwen of te kopen.

Het contrast met een huishouden dat wel een sociale koopwoning kan kopen, kan moeilijk extremer zijn. Dit laatste huishouden heeft wel eens iets lager inkomen, maar geniet eerst van enorme subsidies en fiscale kortingen, en vervolgens van een gesubsidieerde interestvoet en de grote financiële baten van het eigenaarschap.

De aankoper van een sociale koopwoning geniet zo over de levenscyclus een voordeel van ongeveer € 300 000 in NPV ten opzichte van een vergelijkbaar huishouden met een iets hoger inkomen dat toch geen eigenaar kan worden.

voor een sociale koopwoning. Aangezien de financiële winst bij de aankoop van een sociale koopwoning zo groot is, valt het voor huishoudens zelfs te overwegen om –tijdelijk - minder te gaan werken en zo de kwalificatie voor een sociale koopwoning te realiseren. De grote onzekerheid om één van de jaarlijks circa 600 Vlaamse sociale koopwoningen in de wacht te slepen maakt deze gok echter riskant. Een grote groep tweeverdieners net boven de inkomensgrenzen valt dus naast de prijzen. Deze groep beschikt over een ontoereikend budget om een nieuwbouwwoning te bouwen of te kopen. Het is vooral deze grote groep die daardoor aangewezen is op de markt van de bestaande woningen en daar bij gebrek aan een beschikbare voorraad de prijzen mee doet stijgen. De huishoudens uit deze categorie die niet in aanmerking komen voor een sociale koopwoning hebben zoals we in de onderste lijnen van Tabel 7.5 kunnen zien wel een aanzienlijke eigen inbreng nodig indien ze een nieuwbouwwoning ambiëren. Zonder een eigen inbreng zijn ze aangewezen op een (bescheiden) bestaande woning. Deze belangrijke groep verhoogt de vraag op de markt van de bestaande woningen, terwijl daar onvoldoende aanbod is, en de prijzen daardoor stijgen.

€ 300 000, zomaar en met dank aan de overheid

Het contrast met een huishouden dat wel een sociale koopwoning kan kopen, kan moeilijk extremer zijn. Dit laatste huishouden heeft wel eens iets lager inkomen, maar geniet eerst van enorme subsidies en fiscale kortingen, en vervolgens van een gesubsidieerde interestvoet en de grote financiële baten van het eigenaarschap. In Hoofdstuk 4 werd berekend dat voor de modale referentiewoning dit voordeel, NPV van de lening inbegrepen ongeveer € 92.000 bedroeg. De aankoper van een sociale koopwoning geniet zo over de levenscyclus een voordeel van ongeveer € 300 000 in NPV ten opzichte van een vergelijkbaar huishouden met een iets hoger inkomen dat toch geen eigenaar kan worden. We kunnen dit noch een rechtvaardige noch een economisch verstandige regeling noemen.

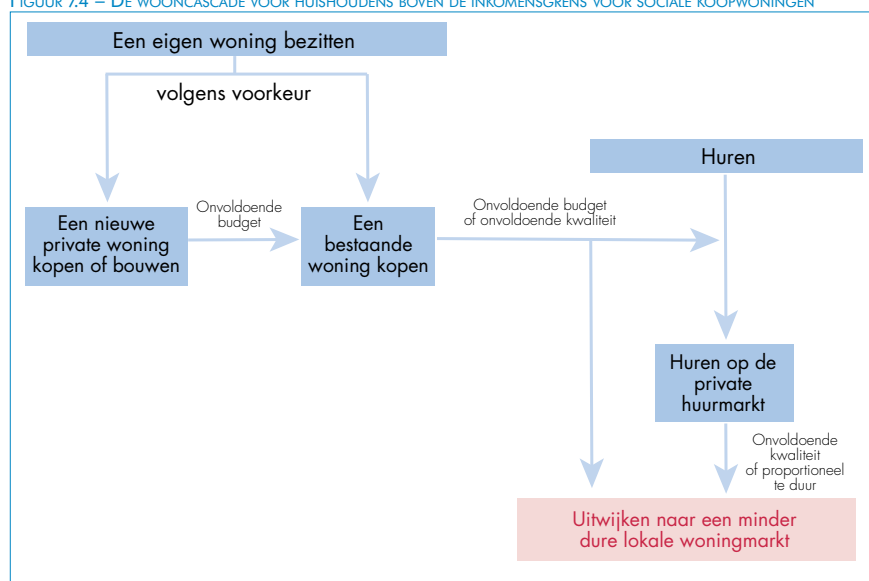
Tabel 7.5 leert tevens dat voor de koppels zonder kinderen met slechts één inkomen uit arbeid of voor een gezin met één inkomen en twee kinderen de percentages veel lager liggen. Met 15 à 20% van deze huishoudens boven de grensinkomens, heeft ongeveer 80% van deze huishoudens toegang tot de sociale koopmarkten. Maar hier doet zich een ander probleem voor: het gemiddeld geleende bedrag voor een sociale koopwoning is € 162 000. Zelfs bij een lage interestvoet is het voor 80% van de éénverdieners

We zien dat in de praktijk de éénverdieners, tenzij ze al een grote eigen inbreng kunnen doen, uit de boot vallen. Ook hier schiet de sociale koopwoning haar doel voorbij.

onmogelijk zulk bedrag van één inkomen af te betalen. Enkel de éénverdieners met de hoogste inkomens of met een aanzienlijke eigen inbreng kunnen dit aan. We zien dat in de praktijk de éénverdieners, tenzij ze al een grote eigen inbreng kunnen doen, uit de boot vallen. Ook hier schiet de sociale koopwoning haar doel voorbij.

Figuur 7.4 presenteert een overzicht van de huisvestingsmogelijkheden voor een huishouden met een belastbaar inkomen boven de inkomensgrens voor een sociale koopwoning. De pijltjes en toestanden verbergen natuurlijk zeer grote verschillen in financiële implicaties.

FIGUUR 7.4 – DE WOONCASCADE VOOR HUISHOUDENS BOVEN DE INKOMENSGRENS VOOR SOCIALE KOOPWONINGEN



7.8 HUISHOUDENS MET EEN INKOMEN BENEDEN DE INKOMENDREMPELS VOOR EEN SOCIALE KOOPWONING

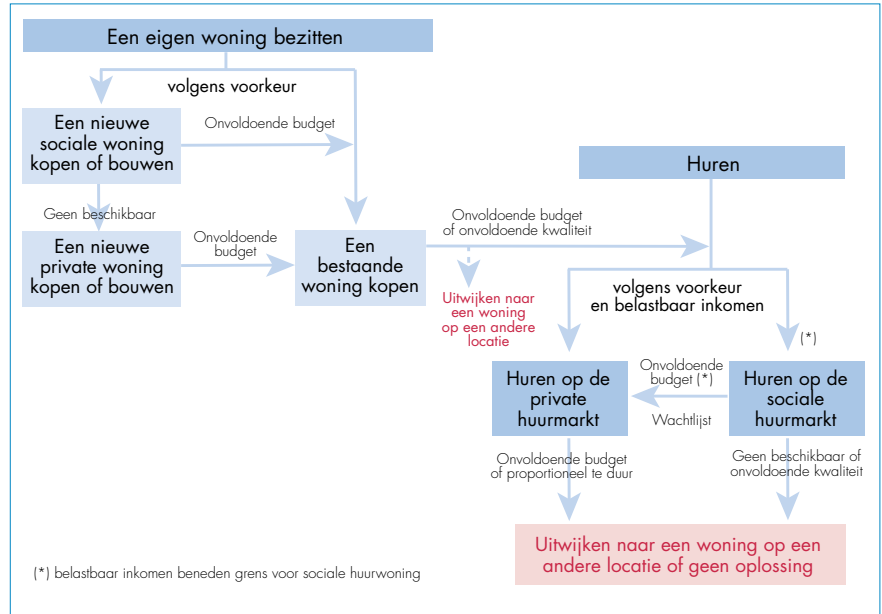
Bij de koppels met één arbeidsinkomen komt 80 tot 85% van de huishoudens in aanmerking voor een sociale koopwoning, maar in de praktijk hebben deze te weinig inkomen om het gemiddelde leningbedrag van € 162.000 te kunnen aflossen.

Bij de koppels met één arbeidsinkomen komt 80 tot 85% van de huishoudens in aanmerking voor een sociale koopwoning, maar in de praktijk hebben deze te weinig inkomen om het gemiddelde leningbedrag van € 162.000 te kunnen aflossen. Ze behoeven een grote eigen inbreng. Bij de tweeverdieners is dat 20 à 40%, afhankelijk van het aantal kinderen. Deze types van huishoudens beschikken over een koopbudget tussen € 150 en € 173 000. Dit kan net volstaan voor een sociale koopwoning maar toch hebben deze huishoudens een eigen inbreng nodig voor de transactie- en inrichtingskosten bovenop de naakte kosten van de aankoop.

Omwille van de subsidies en de belastingkortingen – in totaal ongeveer € 92 000 - hebben deze gezinnen er belang bij om te opteren voor een sociale koopwoning. Er zijn echter veel meer gegadigden dan woningen en daardoor is het gros aangewezen op de aankoop van een bestaande woning, hetzij op een huuroplossing. Vinden ze deze niet in de lokale woonmarkt waar ze zoeken dan moeten ze uitwijken naar een andere, minder dure, lokale woonmarkt.

In de Tabel 7.5 zijn alleen huishoudens verwerkt met minstens één arbeidsinkomen. Huishoudens die leven van een vervangingsinkomen zijn dus niet opgenomen in de analyse. Het spreekt vanzelf dat deze, behalve indien ze zeer vermogend zijn, enkel kunnen opteren voor een huuroplossing. Dit alles wordt weergegeven in Figuur 7.6. Het is een uitbreiding van de voorgaande figuur waar nu de sociale koopwoningen en huurwoningen zijn aan toegevoegd.

FIGUUR 7.5 - DE WOONCASCADE VAN HUISHOUDENS BENEDEN DE INKOMENSLIMIET VOOR SOCIALE KOOPWONINGEN



De betaalbaarheid en toegang tot geprefereerde opties bepalen de initiële opties voor elk huishouden. Blijken de initiële opties niet betaalbaar en toegankelijk, dan ontstaat een cascade of watervalstelsel van de duurdere markten naar de goedkopere markten.

Uit Figuren 7.4 en 7.5 blijkt hoe alle markten aan elkaar gekoppeld zijn. De betaalbaarheid en toegang tot geprefereerde opties bepalen de initiële opties voor elk huishouden. Blijken de initiële opties niet betaalbaar en toegankelijk, dan ontstaat een cascade of watervalstelsel van de duurdere markten naar de goedkopere markten. Indien de prijsdruk te groot wordt in een geografisch afgebakende markt, dan verlegt de vraag zich naar een beter betaalbare markt in de nabijheid. Dit kan zowel een ander type van markt zijn als een gelijkaardige markt op een minder dure locatie. Vastgoedontwikkelingen in Leuven hebben dus implicaties voor de vastgoedmarkten in Tienen.

7.9 IMPACT VAN DE OVERHEID OP DE GEKOPPELDE MARKTWERKING

Zowel de dynamiek op de gekoppelde markten als de wooncascade voor de verschillende types van huishoudens zijn complex en variabel in de tijd. De betaalbaarheid van heel wat marktsegmenten is bovendien in sterke mate afhankelijk van het gevoerde overheidsbeleid. Zo zijn er marktsegmenten die de overheid bewust 'goedkoop' wil houden.

Meer huishoudens worden naar de private huurmarkt gedreven terwijl deze verschaalt. Er komen hierdoor langere wachtlijsten voor sociale huurwoningen en de druk op de overheidsbudgetten zal spoedig onhoudbaar worden.

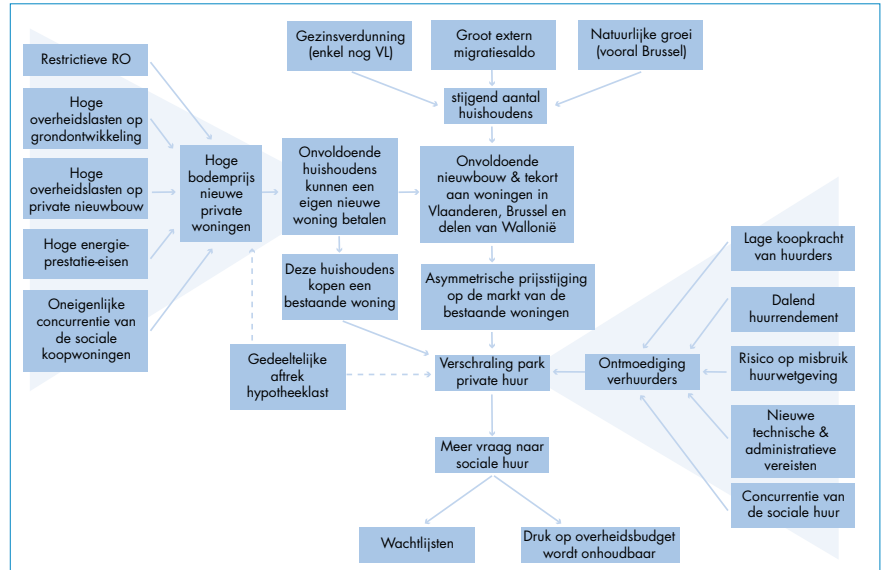
Het is onbegrijpelijk dat een huurwetgeving wordt ingevoerd die private investeerders doet aarzelen om nog private huurwoningen te bouwen, en eigenaars van huurwoningen aanzet tot verkopen.

Het gevoerde subsidiebeleid maakt het mogelijk om sociale huur- en koopwoningen te vermarkten aan prijzen die kunstmatig laag zijn wanneer we deze vergelijken met de referentieprijzen op de private markten. Daarnaast zijn er ook maatregelen die de prijzen van nieuwbouwwoningen aanzienlijk verhogen. Een restrictief beleid inzake ruimtelijke ordening kan de prijs van bouwgrond doen toenemen en de continue toename van technische voorschriften voor nieuwbouwwoningen hebben ook prijsimplicaties. En dan is er natuurlijk de zeer hoge fiscale druk die weegt op nieuwbouwwontwikkelingen. De overheid heeft wellicht niet de intentie om nieuwbouw extra duur te maken en heel wat aspirant-nieuwbouwers naar de koopmarkten te drijven om daar een opwaartse prijsbeweging in gang te zetten. Los van de intentie, wordt daardoor ook het kopen van een bestaande woning op een asymmetrische manier duurder waardoor de laagste budgetten afhaken en zich moeten richten naar de huurmarkt die door de nieuwe huurwetgeving door heel wat investeerders als riskant gepercipieerd wordt. Meer huishoudens worden naar de private huurmarkt gedreven terwijl deze verschaalt. Er komen hierdoor langere wachtlijsten voor sociale huurwoningen en de druk op de overheidsbudgetten zal spoedig onhoudbaar worden. In Wallonië is dit één van de redenen waarom het park van de sociale huurwoningen niet meer verder wordt uitgebreid.

Dit is echter geen pleidooi tegen overheidsinterventie in de woonmarkten. Wel zou elke vorm van overheidsinterventie op voorhand moeten geëvalueerd worden. Het is onbegrijpelijk dat een huurwetgeving wordt ingevoerd die private investeerders doet aarzelen om nog private huurwoningen te bouwen, en eigenaars van huurwoningen aanzet tot verkopen. Ook is het bizar dat de nieuwbouwwoningen – op jaarbasis goed voor 1% van het woningpark – ultra-efficiënt moeten zijn terwijl 99% van het park ongestoord energieverpillend mag blijven. Als er door de kostprijsverhoging van nieuwbouwprojecten minder gebouwd wordt, zullen de inefficiënte woningen langer gebruikt worden en verdwijnt elke ecologische winst uit de productie van een zeer beperkt aantal superzuinige woningen. Bovendien is het essentieel om al de overheidsinterventies te koppelen aan belangrijke externe factoren zoals de markante demografische evolutie van de afgelopen jaren. Als elk jaar ongeveer 50 000 nieuwe huishoudens op zoek gaan naar een woning, dan lijkt het niet opportuun om zowel de nieuwbouwmarkt als de private huurmarkt te versralen door ontmoedigende maatregelen. De overblijvende oplossingen zoals meer sociale huur- en koopwoningen zijn bovendien minder evident te realiseren in tijden van financiële onzekerheden met stijgende rentevoeten.

Figuur 7.6 koppelt de verschillende woonmarkten aan de belangrijkste implicaties van de overheidsinterventies bij een stijgend aantal huishoudens. We onderscheiden hierbij interventies inzake nieuwbouw (links), private huur (rechts) en sociale huur (onderaan). Bovenaan vinden we de componenten van de demografische evolutie

FIGUUR 7.6 - SAMENHANG VAN DEMOGRAFIE, OVERHEIDSBELEID EN DE VERSCHILLENDE WONINGMARKTEN.



Vooraf door het gevoerde beleid inzake ruimtelijk ordening, de hoge fiscale druk en de hoge energieprestatie-eisen zijn nieuwbouwwoningen te duur geworden voor modale gezinnen.

In Figuur 7.6 symboliseren twee driehoeken de verenging of vershraling van belangrijke submarkten. De linker driehoek bundelt enkele evoluties op de markt van nieuwbouwwoningen. Vooral door het gevoerde beleid inzake ruimtelijk ordening, de hoge fiscale druk en de hoge energieprestatie-eisen zijn nieuwbouwwoningen te duur geworden voor modale gezinnen. Hierdoor is er momenteel een tekort aan nieuwbouw t.o.v. de demografische vraag. We becijferden in Hoofdstuk 2 dat dit relatieve onderaanbod oploopt tot 20 à 24 000 eenheden per jaar. Deze gezinnen wenden zich noodgedwongen tot de markt van de bestaande woningen en dit kan leiden tot een vershraling van de private huurmarkt. Door de sterke stijging van de prijzen van de bestaande modale rijwoningen en appartementen - plus 45 à 50% in slechts 4 jaar tijd - is het voor verhuurders aantrekkelijk om huurcontracten te beëindigen om een mooie meerwaarde te

Met de toename van het aantal huishoudens neemt ook de schaarste in heel wat marktsegmenten toe. Een deel van deze schaarste wordt georganiseerd door de overheid met goedbedoelde maar sterk versturende maatregelen.

Het fungeren van de verschillende woonmarkten als communicerende vaten, wordt goed geïllustreerd door het aantal huishoudens dat elk jaar een nieuwe woning vindt te analyseren.

Over de levenscyclus geniet de eigenaar van een vermogenssprong ter waarde van de aanschafkost van de woning.

realiseren. Deze verhuurder vinden we tevens in de rechter driehoek in Figuur 6. Deze driehoek bundelt enkele belangrijke ontwikkelingen inzake de markt van de private huur. Jammer genoeg wordt deze verhuurder op alle mogelijke wijzen ontmoedigd. Alleen de lagere inkomens huren en de nieuwe huurwet maakt het moeilijker om snel een einde te kunnen maken aan wanbetaling. Hij zal niet meer investeren in nieuwbouw van modale huurwoningen, want de huurprijs die hij kan bekomen kan nooit voor een normaal rendement zorgen. Integendeel: geconfronteerd met een hogere verkoopswaarde van zijn bestaande woning wordt hij meer verkoopsgeneigd. Daardoor verschaalt de private huurmarkt verder.

Zo komt de vraagdruk onderaan de markt terecht op de sociale huursector. Deze druk zal alleen maar toenemen en toch daalt de jaarlijkse productie van sociale huurwoningen. Ondertussen hebben in de private huur tal van huishoudens het moeilijk met de betaling van een nochtans marktconforme en normale huur. Met de toename van het aantal huishoudens neemt ook de schaarste in heel wat marktsegmenten toe. Een deel van deze schaarste wordt georganiseerd door de overheid met goedbedoelde maar sterk versturende maatregelen.

In de volgende hoofdstukken formuleren we beleidsvoorstellen om het 't'ij te doen keren'.

7.10 CONCLUSIES

Een woning is gebetonneerd in de grond maar kan over de levenscyclus deel uit maken van verschillende woonmarkten. Op deze wijze biedt onroerend goed op lange termijn een grote flexibiliteit in functie van de preferenties van eigenaars, kopers of huurders. Het fungeren van de verschillende woonmarkten als communicerende vaten, wordt goed geïllustreerd door het aantal huishoudens dat elk jaar een nieuwe woning vindt te analyseren. Zo zochten in 2009 ongeveer 262 000 huishoudens in ons land een woning – om eigenaar te worden of te huren – en hiervan kocht 43% een bestaande woning. 43% vond een huurwoning en ongeveer 11% kon opteren voor een eigen nieuwbouwproject terwijl 3% koos voor de aankoop van een nieuwe woning.

Eigenaar worden is economisch interessanter dan het huren van een woning omwille van de opbouw van onroerend vermogen. Over de levenscyclus geniet de eigenaar van een vermogenssprong ter waarde van de aanschafkost van de woning. Natuurlijk zal deze eigenaar – indien hij goed geïnformeerd is – liever een sociale koopwoning kopen dan een equivalente private woning. Indien hij een sociale koopwoning kan ko-

De koper van een sociale
koopwoning geniet over de
levenscyclus van een economische
baat van maar liefst € 300 000 in
NPV. Met dank aan de overheid!

pen, geniet hij van een directe subsidie van € 92 000. Andere huishoudens – veelal met een vergelijkbaar maar iets hoger inkomen – moeten dus veel meer betalen voor een koopwoning en vele jaren een hogere leninglast dragen. En indien het verschil becijferd wordt tussen de vermogensopbouw van de nieuwe eigenaar van een sociale koopwoning en een identiek huishouden dat ook in aanmerking komt voor een sociale koopwoning maar er geen toegewezen krijgt en als alternatief alleen maar kan huren, dan geniet de koper van de sociale koopwoning over de levenscyclus van een economische baat van maar liefst € 300 000 in NPV. Met dank aan de overheid!

Dergelijk favoritisme is vanuit geen enkel standpunt te legitimeren en heeft een hoge opportuniteitskost. We pleiten er dan ook voor om dergelijke mistoestanden aan te pakken.

08

HOE BLIJFT BETAALBAAR
WONEN OOK BUDGETTAIR
BETAALBAAR?



Een grote groep huishoudens komt in aanmerking voor overheidsondersteuning inzake huisvesting.

Het bieden van een totaaloplossing zou betekenen dat de overheid alle doelgroepshuishoudens buiten de sociale huur onmiddellijk kan helpen. Dit zijn ongeveer 272 000 huishoudens in 2012 zodat alleen een financiële ondersteuning met bijvoorbeeld een mechanisme van huursubsidies een theoretische oplossing kan bieden.

Alleen een versnelde expansie van het woningpark via extra woningen kan voorkomen dat het massaal toekennen van huursubsidies leidt tot een explosie van de private huurprijzen. Omwille van het doorschuifeffect speelt het type nieuwbouwwoning niet echt een rol.

Om beleidsopties op een transparante wijze te vergelijken presenteren we een simulatie waarin op twee manieren de jaarlijkse productie van modale woningen toeneemt met 10 000 eenheden. Hieruit blijkt dat het opteren voor sociale woningen in plaats van het stimuleren van bijkomende productie van extra private woningbouw - gekoppeld aan mechanismen van huursubsidies - leidt tot een gecumuleerde meerkost van € 41.5 mrd over de ganse periode.

Evoluties op de nieuwbouwmakten hebben een directe impact op de secundaire koopmarkt en op de huurmarkt.

De nadruk op kosteneffectiviteit is van groot belang omdat de middelen van de overheden beperkt zijn terwijl de behoefte aan ondersteuning door de overheid alsmaar lijkt toe te nemen.

‘Betaalbaar wonen’ is een belangrijke beleidsdoelstelling. Bij het nastreven van deze doelstelling is het van groot belang om rekening te houden met de samenhang of de koppelingen tussen de verschillende huisvestingmarkten. Evoluties op de nieuwbouwmakten hebben een directe impact op de secundaire koopmarkt en op de huurmarkt. Als een bestaand huishouden naar een nieuwbouwwoning verhuist, komt er één woning vrij op de huurmarkt of wordt de vrijgekomen woning aangeboden op de koopmarkt. Indien een nieuw huishouden een nieuwbouwwoning betreft, wordt vermeden dat dit huishouden een bestaande woning zal kopen of huren. Deze interacties staan centraal in onze benadering van de algemene huisvestingsproblematiek. Vanuit dit perspectief brengen we in dit hoofdstuk in kaart welke overheidsmaatregelen inzake betaalbaar wonen het meest kosteneffectief bijdragen tot het verruimen van het aanbod van betaalbare wooneenheden. De nadruk op kosteneffectiviteit is van groot belang omdat de middelen van de overheden beperkt zijn terwijl de behoefte aan ondersteuning door de overheid alsmaar lijkt toe te nemen.

In dit hoofdstuk bakenen we eerst de prioritaire doelgroep af voor overheidssteuning. Deze doelgroep kan vervolgens geholpen worden door mechanismen van sociale huur – het uitbreiden van het park van sociale huurwoningen – of door mechanismen van huursubsidies ter ondersteuning van het aanbod op de private huurmarkt. Beide beleidsopties worden vervolgens vergeleken in een simulatie om de budgettaire verschillen tot uiting te brengen. Deze simulatie vertrekt van een referentiewoning die ofwel gebouwd wordt als sociale huurwoning of die als een sociale of private nieuwbouwwoning opgetrokken wordt.

8.1 DE PRIORITAIRE DOELGROEP VOOR SOCIALE HUUR OF HUURSUBSIDIES

De prioritaire doelgroep voor overheidssteuning inzake ‘betaalbaar wonen’ moeten we vooral zoeken in het huidige bestand van huurders. Van de 5 miljoen woningen in ons land zijn er ongeveer 1 000 000 private huurwoningen en 280 000 sociale huurwoningen. Het totaal van 1 280 000 huurwoningen vertegenwoordigt dus ongeveer een kwart van het gehele woningpark.

Op basis van diverse rapporten hebben we in Tabel 8.1 een reconstructie gemaakt van het regionale aanbod van huurwoningen in het begin van 2010.¹ Niet elke beschikbare huurwoning wordt effectief verhuurd. Tabel 8.1 biedt om deze reden ook informatie over de bezettingsgraad van de sociale huurwoningen in Vlaanderen, Brussel en Wallonië.

TABEL 8.1 – DE HUURSITUATIE IN 2010

	Private huurders	Sociale huurders	Totaal huurders	Aantal sociale huurwoningen	Bestaande bezettingsgraad sociale huurwoningen
Vlaams gewest	470.370	139.382	609.752	141.426	98,6%
Brussels gewest	180.000	35.946	215.946	39.010	92,1%
Waals gewest	358.588	96.412	455.000	101.242	95,2%
	1.008.958	271.740	1.280.698	281.678	96,5%

BRON: EIGEN INTEGRATIE OP BASIS VAN DIVERSE JAARVERSLAGEN, RAPPORTEN EN STATISTIEKEN

Zittende scheefwoners

Het lijkt logisch om alle sociale huurders te beschouwen als huurders die per definitie tot de doelgroep behoren die ondersteuning van de overheid verdient. Dit is echter niet het geval omwille van de gekende problematiek van het scheefwonen. Wanneer we er van uitgaan dat de midden- en hogere inkomens niet behoren tot de prioritaire doelgroep omdat ze zelf een private huurwoning kunnen huren, dan telde Vlaanderen in 2005 meer dan 20% scheefwoners in de sociale huur². Als we de situatie voor Vlaanderen veralgemenen naar België, vinden we binnen de huidige sociale huur ongeveer 217 039 (80% van 271 740) prioritaire huishoudens.

Scheefwonen is onvermijdelijk zolang het recht op een sociale huurwoning niet beperkt blijft tot huishoudens met een permanent laag inkomen. Nu gebeurt de toewijzing van sociale woningen op basis van een momentopname die twintig jaar later veelal niet representatief meer is.

Vlaanderen telde in 2005 meer dan 20% scheefwoners in de sociale huur

Scheefwonen is onvermijdelijk zolang het recht op een sociale huurwoning niet beperkt blijft tot huishoudens met een permanent laag inkomen. Nu gebeurt de toewijzing van sociale woningen op basis van een momentopname die twintig jaar later veelal niet representatief meer is.

¹ Hiervoor werd beroep gedaan op tal van bronnen zoals rapporten van het Steunpunt armoedebestrijding, jaarverslagen van de VMSW, presentaties van de woonraad, jaarverslagen VMSW, SRWL, ... Deze hebben niet steeds betrekking op hetzelfde jaar. We hielden daarom ook rekening met de geobserveerde beperkte groei van de sociale huur in Vlaanderen en de stagnatie in Wallonië en Brussel. En voor de private huur gingen we uit van een status quo gedurende de laatste jaren.

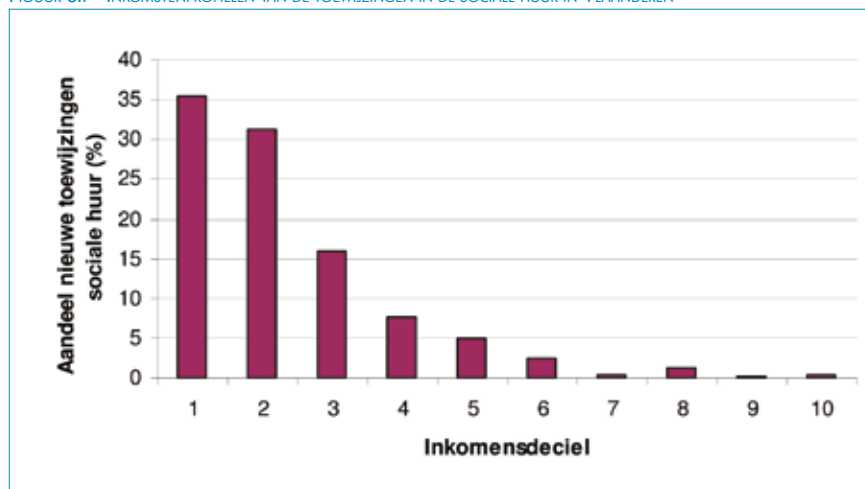
² Woonsurvey 2005

SHM's willen natuurlijk vermijden dat sociale huurprojecten de allermest sociale huurders concentreren met alle problemen van dien.

Nieuwe scheefwoners

Figuur 8.1 toont de inkomensdecielen van de nieuwe toewijzingen in de Vlaamse sociale huur. Ongeveer 89.5% van de nieuwe of vrijkomende sociale huurwoningen wordt toegewezen aan kandidaten met de 40% laagste gekende inkomens. Toch wordt ook 10.5% van beschikbare woningen toegewezen aan kandidaten met midden of hogere inkomens. SHM's willen natuurlijk vermijden dat sociale huurprojecten de allermest sociale huurders concentreren met alle problemen van dien. Intussen blijven tienduizenden kandidaten met de laagste inkomens op de wachtlijsten staan.

FIGUUR 8.1 - INKOMENSPROFIELEN VAN DE TOEWIJZINGEN IN DE SOCIALE HUUR IN VLAANDEREN



BRON: VLAAMSE WOONRAAD, RAPPORT ARMOEDE, MEI 2011

Wanneer kandidaat sociale huurders met de hoogste inkomens een sociale huurwoning toegewezen krijgen, behoren ze niet tot de doelgroep die het meest recht heeft op overheidssteuning.

Wanneer kandidaat sociale huurders met de hoogste inkomens een sociale huurwoning toegewezen krijgen, behoren ze echter niet tot de doelgroep die het meest recht heeft op overheidssteuning. Deze inkomensgroepen kunnen ook een huurwoning vinden op de private markt. We beschouwen andermaal de huishoudens in de 4 eerste inkomensdecielen van Figuur 8.1 als de prioritaire doelgroep voor de overheid. Hieruit concluderen we dat 89.5% van de toewijzingen van sociale huurwoningen effectief de prioritaire doelgroep bereikt en dat 10.5% van de toewijzingen buiten de doelgroep valt.

In Vlaanderen beschikt 27% van de private huurders over een onvoldoende restinkomen na het betalen van de private huurprijs.

Beide groepen – in sociale en in private huur - tellen samen ongeveer 217 039 + 272 241 of 489 280 huishoudens. Deze groep moet van een vorm van huurondersteuning kunnen genieten.

Een inkomensondersteuning van eigenaars komt immers neer op het subsidiëren van het eigen vermogen.

De nieuwbouwproductie is echter niet gelijk aan de toename van beschikbare wooneenheden voor nieuwe huishoudens.

Private huurders

Daarnaast is er ook nog een andere doelgroep voor ondersteuning die momenteel niet sociaal maar privaat huurt. Zo blijkt dat in Vlaanderen 27%³ van de private huurders beschikt over een onvoldoende restinkomen na het betalen van de private huurprijs. Deze huurders kunnen niet al hun essentiële bestedingen financieren wat op korte termijn kan leiden tot de onmogelijkheid om de private huur te blijven betalen. We zijn van mening dat deze groep van private huurders ook deel uitmaakt van de doelgroep die recht heeft op ondersteuning door de overheid. Extrapolatie van dit Vlaamse percentage naar België resulteert in 272 241 (of $1\ 008\ 958 * 0.27$) preciaire huishoudens.

Beide groepen – in sociale en in private huur - tellen samen ongeveer 217 039 + 272 241 of 489 280 huishoudens. Deze groep moet van een vorm van huurondersteuning kunnen genieten.

Eigenaars-bewoners

Ook dient opgemerkt dat in Vlaanderen 8%⁴ van de eigenaars-bewoners of ongeveer 145 000 huishoudens eveneens kampen met een te laag restinkomen. Toch rekenen we deze omvangrijke groep niet tot de prioritaire doelgroep voor overheidssteuning. Een inkomensondersteuning van eigenaars komt immers neer op het subsidiëren van het eigen vermogen. Het verkopen van de eigen woning biedt genoeg mogelijkheden op de huurmarkt en bovendien hebben bewoners-eigenaars in ons land geen recht op sociale huur.

8.2 DE NOODZAKELIJKE UITBREIDING VAN HET WONINGPARK

In Hoofdstuk 2 zijn we al uitvoerig ingegaan op de demografische evolutie. Uit de meest recente cijfers blijkt dat het aantal gezinnen in ons land jaarlijks toeneemt met ongeveer 50 000 eenheden, wat neerkomt op een jaarlijkse aangroei van het aantal gezinnen met 1%. Indien we het aantal wooneenheden willen laten meeëvolueren met het aantal huishoudens, dan moet de woningvoorraad jaarlijks groeien met hetzelfde percentage. De nieuwbouwproductie is echter niet gelijk aan de toename van beschikbare wooneenheden voor nieuwe huishoudens. Er worden ook nieuwbouwwoningen gebruikt als vakantiewoning, als tweede verblijf voor expats, als opvang voor gezinnen die niet legaal

³ Vlaamse woonraad, presentatie 24 februari 2011

⁴ Ibidem

Een ruim woningbestand in het heuvelland helpt niet om het woonprobleem in Gent op te lossen.

Zorgen voor een voldoende groot woningpark is zonder enig discussie in het belang van de prioritaire doelgroep in de sociale en de private huursector.
In een schaarsteklimaat moet de overheid net grote en dure inspanningen leveren om de betaalbaarheid te verzekeren.

Wie nieuwbouwt, voorziet niet alleen in de eigen woonbehoefte maar levert een bijdrage in het temperen van de prijsdruk op de koop- en huurmarkten.

in het land verblijven, of als studentenhuisvesting voor binnenlandse en buitenlandse studenten. Een groeiend aantal woningen is ook tijdelijk buiten gebruik wegens grote renovatiewerkzaamheden.

De binnenlandse en buitenlandse migratiestromen en de studentenhuisvesting concentreren zich in de groeipolen. Vooral in enkele steden ontstaat dus een groot woningtekort dat niet kan opgevangen worden door een aanbod van woningen dat te ver afgelegen is. We kunnen niet zomaar stellen dat lokale overschotten in regio X de tekorten in regio Y kunnen compenseren. Een ruim woningbestand in Heuvelland helpt niet om het woonprobleem in Gent op te lossen. Het bijkomende lokale aanbod van woningen zou in het ideale geval dus een spiegelbeeld moeten zijn van de bijkomende lokale vraag naar woningen.

Zorgen voor een voldoende groot woningpark is zonder enig discussie in het belang van de prioritaire doelgroep in de sociale en de private huursector. Indien de woningvoorraad onvoldoende is dan zitten we in een situatie van schaarste met hoge prijzen op koop- en huurmarkten. In een schaarsteklimaat moet de overheid net grote en dure inspanningen leveren om de betaalbaarheid te verzekeren. Indien veel nieuwbouwprojecten uitgevoerd kunnen worden, groeit het aantal woningen en verruimt het aanbod van koop- en huurwoningen. De prijzen stijgen dan minder snel, er zijn minder woonproblemen en de overheid kan interveniëren op een minder dure manier. Elke nieuwbouwwoning produceert per definitie een bijkomende koop- of huurwoning. Wie nieuwbouwt, voorziet niet alleen in de eigen woonbehoefte maar levert een bijdrage in het temperen van de prijsdruk op de koop- en huurmarkten. Vanuit dit perspectief is de kritiek van bijvoorbeeld de armenverenigingen op de fiscale stimuli ter bevordering van de eigendomsverwerving wat betreft nieuwbouw niet gegrond. Net door het bevorderen van bijkomende woningen beperkt de overheid het totale tekort aan woningen. Hoe minder geïnvesteerd wordt in bijkomende woningen, hoe krappere het aanbod en hoe hoger de prijzen. Hiervan wordt niemand beter, zeker niet de lagere inkomens die het eerst uit krappe markten verdrongen worden.

In Hoofdstuk 2 werd op basis van recente tendensen - waarbij rekening gehouden werd met de terugval van de nieuwbouw - het huidige aangroei tekort van de woningvoorraad ingeschat op 20 tot 24 000 woonunits per jaar. Dit komt vandaag neer op een noodzakelijke marktverruiming t.o.v. de gecombineerde primaire en secundaire markt van ongeveer 14%. Dit percentage bekomen we door het jaarlijkse aanbodtekort te ver-

De Vlaamse en Waalse regio's moeten ook verder rekening houden met een onafwendbare verdere migratie van huishoudens vanuit het Brussels gewest naar Vlaams- en Waals Brabant.

gelijken met de jaarlijkse nieuwbouwproductie en met het jaarlijkse aantal transacties op de markten van bestaande woningen ($22\ 000/(45\ 000 + 113\ 000)$).

Migratiestromen zijn van groot belang voor het relatieve aanbodtekort. Toch blijft het zeer moeilijk om de toekomstige migratieverwachtingen in te kunnen schatten. Als onze economie goed blijft presteren – wat toch het gewenste scenario is –, lijkt het onwaarschijnlijk dat de migratiedruk spoedig zal afnemen. Brussel zal als hoofdstad van Europa verder een grote aantrekkingskracht blijven uitoefenen. En ook de regio's hebben grote ambities. Als Vlaanderen een topregio wordt, dan kunnen we hopelijk veel kenniswerkers aantrekken en huisvesten. Daarbij komt dat het huidige tekort van 10 000 woningen per jaar in het Brussels hoofdstedelijk gewest nooit binnen dit gewest kan opgelost worden. De Vlaamse en Waalse regio's moeten ook verder rekening houden met een onafwendbare verdere migratie van huishoudens vanuit het Brussels gewest naar Vlaams- en Waals Brabant. Intussen kreunt Europa onder de toenemende migratiedruk uit het woelige Midden-Oosten. Dit kan een zeer tijdelijk fenomeen zijn maar niemand kan voorzien hoe de situatie ginds gaat evolueren. In *worst case scenario's* staan we net aan het begin van een forse toename van de externe migratie.

Al deze elementen willen we meenemen in een analyse van de beleidsopties ter verruiming van het aanbod van wooneenheden voor de prioritaire doelgroep die recht heeft op ondersteuning van de overheid. Om de vergelijking transparant te maken, presenteren we hieronder een zo eenvoudig mogelijke simulatie op basis van representatieve bouwblokken.

8.3 BESCHRIJVING VAN HET MODEL

Opzet van het model

Het model vertrekt van een woningpark met daarin "bouwblokken" die samengevoegd kunnen worden tot een scenario inzake woonbeleid. De bouwblokken zijn bv. een extra sociale huurwoning, een extra sociale koopwoning, een bijkomende modale private woning of een private huurwoning gekoppeld aan een huursubsidie.

Het model wil de budgettaire impact nagaan van verschillende beleidskeuzes. Hoeveel kost een bepaalde maatregel of een combinatie van bouwblokken aan de overheid op korte en lange termijn? Zijn sociale huurwoningen bijvoorbeeld duurder dan het gebruik van huursubsidies gekoppeld aan het bevorderen van de private huurbouw? Zo ja, hoeveel duurder is de optie van sociale huurwoningen en waarom? Dergelijke

Het model wil de budgettaire impact nagaan van verschillende beleidskeuzes. Hoeveel kost een bepaalde maatregel of een combinatie van bouwblokken aan de overheid op korte en lange termijn?

vragen wensen we te beantwoorden met een simulatieoefening. Om deze vragen te beantwoorden, moeten we de kostprijs van een woning op een representatieve manier benaderen. Hiertoe bepalen we een referentiewoning.

De simulatie is niet gedifferentieerd op basis van regio's of woonbekkens. We presenteren dus een geconsolideerd beeld op het niveau van een gewest of van een land. Zoals bekend is het woonbeleid een gewestelijke materie maar zijn er daarnaast belangrijke federale instrumenten. De BTW, de woonbonus of de fiscale aftrekbaarheid van hypothecaire leningen, RSZ, inkomstenfiscaliteit en de vennootschapsbelasting zijn belangrijke federale instrumenten. Op het niveau van het gewest kennen we diverse subsidies, registratierechten, successierechten, planbaten en plan-lasten. Instrumenten zoals de onroerende voorheffing leiden deels tot federale, regionale en lokale inkomsten.

Alle berekeningen in de simulatie gebeuren aan constante prijzen. Hierdoor verhoogt de transparantie en interpreteerbaarheid van de analyse.

Alle berekeningen in de simulatie gebeuren aan constante prijzen. Hierdoor verhoogt de transparantie en interpreteerbaarheid van de analyse. Dit betekent dat er geen indexatie is op de inkomens, de huur en de belastingschijven. Ook de immobiliënprijzen in de bouwstenen werden constant gehouden. We laten het model niet eindigen op een bepaald moment of na een vooraf bepaalde periode omdat de impact van een huisvestingsbeleid zich een eeuw later nog kan laten voelen. In ons land worden immers zeer sterke woningen gebouwd die doorgegeven kunnen worden aan wel drie tot vijf generaties. Het zou trouwens onbegonnen werk zijn om realistische eindmomenten voor de simulatie te bepalen. Vanuit een pragmatisch perspectief hebben we het model laten lopen over een periode van 34 jaar, teneinde ook lange termijn effecten en tendensen zichtbaar te maken. Na deze periode blijven de bouwstenen in de praktijk natuurlijk verder bestaan maar we rapporteren er niet meer over.

Beginsituatie van het model

Om het model te oriënteren en een beginsituatie te creëren, vatten we de reeds besproken gegevens nog eens samen in Tabel 8.2. Als begindatum voor de analyse gebruiken we 1 januari 2012. Tussen 1 januari 2010 en 1 januari 2012 groeit het aantal sociale huurwoningen aan met 4 000 eenheden. Aan een bezettingsgraad van 96.47% - zie Tabel 8.1 - komen we aan 275 599 huishoudens in de sociale huur, met 20% scheefwoners wat resulteert in een te helpen doelgroep van 220 479 huishoudens in sociale huur. We voegen daarbij 27% van de private huurders en vinden een totale doelgroep van 492 898 te helpen huishoudens.

TABEL 8.2 - BEGINSITUATIE VAN HET MODEL OP 1 JANUARI 2012

Aantal sociale huurwoningen (1 jan 2010)	281 678
Geschatte aangroei 2010 + 2011	4 000
Aantal sociale huurwoningen (1 jan 2012)	285 678
Bezettingsgraad sociale huurwoningen	96.47%
Aantal huishoudens in sociale huurwoningen (1 jan 2012)	275 599
% scheefwoners in bestaande sociale huurwoningen (voor 1 jan 2012)	20%
Aantal scheefwoners in sociale huurwoningen (1 jan 2012)	55 120
Doelgroep huishoudens gehuisvest in sociale huurwoningen (1 jan 2012)	220 479
Aantal huishoudens in private huur (1 jan 2010 = 1 jan 2012)	1 008 958
Aandeel doelgroep huishoudens bij de private huurders	27%
Doelgroep huishoudens gehuisvest in de private huur (1 jan 2010 = 1 jan 2012)	272 419
Totaal aantal te helpen doelgroep huishoudens (1 jan 2012)	492 898

Om de doelgroep te helpen, moeten er woningen bijgebouwd worden in de periode die we analyseren.

Referentiewoning

Om de doelgroep te helpen, moeten er woningen bijgebouwd worden in de periode die we analyseren. Deze woningen hebben een kostprijs en we definiëren eerst een referentiewoning om deze kostprijs op een transparante wijze te kunnen becijferen. We kunnen natuurlijk stellen dat een nieuwe woning per definitie € 220 000 of € 270 000 kost maar dit is niet de meest logische keuze wanneer een geschikt referentiekader beschikbaar is.

Als referentiewoning nemen we net zoals in Hoofdstuk 4 een gemiddelde sociale koopwoning zoals deze verkocht werd in Vlaanderen in 2009. Het jaarverslag van de VMSW voor 2009 vermeldt hiervan de gemiddelde verkoopprijs, en we kunnen aan de hand van de gegevens van hetzelfde jaarverslag ook de gemiddelde bouwkost berekenen (zie Hoofdstuk 4 voor meer toelichting). Aan die gemiddelde bouwkost voegen we 15% toe ter betaling van de prefinanciering, de architect, en het werk van de SHM. Het saldo – of het verschil tussen de finale verkoopprijs en de al vermelde kostencomponenten - is dan de grondprijs. In Tabel 8.3 tonen we de kostprijs van deze referentiewoning - € 167 360 – en rekenen deze om naar een private bouwkost van € 246 389. Dit zeer grote verschil in productiekost is het gevolg van een verschillende fiscale behandeling van sociale en private bouw, van het exclusief toekennen van infrastructuursubsidies aan de sociale bouw en van de verkoop van de bouwgrond onder de marktprijs. Wie deze so-

De koper van een sociale koopwoning doet werkelijk een uitzonderlijk goede zaak, met dank aan de overheid.

ciale koopwoning kan aankopen, geniet bovendien van een rentesubsidie ten bedrage van € 17 918 (zie Hoofdstuk 4). Hierdoor loopt het totale voordeel voor de aankoper van een sociale koopwoning tegenover de private nieuwbouwer op tot ongeveer € 92 000 voor exact dezelfde woning. De koper van een sociale koopwoning doet werkelijk een uitzonderlijk goede zaak, met dank aan de overheid.

TABEL 8.3 – KOSTPRIJSBEPALING REFERENTIEWONING OP BASIS VAN SOCIALE KOOPWONING

	Leningbedrag	BTW % sociaal	Prijs sociaal	BTW % privaat	Prijs privaat	Subsidie sociaal
Grond			€ 44 635		€ 68 669	€ 24 034
Infrastructuur			€ 0		€ 19 811	€ 19 811
Bouw			€ 100 127		€ 100 127	
Andere kosten			€ 15 019		€ 15 019	
Prijs ex-BTW			€ 159 782		€ 203 627	
BTW		6%	€ 12 218	21%	€ 42 762	€ 30 544
Prijs BTW-in			€ 171 999		€ 246 389	
NPV rentesubsidie	€ 166 972		-€ 17 918			€ 17 918
Totaalkost voor de koper			€ 154 081		€ 246 389	€ 92 308

We gebruiken dezelfde referentiewoning ook voor de sociale huurwoning. Er is immers geen reden waarom een sociale huurwoning van mindere kwaliteit zou (moeten) zijn dan een sociale koopwoning.

Men kan wel argumenteren dat een nieuwe sociale huurwoning voor bv. gepensioneerden gemiddeld wat kleiner kan zijn, maar daar staat tegenover dat men dan infrastructuur zoals liften moet voorzien, en dat ook een meer centrale en dus duurdere ligging aangewezen is. De prijs zal in Wallonië ook lager kunnen liggen, maar in Brussel dan weer hoger.

Als groeivoet voor de jaarlijkse aangroei van de doelgroepopulatie van 492 898 gezinnen gebruiken we in het basisscenario 1% of de laatst gekende groeivoet van het aantal Belgische gezinnen.

In het basisscenario worden de problemen van vandaag alleen maar uitvergroot. In de alternatieve scenario's willen we deze problemen ten gronde aanpakken (in de veronderstelling dat dit mogelijk is).

De woonproblematiek kan op twee verschillende manieren benaderd worden; meer sociale woningbouw of meer private woningbouw koppelen aan huursubsidies.

Basisscenario

Om verschillende scenario's en hun invullingen te kunnen vergelijken is een start- of basisscenario nodig. Als groeivoet voor de jaarlijkse aangroei van de doelgroepopulatie van 492 898 gezinnen gebruiken we in het basisscenario 1% of de laatst gekende groeivoet van het aantal Belgische gezinnen. Dit is misschien een wat optimistisch scenario. Voor de bezettingsgraad van de uitbreiding hanteren we 97%, wat neerkomt op een frictieleegstand van 3%.

Voor het percentage scheefwoners in de bijkomende nieuwe sociale huurwoningen gebruiken we 10.5%, een waarde die we gevonden hebben bij de Vlaamse kandidaat huurders. Inzake invulling van het basisscenario wordt het bestaande park sociale huurwoningen behouden. Er worden verder geen inspanningen voor dit park meer geleverd. Ook worden geen maatregelen genomen richting private uitbreiding van het woningpark. Er worden ook geen huursubsidies gegeven.

Dit basisscenario is zeer problematisch. Door de stijgende kost van nieuwbouwwoningen moeten meer en meer huishoudens naar de markt van de bestaande woningen. Aangezien de woningvoorraad onvoldoende is, stijgen vooral de prijzen van de goedkoopste woningen. De private huurmarkt kalft af en de wachtlijsten in de sociale huur geraken niet opgelost. In het basisscenario worden de problemen van vandaag alleen maar uitvergroot. In de alternatieve scenario's willen we deze problemen ten gronde aanpakken (in de veronderstelling dat dit mogelijk is).

8.4 BELEIDSOPTIES: MEER SOCIALE WONINGBOUW OF MEER PRIVATE WONINGEN EN HUURSUBSIDIES?

De woonproblematiek kan op twee verschillende manieren benaderd worden; meer sociale woningbouw of meer private woningbouw koppelen aan huursubsidies. In beide gevallen worden extra woningen geproduceerd zodat de schaarste lager uitvalt dan wanneer geen bijkomende woningen geproduceerd zouden worden. Via sociale woningbouw met lage sociale huurprijzen zijn deze woningen toegankelijk voor de lagere inkomens. Via huursubsidies worden private huurwoningen dan weer toegankelijk voor de lagere inkomens. Beide beleidsopties zorgen dus voor productie en de toegankelijkheid van huurwoningen voor lagere inkomens. Eerst en vooral willen we uitzoeken welke

In het scenario 1A opteren we voor sociale huisvesting, en in scenario 2A voor meer private nieuwbouw in combinatie met een subsidiëring van de private huur.

In beide scenario's is de *kwantumsprong* in het jaarlijkse aantal bijkomende woningen gelijk aan 10 000.

Wat is de toegevoegde waarde van een zogenaamde oplossing als het probleem bijna integraal blijft bestaan?

keuze het meest bijdraagt tot een structurele verbetering van de problematiek tegen welke maatschappelijke kostprijs. We vergelijken daartoe twee alternatieven voor het basisscenario. In het scenario 1A opteren we voor sociale huisvesting, en in scenario 2A voor meer private nieuwbouw in combinatie met een subsidiëring van de private huur. Scenario 1A vertrekt van een grote uitbreiding van de sociale woningbouw zonder extra maatregelen om de schaarste in de private woningbouw weg te nemen. In dit scenario komen er jaarlijks 10 000 sociale woningen bij, in een verhouding 2/3 huurwoningen en 1/3 koopwoningen.

Scenario 2A mikt op het wegwerken van de schaarsteproblemen via een jaarlijks bijkomende productie van 10 000 private woningen door middel van de combinatie van nieuwbouw, vernieuwbouw en reconversie. Het sociale huurpark wordt intussen gestabiliseerd op het huidige niveau (d.w.z. van 2012). Voor de doelgroep huishoudens in de private verhuur wordt een vorm van subsidiëring ingevoerd.

In beide scenario's is de *kwantumsprong* in het jaarlijkse aantal bijkomende woningen gelijk aan 10 000. Daar er in scenario 2A geen sociale huurwoningen bijkomen, wordt aan het doelgroep equivalent hiervan huursubsidies gegeven, zodat hun te betalen huur gelijk zou zijn aan wat ze zouden betalen in de sociale huur.

Beide scenario's helpen dus éénzelfde aantal bijkomende doelgroep huishoudens, en ze vullen ook voor éénzelfde aantal woonunits de woningvoorraad aan, zodat de spanning op de huisvestingsmarkten in beide scenario's op een vergelijkbare manier wordt weggewerkt.

We simuleren ook een B-versie voor beide scenario's. Hierbij genieten alle resterende doelgroep huishoudens die via de A-scenario's nog niet geholpen werden van een huursubsidie. Deze B-versie moet overwogen worden omdat we anders alleen werken met scenario's waarin 10 000 huishoudens geholpen worden door nieuwe maatregelen en al de andere huishoudens in de kou blijven staan. Hierdoor daalt de geloofwaardigheid van de A-scenario's sterk. Wat is immers de toegevoegde waarde van een zogenaamde oplossing als het probleem bijna integraal blijft bestaan? Al deze huishoudens moeten zich in de B-versies richten naar de private huurmarkt. Zolang de woningvoorraad niet op peil is, zal er onvermijdelijk een opstoot zijn van de huurprijzen. Het instellen van een dergelijke maatregel zal op termijn het aanbod van huurwoningen positief beïnvloeden – investeerders zien het risico op wanbetaling dalen en het huurrendement stijgen – zodat de huurprijzen later stabiliseren. Deze B-varianten stellen dus geen probleem

wanneer er na verruiming van het woningpark voldoende private huurwoningen zijn. Op dat ogenblik hebben we een normale private huurmarkt, waarin ook de zwakke huurders een normale huurprijs kunnen betalen. Door deze huursubsidie ontlasten we de wachtlijsten in de sociale huur en zittende huurders uit de doelgroep blijven hun goed passende woningen wel bewonen.

8.5 IMPACT VAN EEN EXTRA SOCIALE HUURWONING

De simulatie hieronder vertrekt van de hoger afgelijnde referentiewoning. Daar hoofdzakelijk Vlaanderen het park sociale huurwoningen uitbreidt gebruiken we hier het Vlaamse financieringsmechanisme⁵. In onze analyse maken we een onderscheid tussen de frontale of up-front kost voor de overheid en de jaarlijkse exploitatiekost.

Frontale overheidskost

We bepalen eerst de frontale overheidskost of de initiële investeringskost. Dit is de kost die de overheid heeft op het ogenblik dat er een nieuwe sociale huurwoning wordt toegevoegd aan het park.

In Tabel 8.4 presenteren we de totale investeringskost vanuit een economisch perspectief. De grondprijs werd hier aan de marktwaarde gerekend om de juiste opportuïteitskost in kaart te brengen. Indien de SHM eigen grond gebruikt of overheidsgronden ver beneden de marktprijs verwerft, dan is er een grote opportuïteitskost. Men had deze grond ook frontaal op de vrije markt kunnen verkopen, en de marktprijs kunnen gebruiken voor andere doeleinden. In Tabel 8.4 nemen we ook de infrastructuurkost op die ten laste valt van de overheid. Dit is een directe kost voor de overheid en dient niet door de SHM gefinancierd te worden. We vinden in Tabel 8.4 een totale economische investeringskost van ongeveer € 191 000 per sociale referentiewoning, wat neerkomt op een kapitaalsubsidie van ongeveer € 95 000. De overheid recupereert een deel via fiscale ontvangsten zodat de frontale overheidskost bij de investering in een sociale woning gelijk is aan ongeveer € 108 000.

We bepalen eerst de frontale overheidskost of de initiële investeringskost. Dit is de kost die de overheid heeft op het ogenblik dat er een nieuwe sociale huurwoning wordt toegevoegd aan het park.

⁵ Dit wordt zeer didactisch beschreven in Woonwoord 14 (Q4 2010), het maandblad van de VMSW.

TABEL 8.4 - FRONTALE OVERHEIDSKOST VAN EEN BIJKOMENDE (NIEUWE) SOCIALE HUURWONING

			SHM investering	Impact op overheids kost
Grond (aan marktprijs) ex-registratierechten			€ 68 669	
Registratierechten		1,50%	€ 1 030	
Bouw			€ 100 127	
Infrastructuur				-€ 19 811
Andere kosten onderworpen aan BTW			€ 7 510	
Andere kosten niet onderworpen aan BTW			€ 7 510	
BTW-grondslag	€ 107 637			
BTW		6%	€ 6 458	-€ 1 189
Andere kosten (niet BTW plichtig)				
Investering SHM			€ 191 304	
Kapitaalsubsidie aan VMSW ter dekking van de volledige interestkost		50%	€ 191 304	-€ 95 652
Recuperatie via ontvangen registratierechten				€ 1 030
Recuperatie via ontvangen BTW				€ 7 647
Frontale overheidskost bij de investering in een sociale huurwoning				-€ 107 975

BRON: EIGEN TRANSFORMATIE VAN DE HOGER BESCHREVEN REFERENTIEWONING NAAR HET FINANCIËLE MODEL VAN DE SOCIALE HUUR IN VLAANDEREN.

De overheid geeft frontaal aan de VMSW een kapitaalsubsidie die gelijk is aan de actuele waarde van de door de VMSW aan de markt te betalen interesten.

De SHM's investeren - buiten het overheidsbudget - in de productie van sociale woningen en krijgen van de koepelorganisatie VMSW een renteloze lening op 33 jaar. De VMSW herfinanciert zich - met overheidswaarborg - voor ongeveer de helft in de markt op 30 jaar. De overheid geeft frontaal aan de VMSW een kapitaalsubsidie die gelijk is aan de actuele waarde van de door de VMSW aan de markt te betalen interesten. Een deel kan geleend worden bij de Europese Investeringsbank (EIB) aan gunstige voorwaarden. Indien het volume aan sociale huurwoningen opgevoerd wordt, zal er meer moeten geleend worden op de vrije markt en kan de gemiddelde rentevoet stijgen (omdat het relatieve aandeel van de lening bij de EIB afneemt). De interestsubsidie zal daardoor meer dan proportioneel toenemen naarmate er jaarlijks meer sociale huurwoningen gebouwd worden. De interestsubsidie stijgt ook bij een algemene (verwachte) rentestijging. De voorlopig lage risicopremie is verder afhankelijk van het behoud van het vertrouwen van de markten in de financiële sterkte van het gewest.

Op het eerste zicht doet de overheid een zeer interessante operatie: de SHM verwerft een huurwoning terwijl de overheid maar 50% van het investeringsbedrag frontaal moet betalen onder de vorm van een intrestsubsidie.

Tabel 8.5 toont dat per sociale huurwoning een jaarlijks kastekort van € 5 293 opduikt bij de SHM.

Een sociale huurder kan nu eenmaal nooit een kapitaalaflossing dragen op € 191 304. Dit deficit zal door de overheid opgevangen moeten worden via een aparte subsidie. Zoniet kunnen de SHM's niet overleven.

Op het eerste zicht doet de overheid een zeer interessante operatie: de SHM verwerft een huurwoning terwijl de overheid maar 50% van het investeringsbedrag frontaal moet betalen onder de vorm van een intrestsubsidie. Maar dit gaat voorbij aan de verplichting van de SHM om ook het kapitaal af te lossen.

Overheidskost ter delging van het exploitatieverlies op de sociale huurwoning van de SHM

In Tabel 8.5 becijferen we het exploitatieverlies van de SHM in de eerste 33 jaren van onze analyse. We vertrekken van de gegevens in Tabel 8.4 waarbij een lening van € 191 304 moet afgelost worden op 33 jaar, wat neerkomt op een jaarlijkse aflossing van € 5 797. Hieraan koppelen we in Tabel 8.5 het gemiddelde inkomen van de huurder - € 14 554⁶ - en de jaarlijkse huur aan 12/55^{ste} van het inkomen of € 3 176. De overheid ontvangt wel een onroerende voorheffing die we schatten aan € 600. Daarnaast zijn er nog de kosten bij frictieleegstand (3%), bij wanbetaling (2%) en voor onderhoudsuitgaven (1%). Mogelijk ligt het onderhoud de eerste jaren wat lager, maar dit zal met de jaren toenemen, totdat op een bepaald ogenblik een grotere renovatie nodig is. Bovendien maken we hier abstractie van de imputering van de werkingskosten van de huisvestingsmaatschappijen zelf en van hun koepel.

Tabel 8.5 toont dat per sociale huurwoning een jaarlijks kastekort van € 5 293 opduikt bij de SHM. Houden we rekening met fiscale bewegingen zoals de recuperatie van de onroerende voorheffing en een opportuiniteitskost inzake inkomstenbelasting bij privaat verhuurde woningen, dan bedraagt het jaarlijkse exploitatieverlies € 4 993. Een sociale huurder kan nu eenmaal nooit een kapitaalaflossing dragen op € 191 304.

Dit deficit zal door de overheid moeten opgevangen worden via een aparte subsidie. Zoniet kunnen de SHM's niet overleven. In Vlaanderen gebeurt dit al onder de vorm van de Gewestelijke Sociale Correctie. Waar deze voor het oude park zeer redelijk is, zal dit voor nieuwgebouwde dure sociale huurwoningen zeer duur uitvallen.

⁶ De fiscale inkomens van de kandidaat sociale huurders zijn gekend. Zo blijkt dat Vlaamse kandidaat sociale huurder in 2010 beschikt over een gemiddeld belastbaar inkomen van € 14 554. Dit bedrag ligt in de grootteorde van het gemiddeld inkomen van de zittende sociale huurders in Wallonië dat € 14 973 bedraagt. Dat zittende sociale huurders in Wallonië een iets hoger inkomen hebben dan nieuwe kandidaat sociale huurders in Vlaanderen, kan wijzen op een toename van de zwakste sociale groepen bij de kandidaat huurders.

TABEL 8.5 -JAARLIJKS EXPLOITATIEVERLIES VAN DE SHM (EERSTE 33 JAREN)

	Voet	Basis	Impact op de overheidskost
Lening		€ 191 304	
Aantal jaren terugbetaling		33	
Jaarlijkse terugbetaling kapitaal lening aan VMSW			-€ 5 797
Gemiddeld belastbaar inkomen huurder		€ 14 554	
Jaarlijkse huur = 12/55 belast.ink.			€ 3 176
Info: maandhuur		€ 265	
Onroerende voorheffing			-€ 600
Frictieleegstand	3,00%		-€ 95
Wanbetaling	2,00%		-€ 64
Onderhoudsuitgaven	1,00%		-€ 1 913
Hieraan te affecteren werkingskosten SHM & VMSW			PM
Jaarlijks kastekort per sociale huurwoning te compenseren door de overheid			-€ 5 293
Wegvallen van de inkomstenbelasting op één private huurwoning	15,00%	€ 2 000	-€ 300
Recuperatie onroerende voorheffing betaald door SHM			€ 600
Jaarlijkse overheidskost per extra sociale huurwoning			-€ 4 993

BRON: EIGEN BEREKENING OP BASIS VAN DE REFERENTIEWONING EN DE GEMIDDELDE HUURDER.

Eindwaarde

Natuurlijk beschikt de overheid na 33 jaar over een afbetaalde sociale huurwoning. Dit is een asset dat in rekening kan gebracht worden. Deze eindwaarde is echter niet echt realiseerbaar want als de overheid een oude sociale huurwoning verkoopt, moet ze een nieuwe sociale huurwoning als alternatief bouwen. Deze nieuwe sociale huurwoning op andere grond zal veel meer kosten dan de oude sociale huurwoning kan opbrengen.

8.6 IMPACT VAN EEN EXTRA SOCIALE KOOPWONING

Doordat een deel van de kopers van sociale koopwoningen ook zonder deze opportuniteit een nieuwe woning zou gekocht of gebouwd hebben, mist deze aanpak deels haar doel.

Als tweede beleidsoptie kan de overheid een sociale koopwoning bouwen en deze op de markt verkopen. Hierdoor zal een huishouden bijvoorbeeld een private huurwoning verlaten om deze te ruilen voor de sociale koopwoning. De vrijgekomen private huurwoning wordt zo beschikbaar voor een doelgroep huishouden uit onze analyse. Doordat een deel van de kopers van sociale koopwoningen ook zonder deze opportuniteit een nieuwe woning zou gekocht of gebouwd hebben, mist deze aanpak deels haar doel. Als het huishouden in kwestie toch privaat gebouwd zou hebben, komt er door het aanbieden van een sociale koopwoning geen woning bij. We noemen dit fenomeen de lekkage. De impact van de subsidies en de lage BTW is dan nihil maar de aankoper steekt wel een enorm financieel cadeau op zak.

Bij sociale koopwoningen zijn er geen exploitatiekosten voor de overheid zodat we ons beperken tot de grote frontale overheidskost van deze maatregel in Tabel 8.6. Fiscale effecten zoals de woonbonus komen verder aan bod daar deze identiek zijn voor sociale koopwoningen en private woningen.

De frontale subsidies zijn de verkoop van de grond beneden marktprijs (opportuniteitskost), de subsidiëring van de infrastructuur en de kapitaalwaarde van de rentesubsidie van de sociale lening. De door de koper betaalde BTW van 6% is dan weer een inkomstenbron voor de overheid in vergelijking tot het basisscenario waarin deze woning niet gebouwd wordt. We hebben geen statistieken over de mogelijke lekkage en dit fenomeen is ook moeilijk te achterhalen. Het hangt bijvoorbeeld af van de precieze voorwaarden die gesteld worden bij de selectie. Maar het is duidelijk dat het reusachtige voordeel veel goed geïnformeerde gegadigden zal aantrekken die ook zonder dit voordeel een nieuwe woning zouden kunnen verwerven. We hebben het percentage van de lekkage zowel voor de sociale koopwoningen als voor de private modale huurwoningen, waar het subsidiebedrag veel kleiner is (zie verder), arbitrair op 20% gezet.

TABEL 8.6 -FRONTALE OVERHEIDSKOST VAN DE PROMOTIE VAN ÉÉN SOCIALE KOOPWONING

	Basis	Percent	Impact
Subsidiëring van grondprijs	€ 68 669	35%	-€ 24 034
Infrastructuursubsidie			-€ 19 811
Kapitaalwaarde van de rentesubsidie			-€ 17 918
BTW-inkomsten	€ 159 782	6%	€ 9 587
Kostprijs indien alle promotie binnen target			-€ 52 177
BTW lekkage (6% i.p.v. 21% en op lager bedrag)	€ 33 175	20%	-€ 6 635
Subsidie lekkage	€ 61 764	20%	-€ 10 435
Overheidsuitgave bij de promotie van een sociale koopwoning			-€ 69 247

BRON: HERWERKING VAN DE TABEL MET DE BESCHRIJVING VAN DE REFERENTIEWONING

Tabel 8.6 laat toe te concluderen dat deze maatregel gepaard gaat met een frontale overheidskost van ongeveer € 69 000 per doeltreffende sociale koopwoning. Zonder rekening te houden met de lekkage, bedraagt de frontale overheidskost slechts € 52 000.

8.7 IMPACT VAN EEN EXTRA PRIVATE KOOPWONING

Als derde optie kan de overheid de productie van nieuwe private koopwoningen stimuleren. Hierdoor komen er nieuwe woningen bij zodat ook het aanbod van koop- en huurwoningen stijgt. We hebben hier arbitrair gekozen voor een subsidiebedrag van € 30 000 per nieuwe private woning. Vertrekkende van de impact van meer beperkte kortingen - zoals de recente BTW vermindering van € 7 500 - menen we dat dit voldoende moet zijn om twijfelende gezinnen over de streep te trekken om te opteren voor een nieuwe modale woning i.p.v. voor de aankoop en renovatie van een bestaande woning. De validiteit van deze hypothese wordt bevestigd door onze analyse van de L-curves in Hoofdstuk 4 waaruit blijkt dat de betaalbaarheid sterk stijgt mocht de prijs dalen met € 30 000. Tabel 8.7 becijfert de frontale opbrengst van de overheid van deze maatregel. De subsidiekost van € 30 000 blijkt immers meer dan gecompenseerd te worden zodat de maatregel een negatieve kost heeft. Vertrekkende van de referentiewoning leidt de subsidie van € 30 000 tot een daling van de netto fiscale ontvangsten per woning van € 42 762 (21% BTW) naar € 12 762. Mocht deze modale koopwoning echter niet gebouwd worden, ontving de overheid natuurlijk geen BTW-ontvangsten.

De subsidiekost van € 30 000 blijkt meer dan gecompenseerd te worden zodat de maatregel een negatieve kost heeft.

Mocht deze modale koopwoning echter niet gebouwd worden, ontving de overheid natuurlijk geen BTW-ontvangsten.

In ons land worden jaarlijks ongeveer 45 000 nieuwbouwwoningen geproduceerd. Als deze allemaal genieten van de subsidie van € 30 000, kost deze maatregel per jaar € 1.35 miljard. Een groot deel van deze 45 000 nieuwe woningen zijn allesbehalve modale woningen zodat de subsidie van € 30 000 moet gekoppeld worden aan strikte voorwaarden. Zo kunnen bijvoorbeeld dezelfde inkomens- en eigendomsvoorwaarden gehanteerd worden die nu gelden voor sociale koopwoningen. Het komt er vooral op neer dat de subsidie de twijfelaars met een modaal budget over de streep trekt. Bovendien zouden ook de maximale bewoonbare oppervlakte en het volume binnen de normen moeten blijven die gebruikelijk zijn bij een sociale koopwoning. Ook kan een totale prijslimiet gesteld worden die het private equivalent is van deze van een gelijkaardige sociale koopwoning. Dus dezelfde basiskosten maar wel aangepast voor de andere subsidies en de BTW-voet.

Zelfs wanneer de subsidie gekoppeld wordt aan strikte voorwaarden is een vorm van lekkage niet uit te sluiten.

Zelfs wanneer de subsidie gekoppeld wordt aan strikte voorwaarden is een vorm van lekkage niet uit te sluiten. Huishoudens die hoe dan ook een private modale woning wilden bouwen, zullen dit nu ook doen en de subsidie ontvangen. Deze subsidies leiden dus niet tot de bijkomende productie van een private modale woning. In Tabel 8.7 werken we met een lekkage van 20% waardoor de maatregel per effectief bijkomende woning in netto-termen voor de overheid geen € 12 762 opbrengt maar € 6 762.

TABEL 8.7 -FRONTALE OVERHEIDSOPBRENGST VAN DE PROMOTIE VAN EEN EXTRA PRIVATE MODALE WONING.

	Basis	Percent	Impact
BTW-inkomsten	€ 203 627	21%	€ 42 762
Subsidie			-€ 30 000
Lekkage van subsidies	€ 30 000	20%	-€ 6 000
Overheidsopbrengst bij de promotie van een extra private modale woning			€ 6 762

BRON: EIGEN BEREKENING OP BASIS VAN DE REFERENTIEWONING

Deze voorwaardelijke subsidie is veel socialer dan de huidige toekenning van sociale koopwoningen.

Deze voorwaardelijke subsidie is veel socialer dan de huidige toekenning van sociale koopwoningen. Iedereen die in aanmerking komt voor deze subsidie van € 30 000, kan deze ontvangen terwijl maar een klein aandeel van de kandidaat kopers van een sociale koopwoning jaarlijks getrakteerd wordt op een enorme lottowinst.

De schaarsteproblematiek is niet overal dezelfde, dus is het niet nodig dat deze subsidie wordt toegekend in gebieden met een overschot aan modale koop- en huurwoningen.

Door huursubsidies worden vrijkomende woningen op de huurmarkt betaalbaarder voor de lagere inkomens.

De maatregel wordt hier voorgesteld als een subsidie wat een regionale of zelfs sub-regionale differentiatie toelaat. De schaarsteproblematiek is niet overal dezelfde, dus is het niet nodig dat deze subsidie wordt toegekend in gebieden met een overschot aan modale koop- en huurwoningen. Op deze wijze kan de overheid streven naar echt maatwerk dat hoe dan ook noodzakelijk zal zijn voor een zeer gedifferentieerde huisvestingsproblematiek. De subsidie zou ook als een BTW-korting kunnen geïmplementeerd worden. Het komt er dan op neer dat de huidige BTW-korting voor sociale koopwoningen niet meer actor gebonden is, maar gebonden is aan voorwaarden. Het nadeel hiervan is dat er met de BTW geen territoriale differentiatie mogelijk is en dat de BTW-voet beperkt aanpasbaar is mocht men deze stimulans willen bijsturen.

8.8 IMPACT VAN EEN HUURSUBSIDIE

De bouw van sociale koopwoningen of van private modale woningen kan samenvallen met het gebruik van huursubsidies. Door huursubsidies worden vrijkomende woningen op de huurmarkt betaalbaarder voor de lagere inkomens. Om de hoogte van de huursubsidie te bepalen vertrekken we in Tabel 8.8 van de gemiddelde maandhuur in de private huur die we vergelijken met de sociale huur die betaald wordt wanneer een bijkomende sociale huurwoning wordt gebouwd (zie Tabel 8.5). Een maandelijkse subsidie van € 185 laat toe om een private huurder te ondersteunen zodat deze van de huurprijs nog € 265 zelf dient te betalen.

TABEL 8.8 - JAARLIJKSE OVERHEIDSKOST VAN EEN HUURSUBSIDIE

Gemiddelde maandhuur in de private huur	€ 450
Gemiddelde maandhuur in de extra sociale huurwoningen	€ 265
Maandelijkse opleg	€ 185
Jaarlijkse overheidskost	€ 2 224

BRON: EIGEN BEREKENING

Over de gemiddelde huur kan lang gediscussieerd worden. De gemiddelde maandhuur van de private huurder bedroeg eind 2008 in Wallonië € 408⁷. Het laatste statistisch gegeven dat we vonden voor de mediaan van de private Vlaamse huurmarkt was € 415⁸

7 Jaarverslag SRLW 2009

8 Woonsurvey 2005

voor 2005-2006. Voor Brussel lag in 2008 de mediaan op € 500⁹. We menen daarom dat € 450 een redelijke inschatting is, rekening houdende met het frequent voorkomen van alleenstaanden bij de doelgroep van de sociale huur.

8.9 FISCALE IMPACT VAN EIGENAARSWONINGEN OVER DE LEVENSCYCLUS

Eigenaarwoningen worden ook verkocht of maken deel uit van een erfenis. In beide gevallen verdient de overheid aan deze transacties.

Eigenaarwoningen hebben een andere fiscale levenscyclus dan sociale huurwoningen die beheerd worden door een SHM. Dit is een vrij gecompliceerde oefening die we op een gefaseerde wijze in kaart trachten te brengen. Vooreerst genieten de meeste eigenaarwoningen van een fiscaal gunstregime wanneer hypothecaire leningen worden gebruikt. Deze woonbonus is beperkt in de tijd. Eigenaarwoningen worden ook verkocht of maken deel uit van een erfenis. In beide gevallen verdient de overheid aan deze transacties. In Tabel 8.9 vatten we deze informatie samen, vertrekkende van een redelijke onroerende voorheffing voor de modale referentiewoning.

TABEL 8.9- JAARLIJKS FISCAAL IMPACT VAN EEN EIGENAARSWONING

	Basis	Kans	Voet	Jaar 1-10	Jaar 11-20	Jaar 21-25	Jaar 25+
Onroerende voorheffing	KI			€ 600	€ 600	€ 600	€ 600
Woonbonus				-€ 2 268	-€ 1 834	-€ 1 834	
Registratierechten verkoop	€ 203 627	2,26%	11%			€ 506	€ 506
Successierechten	€ 203 627	3,33%	10%				€ 678
Totaal				-€ 1 668	-€ 1 234	-€ 728	€ 1 784

BRON: EIGEN VERWERKING OP BASIS VAN DE REFERENTIEWONING

Voor de registratierechten hebben we de gemiddelde rotatiesnelheid bepaald op de secundaire markt – 113 000 verkopen voor 5 miljoen woningen - en deze vermenigvuldigd met een aanslagvoet van 11% die het midden houdt tussen deze van toepassing in de verschillende gewesten. We gaan ervan uit dat gezien de verplichting om sociale koopwoningen eerst 20 jaar zelf te bewonen er de eerste 20 jaar weinig of geen verkopen van sociale koopwoningen zullen zijn. We pasten dezelfde regel ook toe op de modale private woning.

⁹ De Keersmaecker, Observatoire des Loyers, 2008

Voor de successierechten hebben we de overlijdensperiode van de eigenaars gesitueerd tussen de 25 en de 55 jaar na de verwerving van de woning. De successierechten werden arbitrair op 10% vastgelegd.

De jaarlijkse impact van de woonbonus werd berekend aan de hand van volgende inkomensmix in Tabel 8.10. Deze berekening gaat uit van een veronderstelde gezinsmix van 90% koppels met één kind en 10% alleenstaanden bij de verwerfers van een sociale koopwoning of van een equivalente modale private woning. Daarnaast veronderstellen we dat de eigenaars in een verhouding 50/50 verdeeld zijn over de twee hoogste marginale inkomstenschijven. De belastingbesparingen becijferd in Tabel 8.10 zijn overgenomen in Tabel 8.9.

TABEL 8.10 - BEPALING VAN DE JAARLIJKE OVERHEIDSKOST VAN DE WOONBONUS

Gezinstype		Koppel + 1 kind	Alleenstaande	Gewogen gemiddelde
Mix		90%	10%	
Basisbedrag woonbonus	€ 2 080	€ 4 160	€ 2 080	
Bijkomende verhoging per kind	€ 70	€ 70		
Verhoging eerste tien jaar	€ 500	€ 1 000	€ 500	
Grondslag eerste tien jaar		€ 5 230	€ 2 580	€ 4 965
Grondslag volgende jaren		€ 4 230	€ 2 080	€ 4 015
Marginale aanslagvoet		Midden inkomens	Hogere inkomens	
Mix		50%	50%	
Tarief hoogste schijf personenbelasting		40,00%	45%	
Gemeentebelasting		7,50%	7,50%	
Marginaal tarief		43,00%	48,38%	45,69%
Belastingsbesparing				
Eerste 10 jaar				€ 2 268
Volgende jaren				€ 1 834

BRON: EIGEN BEREKENING

8.10 BOUWEN MET DE BOUWSTENEN; BELEIDSOPTIES EN AANTAL HUISHOUDENS

In het voorgaande overzicht hebben we alle bouwstenen besproken die voor de scenario's 1 en 2 aan bod zullen komen. We zullen nu beide scenario's invullen met aantallen per overheidsmaatregel. In Tabel 8.11 illustreren we samen welke kwantitatieve gevolgen de vier scenario's – 1A, 1B, 2A en 2B – hebben. 1A impliceert de bouw van 10 000 sociale woningen, verdeeld over huur- en koopwoningen (2/3 en 1/3) terwijl in 2A alleen het private modale park aangroeit met 10 000 eenheden. In de B-varianten wordt ook het resterende deel van de doelgroep geholpen via een huursubsidie zodat een totaaloplossing wordt geboden.

TABEL 8.11- OVERZICHT VAN DE VERSCHILLENDE INVULLINGEN VOOR DE SCENARIO'S 1 EN 2

		Invulling 1A	Invulling 1B	Invulling 2A	Invulling 2B
Aangroei sociale huur	0	6.667	6.667	0	
Aangroei sociale koop	0	3.333	3.333	0	
Aangroei private modale	0			10.000	10.000
= extra aangroei woningpark	0	10.000	10.000	10.000	10.000
Aangroei huursubsidies	0	0	ganse doelgroep geholpen	5.788	ganse doelgroep geholpen

In scenario 1A worden 10 000 sociale woningen gebouwd, waarvan 6 667 sociale huurwoningen. Omwille van het scheefwonen in sociale huurwoningen (10,5%) zijn niet al deze woningen beschikbaar voor de doelgroep. Daarnaast is er nog een frictieleegstand van 3% waardoor de beschikbaarheid naar de doelgroep toe verder beperkt wordt. Deze twee factoren beperken de effectiviteit van een sociale huurwoning naar de doelgroep toe met 13 à 14%. Beide fenomenen doen zich niet voor wanneer huursubsidies gebruikt worden. Er worden geen huursubsidies toegekend aan huishoudens met een inkomen boven de bovengrens voor huursubsidies en leegstaande huurwoningen worden niet verhuurd aan gesubsidieerde huurders. Hierdoor komt een aanbod van 6 667 sociale huurwoningen neer op een equivalent aanbod van 5 788 woningen met een huursubsidie. Dit laatste getal gebruiken we in onderstaande analyse.

Omwille van het scheefwonen in sociale huurwoningen (10,5%) zijn niet al deze woningen beschikbaar voor de doelgroep. Daarnaast is er nog een frictieleegstand van 3%.

Een aanbod komt van 6 667 sociale huurwoningen neer op een equivalent aanbod van 5 788 woningen met een huursubsidie.

Voor de uitwerking van deze twee scenario's gebruiken we de hoger beschreven beginsituatie op 1 januari 2012 met een aangroei van het aantal huishoudens in de doelgroep met 1% per jaar, een bezettingsgraad in de sociale huur van 96.47% en een toekenning buiten de prioritaire doelgroep van 10.5%.

8.11 SCENARIO 1: SOCIALE HUUR EN SOCIALE KOOP

Impact op de doelgroep van scenario 1

We geven eerst een overzicht van het resultaat van het scenario 1A voor de doelgroep in Tabel 8.12. Elk jaar worden 10 000 bijkomende sociale woningen geproduceerd. Het park sociale huurwoningen groeit elk jaar met 6 667 eenheden en groeit aan tot meer dan 505 000 sociale huurwoningen in 2045. In deze sociale huurwoningen komen ook huishoudens terecht die niet behoren tot de prioritaire doelgroepen. Dit is niet efficiënt en leidt ertoe dat begin 2045 maar 411 472 - en dus niet 512 345 - huishoudens uit de doelgroep de beschikbare sociale huurwoningen kunnen betrekken. De huishoudens uit de doelgroep die geen sociale huurwoning kunnen betrekken, moeten noodgedwongen gaan huren op de private markt.

In deze sociale huurwoningen komen ook huishoudens terecht die niet behoren tot de prioritaire doelgroepen.

TABEL 8.12 - IMPACT VAN SCENARIO 1A OP DE DOELGROEP

Jaar	Quantum sprong in extra woningen	Toename sociale huur woningen	Extra aantal verkochte sociale koop woningen	Extra park sociale huur woningen (1 januari)	Extra park sociale koop woningen (1 januari)	Totale park sociale huur woningen (1 januari)	Aantal doelgroep huishoudens in sociale huur woningen (1 januari)	Aantal doelgroep huishoudens (1 januari)	Niet geholpen doelgroep huishoudens in private huur woningen (1 januari)
2012	10.000	6.667	3.333	0	0	285.678	220.479	492.898	272.419
2013	10.000	6.667	3.333	6.667	3.333	292.345	226.446	497.827	271.381
2014	10.000	6.667	3.333	13.333	6.667	299.011	232.412	502.805	270.393
2015	10.000	6.667	3.333	20.000	10.000	305.678	238.379	507.833	269.454
2016	10.000	6.667	3.333	26.667	13.333	312.345	244.346	512.911	268.566
2017	10.000	6.667	3.333	33.333	16.667	319.011	250.312	518.041	267.728

Jaar	Quantum sprong in extra woningen	Toename sociale huur woningen	Extra aantal verkochte sociale koop woningen	Extra park sociale huur woningen (1 januari)	Extra park sociale koop woningen (1 januari)	Totale park sociale huur woningen (1 januari)	Aantal doelgroep huishoudens in sociale huur woningen (1 januari)	Aantal doelgroep huishoudens (1 januari)	Niet geholpen doelgroep huishoudens in private huur woningen (1 januari)
2018	10.000	6.667	3.333	40.000	20.000	325.678	256.279	523.221	266.942
2019	10.000	6.667	3.333	46.667	23.333	332.345	262.246	528.453	266.207
2020	10.000	6.667	3.333	53.333	26.667	339.011	268.212	533.738	265.525
2021	10.000	6.667	3.333	60.000	30.000	345.678	274.179	539.075	264.896
2022	10.000	6.667	3.333	66.667	33.333	352.345	280.146	544.466	264.320
2023	10.000	6.667	3.333	73.333	36.667	359.011	286.112	549.911	263.798
2024	10.000	6.667	3.333	80.000	40.000	365.678	292.079	555.410	263.331
2025	10.000	6.667	3.333	86.667	43.333	372.345	298.046	560.964	262.918
2026	10.000	6.667	3.333	93.333	46.667	379.011	304.012	566.573	262.561
2027	10.000	6.667	3.333	100.000	50.000	385.678	309.979	572.239	262.260
2028	10.000	6.667	3.333	106.667	53.333	392.345	315.946	577.962	262.016
2029	10.000	6.667	3.333	113.333	56.667	399.011	321.912	583.741	261.829
2030	10.000	6.667	3.333	120.000	60.000	405.678	327.879	589.579	261.699
2031	10.000	6.667	3.333	126.667	63.333	412.345	333.846	595.474	261.629
2032	10.000	6.667	3.333	133.333	66.667	419.011	339.812	601.429	261.617
2033	10.000	6.667	3.333	140.000	70.000	425.678	345.779	607.443	261.664
2034	10.000	6.667	3.333	146.667	73.333	432.345	351.746	613.518	261.772
2035	10.000	6.667	3.333	153.333	76.667	439.011	357.712	619.653	261.941
2036	10.000	6.667	3.333	160.000	80.000	445.678	363.679	625.849	262.170
2037	10.000	6.667	3.333	166.667	83.333	452.345	369.646	632.108	262.462
2038	10.000	6.667	3.333	173.333	86.667	459.011	375.612	638.429	262.817
2039	10.000	6.667	3.333	180.000	90.000	465.678	381.579	644.813	263.234
2040	10.000	6.667	3.333	186.667	93.333	472.345	387.546	651.261	263.716
2041	10.000	6.667	3.333	193.333	96.667	479.011	393.512	657.774	264.262
2042	10.000	6.667	3.333	200.000	100.000	485.678	399.479	664.352	264.873

Jaar	Quantum sprong in extra woningen	Toename sociale huur woningen	Extra aantal verkochte sociale koop woningen	Extra park sociale huur woningen (1 januari)	Extra park sociale (koop woningen (1 januari)	Totale park sociale huur woningen (1 januari)	Aantal doelgroep huishoudens in sociale huur woningen (1 januari)	Aantal doelgroep huishoudens (1 januari)	Niet geholpen doelgroep huishoudens in private huur woningen (1 januari)
2043	10.000	6.667	3.333	206.667	103.333	492.345	405.446	670.995	265.550
2044	10.000	6.667	3.333	213.333	106.667	499.011	411.412	677.705	266.293
2045	10.000	6.667	3.333	220.000	110.000	505.678	417.379	684.482	267.103

BRON: EIGEN VERWERKING

Het zeer volutaristische scenario van 6 667 sociale huurwoningen per jaar kan nauwelijks gelijke tred houden met de jaarlijkse aangroei van de doelgroep met 1%.

Het zeer ambitieuze investeringsprogramma van 10 000 nieuwe sociale woningen per jaar heeft dus als gevolg dat het totale huisvestingsprobleem nagenoeg ongewijzigd blijft.

Op het vlak van woonbeleid voor de doelgroep kunnen we hier al een eerste conclusie trekken: het zeer volutaristische scenario van 6 667 sociale huurwoningen per jaar kan nauwelijks gelijke tred houden met de jaarlijkse aangroei van de doelgroep met 1%. Het aantal niet-geholpen huishoudens van de doelgroep krimpt de eerste 20 jaar van 272 000 naar 264 000 om dan terug te groeien tot 273 000. Het zeer ambitieuze investeringsprogramma van 10 000 nieuwe sociale woningen per jaar heeft dus als gevolg dat het totale huisvestingsprobleem nagenoeg ongewijzigd blijft. Om de ganse doelgroep te huisvesten met sociale woningen zijn er in 2045 - rekening houdende met leegstand en scheefwoners - nog 273 000 sociale huurwoningen meer nodig. Het park zou dan niet moeten groeien met 220 000 maar met bijna 500 000 sociale huurwoningen en dit op een periode van 33 jaar!

Om de totale doelgroep toch te helpen, is een bijkomend programma van huursubsidies noodzakelijk. In scenario 1B geven we bijkomend huursubsidies aan alle huishoudens die nog niet geholpen werden via een sociale huurwoning, en dit van af eerste dag. Dit is een theoretische oplossing die in de praktijk heel wat problemen zou meebrengen (waaronder een forse verhoging van de huurprijzen). Vanuit een pragmatisch perspectief is het wellicht nodig om de huursubsidies eerst te beperken tot de zittende private huurders die in de volgende situatie verkeren:

- ze bewonen een gezonde huurwoning
- de huurder heeft mits de huursubsidie voldoende inkomen om deze huurwoning verder te betrekken, en heeft geen verhuisplannen (bv. gepensioneerde)

Op deze wijze kunnen reeds heel wat huishoudens sneller geholpen worden zonder te moeten verhuizen. Daardoor kunnen de wachtlijsten van de sociale huur versneld ontlast worden. Doordat het om zittende huurders gaat moeten we niet vrezen voor een ontsporing van de huurprijzen via de gestegen koopkracht van de kandidaat huurders.

Impact op het overheidsbudget van scenario 1

In Tabel 8.13 gaan we na wat de impact is op het overheidsbudget van de scenario's 1A en 1B. Daartoe vermenigvuldigen we de aantallen in Tabel 8.13 met de overeenkomstige impacten op het overheidsbudget die we berekend hebben voor de verschillende bouwstenen. We onderscheiden hierbij de initiële investeringskost voor sociale huurwoningen (Tabel 8.4), de jaarlijkse exploitatiekosten per sociale huurwoning (Tabel 8.5), de investeringskost voor sociale koopwoningen (Tabel 8.6) en de fiscale impact van sociale koopwoningen (Tabel 8.9).

TABEL 8.13 - IMPACT OP HET OVERHEIDSBUDGET VAN SCENARIO 1A EN 1B (IN € MILJOEN)

Jaar	Overheids kost investering sociale huur woningen	Overheids kost uitbating extra sociale huur woningen	Overheids kost promotie sociale koop woningen	Fiscaal impact park sociale koop woningen	Totale overheids kost invulling 1A	Overheids kost bijkomende huur subsidie om alle doelgroep huishoudens te helpen	Totale overheids kost invulling 1B
2012	-720	0	-231	0	-951	-606	-1.557
2013	-720	-33	-231	-6	-990	-604	-1.593
2014	-720	-67	-231	-11	-1.028	-601	-1.630
2015	-720	-100	-231	-17	-1.067	-599	-1.667
2016	-720	-133	-231	-22	-1.106	-597	-1.703
2017	-720	-166	-231	-28	-1.145	-596	-1.740
2018	-720	-200	-231	-33	-1.184	-594	-1.778
2019	-720	-233	-231	-39	-1.223	-592	-1.815
2020	-720	-266	-231	-44	-1.261	-591	-1.852
2021	-720	-300	-231	-50	-1.300	-589	-1.890
2022	-720	-333	-231	-56	-1.339	-588	-1.927
2023	-720	-366	-231	-60	-1.377	-587	-1.963
2024	-720	-399	-231	-64	-1.414	-586	-2.000
2025	-720	-433	-231	-68	-1.451	-585	-2.036

Jaar	Overheids kost investering sociale huur woningen	Overheids kost uitbating extra sociale huur woningen	Overheids kost promotie sociale koop woningen	Fiscaal impact park sociale koop woningen	Totale overheids kost invulling 1A	Overheids kost bijkomende huur subsidie om alle doelgroep huishoudens te helpen	Totale overheids kost invulling 1B
2026	-720	-466	-231	-72	-1.489	-584	-2.073
2027	-720	-499	-231	-76	-1.526	-583	-2.110
2028	-720	-533	-231	-80	-1.564	-583	-2.146
2029	-720	-566	-231	-84	-1.601	-582	-2.183
2030	-720	-599	-231	-89	-1.638	-582	-2.221
2031	-720	-632	-231	-93	-1.676	-582	-2.258
2032	-720	-666	-231	-97	-1.713	-582	-2.295
2033	-720	-699	-231	-99	-1.749	-582	-2.331
2034	-720	-732	-231	-102	-1.785	-582	-2.367
2035	-720	-766	-231	-104	-1.820	-583	-2.403
2036	-720	-799	-231	-106	-1.856	-583	-2.439
2037	-720	-832	-231	-109	-1.892	-584	-2.476
2038	-720	-866	-231	-103	-1.919	-585	-2.504
2039	-720	-899	-231	-97	-1.946	-586	-2.532
2040	-720	-932	-231	-91	-1.974	-587	-2.560
2041	-720	-965	-231	-85	-2.001	-588	-2.589
2042	-720	-999	-231	-79	-2.028	-589	-2.618
2043	-720	-1.032	-231	-73	-2.056	-591	-2.647
2044	-720	-1.065	-231	-67	-2.083	-592	-2.676
2045	-720	-1.099	-231	-61	-2.111	-594	-2.705

BRON: EIGEN VERWERKING

In de derde kolom zien we duidelijk het uitgestelde effect van de exploitatietekorten in de sociale huur. Deze tekorten zijn het gevolg van de te lage huurinkomsten om de kapitaalsaflossingen van de investering te verrichten.

In de tweede kolom van Tabel 8.13 vinden we de jaarlijkse investeringskost voor de overheid om 6 667 sociale huurwoningen te laten bouwen aan € 107 975 (zie Tabel 8.4). Omdat we niet indexeren in deze oefening, blijft deze investeringskost altijd dezelfde. In de derde kolom zien we duidelijk het uitgestelde effect van de exploitatietekorten in de sociale huur. Deze tekorten zijn het gevolg van de te lage huurinkomsten om de kapitaalsaflossingen van de investering te verrichten. De jaarlijkse exploitatiekosten overtreffen

De jaarlijkse exploitatiekosten overtreffen vanaf 2034 de jaarlijkse investeringskosten.

Deze daling zet zich door na 2045 en illustreert dat private eigendom na de aanmoedigingsperiode een bron van inkomsten vormt voor de overheid.

De jaarlijkse kostprijs van scenario 1A stijgt van € 951 miljoen in 2012 naar € 2 138 miljoen in 2046.

fen vanaf 2034 de jaarlijkse investeringskosten. Net op het eind van de tabel (na 33 jaar) wanneer de eerste sociale huurwoningen van het eerste jaar afgeschreven zijn, zullen de exploitatiekosten stabiliseren daar er dan jaarlijks evenveel kapitaalaflossingen bijkomen als dat er wegvallen. Maar dit is wellicht een ijdele hoop daar na 33 jaar, of zelfs voordien al, grote renovaties noodzakelijk kunnen zijn die ook gefinancierd moeten worden. De behoefte aan grote renovaties werd niet opgenomen in onze analyse. We gaan er van uit dat ze na 33 jaar via de wegvallende cash drain van kapitaalaflossingen opgevangen worden. In dat geval loopt het exploitatiedeficit na 33 jaar gewoon door.

De vijfde kolom toont de fiscale impact van de woonbonus, welke niet volledig kan gecompenseerd worden door de onroerende voorheffing. Deze kolom betreft alleen de sociale koopwoningen op basis van de cijfers in Tabel 8.9. Vanaf het 21^{ste} jaar bevat het model ook registratierechten op verkoop. Na jaar 25 valt de woonbonus weg en integreren we ook de successierechten. We spreiden hun effect over 30 jaar. Door deze toevoegingen wordt het jaarlijkse fiscale saldo van een eigenaarswoning na 25 jaar positief voor de overheid. In Tabel 8.13 bedraagt het globale negatieve fiscale saldo van al de gebouwde sociale koopwoningen € 109 miljoen om daarna te dalen tot € 55 miljoen. Deze daling zet zich door na 2045 en illustreert dat private eigendom na de aanmoedigingsperiode een bron van inkomsten vormt voor de overheid.

De jaarlijkse kostprijs van scenario 1A stijgt van € 951 miljoen in 2012 naar € 2 138 miljoen in 2046. In de eerste 25 jaar van de simulatie stijgt de jaarlijkse kost voor de overheid met ongeveer € 38 miljoen. Daarna bedraagt de jaarlijkse toename ongeveer € 27 miljoen als gevolg van de wijzigingen in de fiscale balans na 25 jaar.

In scenario 1B voegen we aan deze kost nog huursubsidies toe voor het deel van de doelpopulatie dat geen sociale huurwoning kan betrekken. Het aantal huishoudens vinden we in de rechterkolom van Tabel 8.12 en vermenigvuldigen we met een jaarlijkse huursubsidie van € 2 224 (zie Tabel 8.8). Het aantal huishoudens dat geholpen is met deze huursubsidies is zelfs in 2046 nog altijd groter dan het aantal huishoudens dat de intussen gebouwde sociale woningen kan betrekken. De financiële impact van deze huursubsidie schommelt jaarlijks rond € 600 miljoen zodat de totale kost van scenario 1B oploopt van € 1 557 in 2012 tot € 2 718 in 2045.

8.12 SCENARIO 2: PRIVATE BOUW VAN MODALE WONINGEN + HUURSUBSIDIES

Impact op de doelgroep van scenario 2

In scenario 2A streeft de overheid naar eenzelfde kwantitatief effect als in scenario 1A. Er worden geen sociale huurwoningen bijgebouwd maar via huursubsidies worden evenveel huurders geholpen als door de productie van extra sociale huurwoningen in scenario 1A. Een gerichte subsidie van € 30 000 stimuleert de productie van modale nieuwbouwwoningen zodat het woningpark even sterk toeneemt als in scenario 1A. Het zou kunnen dat in de praktijk door de stimulans van € 30 000 een grotere woningproductie uitgelokt wordt dan in scenario 1A. Om redenen van vergelijkbaarheid werken we in dit scenario voort met exact dezelfde woningproductie als in scenario 1A.

In dit scenario moeten jaarlijks 5 788 huishoudens geholpen worden met huursubsidies (zie Tabel 11). Dit aantal vinden we in de derde kolom van Tabel 8.14. Ook in scenario 2A worden jaarlijks 10 000 modale eigenaarswoningen gebouwd met als verschil dat het deze keer private projecten zijn. Door het doorschuifeffect komen evenveel woningen ter beschikking op de secundaire koopmarkt en op de private huurmarkt. 5 788 van deze woningen worden verhuurd met huursubsidies en 4 222 woningen worden eigenaarswoningen. Het park modale woningen groeit dus identiek in beide scenario's. Het verschil tussen beide scenario's is de aangroei van het huurpark. Deze aangroei wordt privaat gefinancierd in scenario 2A – door de koppeling van nieuwbouw-, koop- en huurmarkten - en ondersteund via huursubsidies terwijl het sociale huurpark groeit in scenario 1A.

Door het doorschuifeffect komen evenveel woningen ter beschikking op de secundaire koopmarkt en op de private huurmarkt.

Het park modale woningen groeit dus identiek in beide scenario's. Het verschil tussen beide scenario's is de aangroei van het huurpark.

TABEL 8.14 - IMPACT VAN SCENARIO 2A OP DE DOELGROEP.

Jaar	Quantum sprong in extra modale private woningen	Toename aantal huur subsidies	Extra verkocht aantal modale koop woningen	Extra park modale private woningen (1 januari)	Extra park huur subsidies (1 januari)	Totale park sociale huur woningen (1 januari)	Aantal doelgroep huishoudens in sociale huur woningen (1 januari)	Aantal doelgroep huishoudens (1 januari)	Niet geholpen doelgroep huishoudens in private huur woningen (1 januari)
2012	10.000	5.788	10.000	0	0	285.678	220.479	492.898	272.419
2013	10.000	5.788	10.000	10.000	5.788	285.678	220.479	497827	271.560
2014	10.000	5.788	10.000	20.000	11.575	285.678	220.479	502.805	270.751
2015	10.000	5.788	10.000	30.000	17363	285.678	220.479	507833	269.991
2016	10.000	5.788	10.000	40.000	23.151	285.678	220.479	512.911	269.282
2017	10.000	5.788	10.000	50.000	28.938	285.678	220.479	518.041	268.623
2018	10.000	5.788	10.000	60.000	34.726	285.678	220.479	523.221	268.016
2019	10.000	5.788	10.000	70.000	40.514	285.678	220.479	528.453	267.460
2020	10.000	5.788	10.000	80.000	46.301	285.678	220.479	533.738	266.957
2021	10.000	5.788	10.000	90.000	52.089	285.678	220.479	539.075	266.507
2022	10.000	5.788	10.000	100.000	57877	285.678	220.479	544.466	266.110
2023	10.000	5.788	10.000	110.000	63.664	285.678	220.479	549.911	265.767
2024	10.000	5.788	10.000	120.000	69.452	285.678	220.479	555.410	265.479
2025	10.000	5.788	10.000	130.000	75.240	285.678	220.479	560.964	265.245
2026	10.000	5.788	10.000	140.000	81.027	285.678	220.479	566.573	265.067
2027	10.000	5.788	10.000	150.000	86.815	285.678	220.479	572.239	264.945
2028	10.000	5.788	10.000	160.000	92.603	285.678	220.479	577.962	264.880
2029	10.000	5.788	10.000	170.000	98.390	285.678	220.479	583.741	264.872
2030	10.000	5.788	10.000	180.000	104.178	285.678	220.479	589.579	264.921
2031	10.000	5.788	10.000	190.000	109.966	285.678	220.479	595.474	265.030
2032	10.000	5.788	10.000	200.000	115.753	285.678	220.479	601.429	265.197
2033	10.000	5.788	10.000	210.000	121.541	285.678	220.479	607.443	265.423
2034	10.000	5.788	10.000	220.000	127.329	285.678	220.479	613.518	265.710
2035	10.000	5.788	10.000	230.000	133.116	285.678	220.479	619.653	266.058
2036	10.000	5.788	10.000	240.000	138.904	285.678	220.479	625.849	266.466

Jaar	Quantum sprong in extra modale private woningen	Toename aantal huur subsidies	Extra verkocht aantal modale koop woningen	Extra park modale private woningen (1 januari)	Extra park huur subsidies (1 januari)	Totale park sociale huur woningen (1 januari)	Aantal doelgroep huishoudens in sociale huur woningen (1 januari)	Aantal doelgroep huishoudens (1 januari)	Niet geholpen doelgroep huishoudens in private huur woningen (1 januari)
2037	10.000	5.788	10.000	250.000	144.692	285.678	220.479	632.108	266.937
2038	10.000	5.788	10.000	260.000	150.479	285.678	220.479	638.429	267.471
2039	10.000	5.788	10.000	270.000	156.267	285.678	220.479	644.813	268.067
2040	10.000	5.788	10.000	280.000	162.055	285.678	220.479	651.261	268.728
2041	10.000	5.788	10.000	290.000	167.842	285.678	220.479	657.774	269.453
2042	10.000	5.788	10.000	300.000	173.630	285.678	220.479	664.352	270.243
2043	10.000	5.788	10.000	310.000	179.418	285.678	220.479	670.995	271.099
2044	10.000	5.788	10.000	320.000	185.205	285.678	220.479	677.705	272.021
2045	10.000	5.788	10.000	330.000	190.993	285.678	220.479	684.482	273.010

BRON: EIGEN VERWERKING.

Het scenario 2B vult dit dan weerom aan met extra huursubsidies om te komen tot het helpen van de totale doelgroep. Deze extra aanvulling is even omvangrijk als in scenario 1B.

Impact op het overheidsbudget van scenario 2

In Tabel 8.15 presenteren we de impact op het overheidsbudget van de scenario's 2A en 2B. Uit Tabel 8.7 kunnen we concluderen dat de subsidie ter promotie van de private nieuwbouw per woning een netto-opbrengst genereert van € 6 762. Dit komt omdat voor de overheid de geïnde BTW groter is dan de kost van de subsidie vermeerderd met de subsidielekkage van 20%. De jaarlijkse opbrengst van de subsidie voor de overheid bedraagt dus € 68 miljoen.

De subsidie ter promotie van de private nieuwbouw genereert per woning een netto-opbrengst van € 6 762.

TABEL 8.15 - IMPACT OP HET OVERHEIDSBUDGET VAN SCENARIO 2A EN 2B (IN € MILJOEN)

Jaar	Overheids kost promotie extra private modale woningen	Overheids kost huur subsidies	Fiscale impact extra park modale private woningen	Totale overheids kost scenario 2a	Extra kost huur subsidie om alle doelgroep huishoudens te helpen	Totale overheids kost invulling 2b
2.012	68	0	0	68	-606	-538
2.013	68	-13	-17	38	-604	-566
2.014	68	-26	-33	9	-602	-594
2.015	68	-39	-50	-21	-601	-622
2.016	68	-51	-67	-51	-599	-650
2.017	68	-64	-83	-80	-598	-678
2.018	68	-77	-100	-110	-596	-706
2.019	68	-90	-117	-139	-595	-734
2.020	68	-103	-133	-169	-594	-763
2.021	68	-116	-150	-198	-593	-791
2.022	68	-129	-167	-228	-592	-820
2.023	68	-142	-179	-253	-591	-844
2.024	68	-154	-192	-278	-591	-869
2.025	68	-167	-204	-304	-590	-894
2.026	68	-180	-216	-329	-590	-918
2.027	68	-193	-229	-354	-589	-943
2.028	68	-206	-241	-379	-589	-968
2.029	68	-219	-253	-404	-589	-994
2.030	68	-232	-266	-430	-589	-1.019
2.031	68	-245	-278	-455	-590	-1.044
2.032	68	-257	-290	-480	-590	-1.070
2.033	68	-270	-298	-500	-590	-1.091
2.034	68	-283	-305	-520	-591	-1.112
2.035	68	-296	-312	-541	-592	-1.132
2.036	68	-309	-319	-561	-593	-1.154
2.037	68	-322	-327	-581	-594	-1.175
2.038	68	-335	-309	-576	-595	-1.171

Jaar	Overheids kost promotie extra private modale woningen	Overheids kost huur subsidies	Fiscale impact extra park modale private woningen	Totale overheids kost scenario 2a	Extra kost huur subsidie om alle doelgroep huishoudens te helpen	Totale overheids kost invulling 2b
2.039	68	-348	-291	-571	-596	-1.167
2.040	68	-360	-273	-566	-598	-1.164
2.041	68	-373	-255	-561	-599	-1.160
2.042	68	-386	-237	-556	-601	-1.157
2.043	68	-399	-220	-551	-603	-1.154
2.044	68	-412	-202	-546	-605	-1.151
2.045	68	-425	-184	-541	-607	-1.148

BRON: EIGEN VERWERKING

De kost van de huursubsidies neemt in scenario 2A lineair toe omdat er jaarlijks eenzelfde aantal bijkomende woningen met huursubsidies bijkomt. De negatieve fiscale balans bij de eigenaarswoningen verloopt zoals bij de sociale koopwoningen, d.w.z. deze verbetert van zodra de registratie- en successierechten worden opgenomen en de woonbonus niet meer fiscaal aftrekbaar is.

De kostprijs van scenario 2A waarbij we het niet geholpen deel van de doelgroep buiten beschouwing laten, wijkt sterk af van de kostprijs van scenario 1A. In Tabel 8.15 noteren we een negatieve kost voor de overheid in de eerste drie jaren van de simulatie. Vanaf 2015 is er een netto-kost voor de overheid en deze loopt op tot € 541 miljoen in 2045. Ter vergelijking; in 2045 bedraagt de jaarlijkse kost voor de overheid van scenario 1A meer dan € 2 miljard. Om de andere huishoudens ook te helpen, werken we ook in scenario 2A met huursubsidies die jaarlijks ongeveer € 600 miljoen kosten. Zodoende stijgt de jaarlijkse kost voor de overheid in scenario 2A tot € 1 171 in 2038 om dan door het omslaan van de fiscale impact langzaam te dalen tot € 1 148 in 2045.

Vanaf 2015 is er een netto-kost voor de overheid en deze loopt op tot € 541 miljoen in 2045. Ter vergelijking; in 2045 bedraagt de jaarlijkse kost voor de overheid van scenario 1A meer dan € 2 miljard.

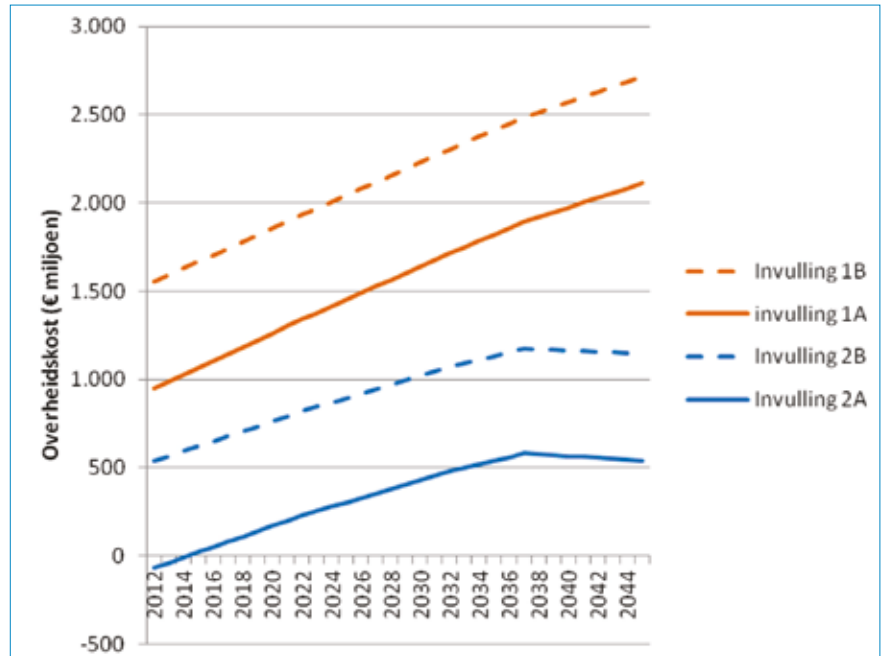
8.13 EEN KOSTENVERGELIJKING VOOR DE VIER SCENARIO'S

De verschillen in kostprijs tussen de twee totaaloplossingen (1B en 2B) zijn integraal toe te schrijven aan de kostprijsverschillen van de onderliggende partiële oplossingen (1A en 2A).

De meest opzienbare conclusie uit Figuur 8.2 is dat de totaaloplossing 2B minder kost dan de partiële oplossing 1A.

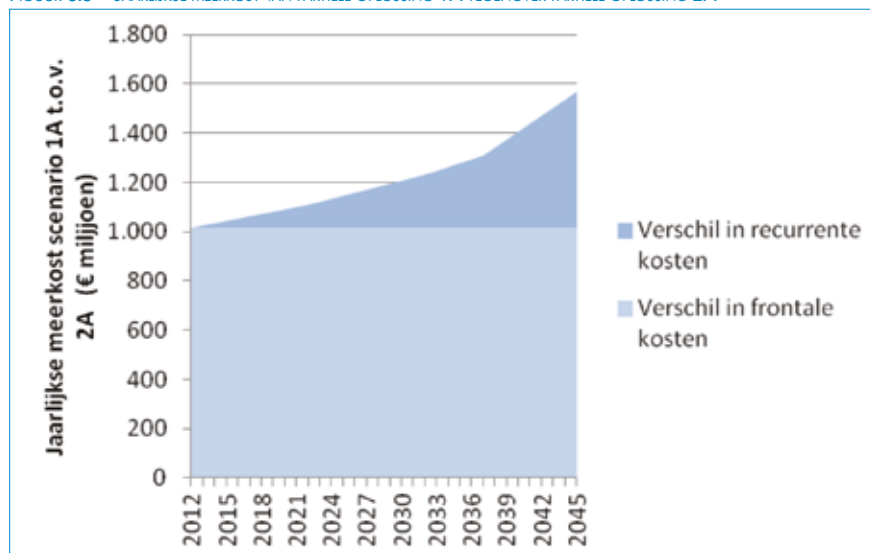
De kostprijs-evolutie tussen 2012 en 2045 voor de vier scenario's op basis van Tabel 8.13 en Tabel 8.15 wordt samengevat in Figuur 8.2. De vier scenario's bieden twee partiële oplossingen waarbij een deel van de doelgroep geholpen wordt, naast twee scenario's waarbij de totale doelgroep geholpen wordt. De verschillen in kostprijs tussen de twee totaaloplossingen (1B en 2B) zijn integraal toe te schrijven aan de kostprijsverschillen van de onderliggende partiële oplossingen (1A en 2A). Uit Figuur 8.2 blijkt dat de kostprijs van scenario 2A aanzienlijk lager is dan de kostprijs van scenario 1A en bovendien stabiliseert en zelfs daalt vanaf 2038. De kostprijs van scenario 1A stijgt quasi lineair door. De meest opzienbare conclusie uit Figuur 8.2 is dat de totaaloplossing 2B minder kost dan de partiële oplossing 1A, of anders geformuleerd: met stimulansen voor private nieuwbouw en huursubsidies kost het helpen van een doelgroep die toeneemt van 492 000 huishoudens in 2012 tot 684 000 huishoudens in 2045 minder dan het opteren voor sociale woningbouw waarmee finaal ongeveer 200 000 huishoudens geholpen worden en een 270 000 andere huishoudens niet geholpen worden.

FIGUUR 8.2 -KOSTPRIJSEVOLUTIE VAN DE SCENARIO'S 1A, 1B, 2A EN 2B



In Figuur 8.3 tonen we het verschil tussen de partiële scenario's 1A en 2A van 2012 tot 2045. We onderscheiden hierbij de frontale of initiële investeringskosten van de recurrenente kosten. Het verschil in frontale kosten blijft stabiel in de beschouwde periode terwijl het verschil in recurrenente kosten eerst lineair groeit maar na 25 jaar sneller toeneemt.

FIGUUR 8.3 – JAARLIJKE MEERKOST VAN PARTIËLE OPLOSSING 1A TEGENOVER PARTIËLE OPLOSSING 2A



Het verschil in investeringskosten of frontale kosten van ongeveer € 1 miljard is het gevolg van het gebruik van bestaande private woningen in scenario 2A om de doelgroep te huisvesten.

Het verschil in investeringskosten of frontale kosten van ongeveer € 1 miljard is het gevolg van het gebruik van bestaande private woningen in scenario 2A om de doelgroep te huisvesten. In scenario 1A financiert de overheid de productie van nieuwe sociale woningen voor de doelgroep die niet terecht kan op de private huurmarkt. Daarbij komt dat de productie van sociale huurwoningen vanuit allocatief standpunt niet optimaal is door de scheefwoners en de frictieleegstand. En ook de exuberante overheidssubsidie per sociale koopwoning weegt zwaar door in scenario 1A.

Het verschil in recurrente kosten is vooral het gevolg van het jaarlijkse exploitatieverlies van een sociale huurwoning dat groter is dan de kost van één huursubsidie. Hoe meer huishoudens geholpen worden hoe groter het totale verschil.

Hieruit blijkt dat scenario 2A dezelfde partiële oplossing biedt als scenario 1A maar aan 22% van de kostprijs van scenario 1A. Dit verschil komt neer op een gecumuleerde meerkost voor 1A van € 41.5 mrd over de ganse periode.

We kunnen tenslotte de jaarlijkse kosten ook optellen om te komen tot de cumulatieve kostprijs voor de periode van 2012 tot 2045. In Tabel 8.16 presenteren we de cumulatieve kostprijs voor de vier scenario's. Hieruit blijkt dat scenario 2A dezelfde partiële oplossing biedt als scenario 1A maar aan 22% van de kostprijs van scenario 1A. Dit verschil komt neer op een gecumuleerde meerkost voor 1A van € 41.5 mrd over de ganse periode. Dit is dus de meerkost van het opteren voor sociale woningen in plaats van voor

Door aan de basis te opteren voor stimulansen voor private nieuwbouw en huursubsidies, valt de totaalrekening voor de overheid 57% lager uit.

extra private woningbouw die gekoppeld wordt aan mechanismen van huursubsidies. Voor de totaaloplossingen zijn de gecumuleerde kosten hoger. Ook hier is de tweede oplossing veel goedkoper dan de oplossing vertrekkende van de bouw van sociale woningen. Door aan de basis te opteren voor stimulansen voor private nieuwbouw en huursubsidies, valt de totaalrekening voor de overheid 57% lager uit. De besparing is hier ook 41.5 mrd, want de kost voor de extra huursubsidies om de doelgroep volledig te helpen is in beide gevallen gelijk aan 20.2 mrd.

TABEL 8.16 – CUMULATIEVE KOST VIER SCENARIO'S

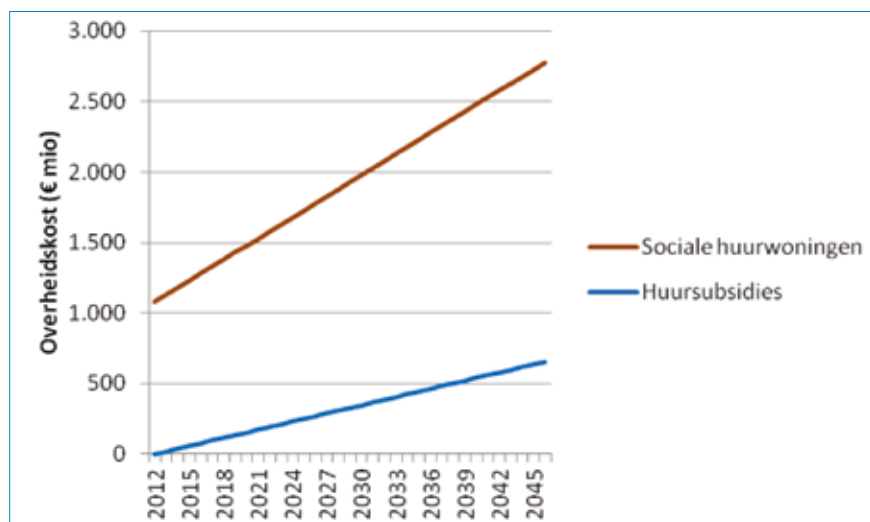
Partiële oplossing (10 000 woningen)		Totaaloplossing (ganse doelgroep)	
1A	2A	1B	2B
€ 53.3 mrd	€ 11.7 mrd	€ 73.5 mrd	€ 31.9 mrd

8.14 MOET DE EIGENDOMSVERWERVING WERKELIJK AANGEMOEDIGD WORDEN?

In onze scenario's integreren we steeds eigendomsverwerving in de beleidsopties ter ondersteuning van de doelgroep. Ofwel worden sociale koopwoningen geproduceerd, ofwel zijn er stimulansen om de productie van private woningen te verhogen. We kunnen natuurlijk ook scenario's uitwerken waarin de verwerving van een eigen woning niet opgenomen wordt. De productie van zowel de bijkomende sociale koopwoningen als van de extra modale koopwoningen valt dan volledig weg. In een dergelijk scenario zonder eigendomsverwerving, bouwen we elk jaar bijvoorbeeld 10 000 extra sociale huurwoningen, of geven we jaarlijks aan 8 682 bijkomende gezinnen een huursubsidie. Dit laatste verschil van 1 318 te ondersteunen huishoudens uit de doelgroep is het gevolg van scheefwonen en frictieleegstand bij sociale huurwoningen.

In Figuur 8.4 berekenen we de kostprijs van beide opties. Hieruit blijkt dat werken met huursubsidies veel goedkoper uitvalt. Dit kan geen grote verrassing zijn want met huursubsidies kan de initiële kapitaalkost van € 1 miljard – onder de vorm van een interestsubsidie - bij de productie van sociale woningen vermeden worden. De jaarlijkse exploitatiekosten liggen ook veel lager, vooral omdat de overheid geen kapitaalsubsidies moet geven om de SHM's toe te laten het geleende kapitaal terug te betalen.

FIGUUR 8.4 - VERGELIJKING VAN EXTRA SOCIALE HUURWONINGEN MET HUURSUBSIDIES ZONDER EIGENDOMSVERWERVING



We opteren toch voor eigendomsvererving omdat ook de totale woningvoorraad op peil gehouden moet worden.

Zonder de aanmoediging van extra eigendomswohnungen liggen de overheidskosten dus lager. Waarom werden in onze scenario 1 en 2 dan toch sociale koopwoningen en modale koopwoningen toegevoegd? We opteren toch voor eigendomsvererving omdat ook de totale woningvoorraad op peil gehouden moet worden. Figuur 8.4 geeft immers geen informatie over algemene woningschaarste.

In een scenario waarbij de bevolking met 1% groeit per jaar, moeten er jaarlijks 50 000 woningen bijkomen. Komen er via de normale marktwerking jaarlijks maar 40 000 bij, dan komt men in een spiraal van groeiende schaarste terecht. Hierdoor gaan de prijzen stijgen, hebben meer en meer gezinnen een te laag restinkomen of worden zij uit de markten verdrongen.

Huursubsidie en voorraadschaarste

Het volstaat dus niet om enkel de betaalproblemen weg te werken via bv. huursubsidies. De situatie van voorraad schaarste moet ook verholpen en/of voorkomen worden. Zoniet wordt het mechanisme van huursubsidies toegepast in een omgeving met toeneemende schaarste en dus hogere prijzen op de koop- en huurmarkten. Dit impliceert hogere private huurprijzen en dus hogere huursubsidies zonder dat het aantal woningen toeneemt. De hogere huursubsidies dreigen mee bij te dragen tot verdere stijgingen van de huurprijzen.

De hogere huursubsidies dreigen dus mee bij te dragen tot verdere stijgingen van de huurprijzen.

Wanneer de nieuwbouwproductie de toename van de vraag naar woningen niet kan volgen, moet de overheid overwegen om de productie van nieuwe woningen te bevorderen.

Het is efficiënter om de huishoudens met de laagste inkomens te ondersteunen bij het huren van de goedkopere private huurwoningen.

In het verleden leidde een toename van de lokale schaarste veelal tot het opsplitsen van bestaande woningen. Dit fenomeen is gemakkelijk vast te stellen bij een wandeling in onze steden. Het aantal huisbellen aan de grotere rijwoningen is dikwijls indrukwekkend. Deze compartimentering van grotere woonhuizen is natuurlijk een eindig alternatief voor de toenemende woningschaarste.

Vandaag kost het ongeveer € 240 000 om een nieuwe modale woning – equivalent aan een sociale woning – te verwerven (grond + bouwkost). Jaarlijks groeit het aantal huishoudens in ons land met ongeveer 50 000 en maar een deel hiervan heeft de middelen om een modaal nieuwbouwproject te overwegen. Wanneer de nieuwbouwproductie de toename van de vraag naar woningen niet kan volgen, moet de overheid overwegen om de productie van nieuwe woningen te bevorderen. Dit kan door eigen productie – via sociale woningen – of door stimulansen voor de private woningbouw. Bij een nieuwbouwkost van ongeveer € 240 000 leidt een bruto huurrendement van 5.5% neer op een maandhuur van bijna € 1100. Dit is natuurlijk onbetaalbaar voor huishoudens die al problemen hebben om een gemiddelde private huur van € 450 te betalen. Het is tevens niet efficiënt om met huursubsidies toch te trachten nieuwbouwwoningen te laten huren door de gezinnen met de laagste inkomens. Dit zou een zeer dure operatie zijn. Het is efficiënter om de huishoudens met de laagste inkomens te ondersteunen bij het huren van de goedkopere private huurwoningen.

De huursubsidie kan dus een interessant instrument zijn maar heeft belangrijke beperkingen. Het werken met lage huursubsidies – wat het meest efficiënt is en ook het meest logisch – verhoogt de vraag naar relatief goedkope huurwoningen maar zal geen bijkomende productie van nieuwe verhuurwoningen uitlokken. We kunnen dan ook verwachten dat de elasticiteit van het aanbod van huurwoningen klein tot zeer klein uitvalt waardoor de algemene schaarsteproblematiek niet aangepakt wordt. Het is vanuit dit perspectief dan ook essentieel om een mechanisme van huursubsidies aan te vullen met duidelijke stimulansen waardoor de nieuwbouwproductie wel toeneemt. Dit inzicht is overigens empirisch vastgesteld in studies over huursubsidies in de Verenigde Staten¹⁰.

Hoeveel extra woningen?

Dan rest de vraag hoeveel woningen er via aanmoediging van private nieuwbouw bij moeten komen. Hiervoor moeten we vertrekken van een projectie van de demografische ontwikkelingen, de evolutie van het aantal huishoudens, de kwaliteit en degradatie van

¹⁰ Susin Scott, UC Berkely, Rent vouchers and the price of low-income housing, 1999

In algemene termen kunnen we stellen dat nieuwbouw intensiever zal aangemoedigd moeten worden naarmate nieuwbouw duurder wordt.

Momenteel is het overheidsbeleid mede verantwoordelijk voor de toenemende kost van nieuwbouwprojecten.

de bestaande voorraad woningen, de inkomens- en vermogensevoluties van de bevolking etc. De vraagkant is dus zeer complex terwijl de aanbodkant vooral gedreven wordt door kostenevoluties. In algemene termen kunnen we stellen dat nieuwbouw intensiever zal aangemoedigd moeten worden naarmate nieuwbouw duurder wordt. Indien nieuwbouw relatief betaalbaar blijft, zal de vrije marktwerking vanzelf leiden tot een voldoende aanbod van nieuwbouwprojecten. Wanneer nieuwbouw echter in toenemende mate niet meer betaalbaar wordt voor de typische nieuwbouwer – vooral de populatie van de tweeverdieners – dan dreigt een toenemend tekort en zal de overheid sterk dienen te stimuleren om dit tekort zoveel mogelijk te beperken. Momenteel is het overheidsbeleid mede verantwoordelijk voor de toenemende kost van nieuwbouwprojecten. Zo verhogen de voorschriften inzake duurzaamheid de kost van nieuwbouwprojecten in aanzienlijke mate. Ook het aanbod van percelen – greenfields naast brownfields – is afhankelijk van beleidskeuzes en het gehanteerde vergunningsbeleid. En dan is er nog de problematische (para)fiscale druk op nieuwbouwactiviteit in ons land. Finaal speelt ook de rente-evolutie een grote rol inzake betaalbaarheid maar hierop heeft de overheid eerder een zwakke indirecte impact (via de evolutie van de kredietwaardigheid van onze overheden).

Wellicht kan geen enkel model exact voorspellen hoe al deze factoren interageren en welke bijkomende nieuwbouwproductie optimaal zou zijn. De federale en regionale overheden hebben wel heel wat hefboomen in handen zoals het immigratiebeleid, de vernieuwing van het grondaanbod, het vergunningenbeleid, de evolutie van de fiscaliteit en subsidies en de evolutie van de regelgeving rond nieuwbouw en wonen. We hebben in ons voorbeeldscenario 10 000 woningen genomen als grootteorde van de uitbreiding van de jaarlijkse nieuwbouw (of conversie) die nodig is. Het beleid moet zich echter nooit voor lange tijd vastpinnen op een aantal, maar wel de markt kwantitatief en kwalitatief monitoren en zo nodig de stimulansen vergroten of beperken.

8.15 VOLSTAAT EEN SUBSIDIE VAN € 30 000 VOOR PRIVATE NIEUWBOUW?

In onze analyse veronderstellen we dat een subsidie van € 30 000 per modale nieuwbouwwoning effectief de private productie van woningen kan verhogen. Kunnen we hier wel zeker van zijn? Vooreerst is er de recente ervaring met de BTW-korting van € 7 500. Deze eerder beperkte korting heeft de bouwactiviteit in ons land duidelijk positief beïnvloed. Deze observatie sluit mooi aan bij onze analyse in Hoofdstuk 4 waarin

Wel weten we dat het aandeel van deze huishoudens dat wil bouwen en ook effectief een nieuwbouw kan financieren sterk verhoogd wordt door de subsidie.

we aantonen dat de L-curves een grote elasticiteit vertonen. Dit betekent dat een beperkte verandering van het investeringsbedrag leidt tot een grote verandering in het aandeel van de huishoudens dat deze woning kan veroorloven op basis van de gekende inkomensdistributie. Zo blijkt uit onze analyses in Hoofdstuk 4 dat maar 30% van de tweeverdieners zonder kinderen en met € 50 000 eigen middelen kan beschikken over een bouw- of woonbudget *all in* van € 230 000. Kan via een gerichte subsidie het investeringsbedrag verminderd worden tot € 200 000 dan kan 70% van deze tweeverdieners een nieuwbouwwoning financieren. De subsidie van € 30 000 zal natuurlijk niet impliceren dat nu 70% in plaats van 30% van deze bevolkingsgroep een nieuwbouwproject zal opstarten. Wel weten we dat het aandeel van deze huishoudens dat wil bouwen en ook effectief een nieuwbouw kan financieren sterk verhoogd wordt door de subsidie. Bij de koppels éénverdieners met twee kinderen die beschikken over € 50 000 eigen middelen kan maar 8% een nieuwbouwwoning van € 230 000 aan. Wanneer de bouwkost daalt tot € 200 000 als gevolg van de subsidie, stijgt dit aandeel van 8% naar 21%.

8.16 ZAL EEN SUBSIDIE VAN € 30 000 DE KOSTPRIJS WEL MET € 30 000 VERLAGEN?

Elke vorm van overheidsinterventie heeft beperkingen en dit geldt ook voor het gepresenteerde subsidiemechanisme op basis van een subsidie van € 30 000 voor de nieuwbouw van een modale woning.

Subsidies → hogere winstmarges?

Een groot probleem bij algemene subsidiemechanismen is de mogelijkheid die de subsidies bieden aan de producenten om hun verkoopprijzen voor subsidies te verhogen.

Een groot probleem bij algemene subsidiemechanismen – bijvoorbeeld voor de 15% overheidskorting voor voertuigen met een lage CO₂-uitstoot – is de mogelijkheid die de subsidies bieden aan de producenten om hun verkoopprijzen voor subsidies te verhogen. Stel dat een zeer zuinige auto aan € 25 000 verkocht zou worden indien geen subsidie van 15% toegekend wordt. Deze auto is dan relatief duur en de producenten moeten de verkoopsmarges beperkt houden om toch een voldoende volume te realiseren. Wanneer de overheid plots een subsidie van 15% invoert voor dit voertuig – verrekend via een lagere BTW – kan de nieuwe netto-verkoopprijs dalen tot € 21 250. Hierdoor wordt dezelfde auto plots veel aantrekkelijker en kunnen de verkopen sterk toenemen, zeker wanneer deze fiscale korting veel media-aandacht krijgt. Autoconstructeurs weten dat de verkopen ook sterk zouden toenemen mocht de auto verkocht worden aan € 22 000

in plaats van aan € 21 250. De consument steekt dan nog steeds een zeer aanzienlijke korting op zak. De producent kan daarom overwegen om de verkoopprijs vòòr de 15% korting te verhogen tot € 25 882 waardoor de nettoprijs na de korting exact gelijk is aan € 22 000. In dit voorbeeld incasseert de producent ongeveer één vierde van de totale fiscale korting van € 3 750. Op deze wijze wordt een deel van de subsidie omgezet in een hogere winstmarge voor de producent. Zowel in de Verenigde Staten als in Europa zijn er aanwijzingen dat autoconstructeurs op deze wijze hun prijszetting laten afhangen van geboden fiscale prikkels.

Een dergelijk scenario zou zich ook kunnen voordien bij nieuwbouwactiviteiten. Wanneer projectontwikkelaars, aannemers, grondeigenaars of leveranciers van bouwmaterialen en -diensten weten dat hun finale klanten genieten van een directe koopkrachtinjectie van € 30 000, zou dit een aansporing kunnen zijn voor een hogere prijszetting om aldus een deel van de overheidssubsidie om te zetten in hogere winstmarges. Daarnaast zouden bijvoorbeeld de grondprijzen ook al kunnen stijgen, mocht de subsidie plots leiden tot een sterke toename van de vraag naar percelen. Indien bijvoorbeeld één vierde van de subsidie zou omgezet worden in een hogere winstmarge van de producenten, dan daalt de bouwkost niet met € 30 000 maar slechts met € 22 500. Hierdoor daalt de effectiviteit van deze beleidsmaatregel in sterke mate. Een dergelijk scenario kan vermeden worden door de subsidie te koppelen aan strenge voorwaarden waarbij het inkomen van de bouwheer en de maximale prijs van de woning belangrijke parameters zijn. In principe zou de subsidie alleen projecten mogen ondersteunen die zonder de subsidie niet financieerbaar zouden zijn. Dit impliceert dat de bouwkost effectief met € 30 000 zou moeten dalen of anders kan het nieuwbouwproject niet doorgaan. Eens de verkoper dit weet, zal het opvoeren van de eigen winstmarge het bouwproject onmogelijk maken.

Een dergelijk scenario kan vermeden worden door de subsidie te koppelen aan strenge voorwaarden waarbij het inkomen van de bouwheer en de maximale prijs van de woning belangrijke parameters zijn.

Perfekte subsidie?

We beseffen dat de perfecte subsidie in de praktijk niet implementeerbaar is. Toch kan via gerichte voorwaarden vermeden worden dat het subsidiemechanisme in aanzienlijke mate uitgehold wordt. Een eng gedefinieerde subsidie is altijd te verkiezen boven een algemeen subsidiemechanisme. Het probleem met het voorbeeld van de zuinige auto zit vooral in de elementaire vaststelling dat wie ongeveer € 22 tot € 25 000 kan betalen voor een energiezuinige wagen helemaal geen subsidies nodig heeft. Er is eigenlijk geen doelgroep met een nood voor een dergelijke subsidie en dit is natuurlijk een open invitatie tot het nemen van een hogere winstmarge.

Een eng gedefinieerde subsidie is altijd te verkiezen boven een algemeen subsidiemechanisme.

Inspiratie voor een efficiënte impliciete subsidie wordt geboden door het Waalse Gewest.

Inspiratie voor een efficiënte impliciete subsidie wordt geboden door het Waalse Gewest. Wallonië is opgedeeld in zones met een hoge woondruk en zones met een lage tot middelmatige woondruk. In de zones met een hoge woondruk manifesteert de schaarste zich zeer expliciet. In deze zones wordt de nieuwbouwproductie aangemoedigd bijvoorbeeld door overheidsgronden beneden kostprijs ter beschikking te stellen van private ontwikkelaars. Als tegenprestaties moeten deze ontwikkelaars een sociaal aanbod van woningen garanderen. De Waalse overheid heeft natuurlijk een opportuniteitskost door de verkoop van grond onder de marktprijs maar stimuleert hierdoor aanbod op maat van lagere inkomens. Uiteindelijk werkt hier een mechanisme van kruissubsidiëring. Ontwikkelaars kunnen een grotere marge nemen op dure nieuwbouwwoningen – gebouwd op de goedkope gronden – zodat een sociaal aanbod tegen scherpe prijzen vermarkt kan worden.

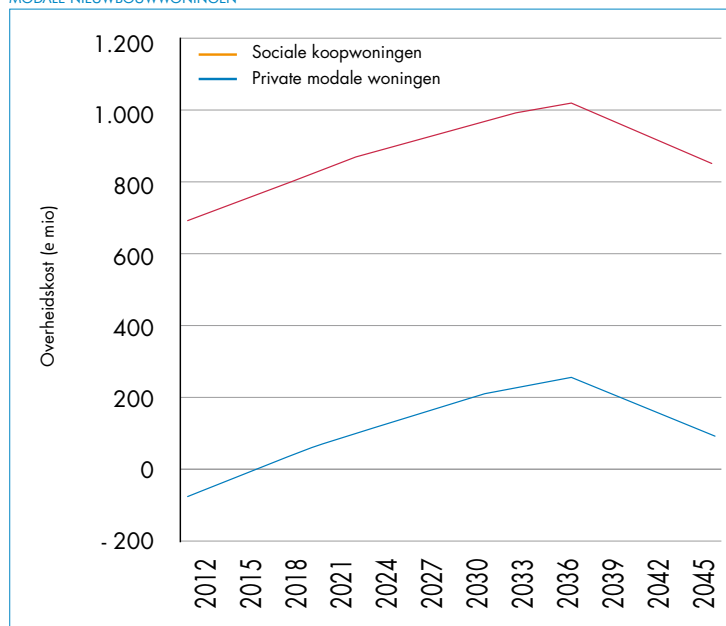
8.17 RENDEERT HET OM SOCIALE KOOPWONINGEN TE VERVANGEN DOOR MODALE PRIVATE NIEUWBOUWWONINGEN

Sociale koopwoningen leiden tot merkwaardige lotto-achtige gunsten voor een kleine groep nieuwe eigenaars.

Sociale koopwoningen leiden tot merkwaardige lotto-achtige gunsten voor een kleine groep nieuwe eigenaars. Voorts kiest de overheid voor een dure toename van de productie van nieuwbouwwoningen omdat de integrale investeringskost gefinancierd moet worden door de overheid. Dit mechanisme heeft een aanzienlijke opportuniteitskost want een Euro geïnvesteerd in sociale woningbouw kan niet gebruikt worden voor andere doeleinden.

In Figuur 8.5 vergelijken we de kostprijs voor de overheid wanneer 10 000 nieuwe sociale koopwoningen worden geproduceerd tegenover de productie van 10 000 private woningen in respons op de subsidie van € 30 000 per modale nieuwbouwwoning. Het grote verschil tussen beide programma's zit in de frontale kost, dus in de grootte van de subsidie ten voordele van de sociale koopwoning in vergelijking tot de subsidie voor de private nieuwbouwwoning. Voor één sociale koopwoning bedraagt de upfront investeringkost € 69 247. Voor één private modale nieuwbouwwoning bedraagt de upfront investeringsbaat € 6 762. De fiscale impact van beide types woningen is hier gelijk genomen en verklaart het parallelle verloop van beide lijnen in Figuur 8.5.

FIGUUR 8.5 - OVERHEIDSKOST VAN EEN PROGRAMMA VAN 10 000 SOCIALE KOOPWONINGEN TEGENOVER 10 000 PRIVATE MODALE NIEUWBOUWWONINGEN



BRON: EIGEN VERWERKING

De grafiek toont duidelijk aan dat de productie van sociale koopwoningen leidt tot een budgettaire overshooting wanneer de overheid vooral meer nieuwbouw wil laten realiseren.

De grafiek toont duidelijk aan dat de productie van sociale koopwoningen leidt tot een budgettaire overshooting wanneer de overheid vooral meer nieuwbouw wil laten realiseren. De sociale koopwoningen kunnen natuurlijk laagdrempelig zijn in vergelijking tot private nieuwbouwwoningen – het prijsverschil is integraal toe te schrijven aan het gunstregime voor de sociale woningbouwers – maar voor de maatschappij ligt de budgettaire impact wel vier keer hoger. Bovendien heeft een deel van de aankopers van een sociale koopwoning wel de middelen om een private woning te verwerven en hoeft dus helemaal geen overheidsondersteuning. Als de overheid werkelijk de woningvoorraad wil aanvullen, dan is het veel voordeliger om het zeer dure systeem van de sociale koopwoningen te vervangen door een goedkoper systeem van private modale woningen, dat ook geen lottosysteem meer is.

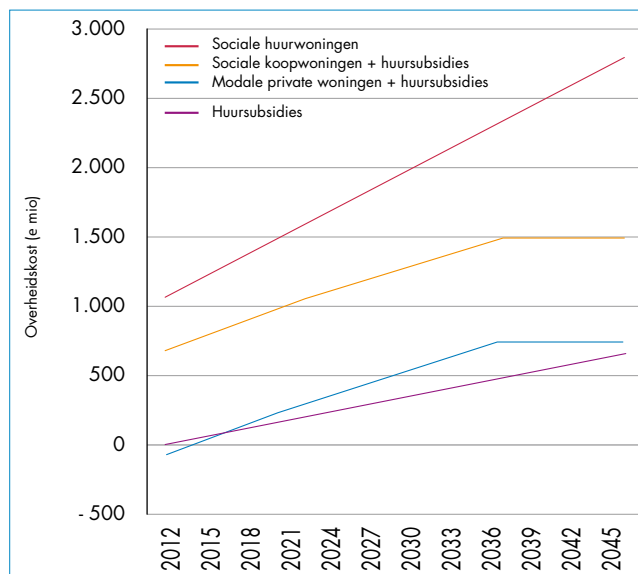
8.18 KOSTPRIJSVERGELIJKING VAN EQUIVALENTE PROGRAMMA'S

De bovenstaande oefening op basis van 10 000 geproduceerde woningen, laat eveneens toe enkele scenario's te vergelijken in termen van kosten voor de overheid. In Figuur 8.6 vergelijken we eerst 3 scenario's waarin er jaarlijks 10 000 woningen bijkomen en ook nog eens 8 682 extra doelgroephuishoudens geholpen worden via sociale huur – wanneer sociale huurwoningen geproduceerd worden – of via een huursubsidie. In dit laatste geval worden geen sociale huurwoningen geproduceerd maar sociale koopwoningen of private nieuwbouwwoningen waardoor elders in de markt het aanbod van koop- en huurwoningen toeneemt zodat meer private huurders een woning kunnen vinden. Elk jaar stijgt het aantal geholpen doelgroephuishoudens dus met 8 682 eenheden. Dit aantal wijkt af van de nieuwbouwproductie omwille van het scheefwonen en de frictieleegestand. Ter aanvulling van de drie scenario's, gaan we na wat de kostprijs zou zijn mocht alleen via huursubsidies gewerkt kunnen worden. Dit laatste scenario vertrekt dus van een ruim genoeg aanbod van huurwoningen zodat er geen nood is aan bijkomende woningen.

We kunnen dus de volgende vier scenario's onderscheiden en doorrekenen in termen van overheidskosten in Figuur 8.6;

- 10 000 extra huurwoningen per jaar = 10 000 extra woningen voor 8 682 doelgroephuishoudens
- 10 000 extra sociale koopwoningen per jaar +8 682 bijkomende huursubsidies
- 10 000 extra modale private koopwoningen + 8 682 bijkomende huursubsidies
- 8 682 bijkomende huursubsidies (geen bijkomende productie van woningen)

FIGUUR 8.6 -VERGELIJKING VAN DRIE EQUIVALENTE PROGRAMMA'S



Figuur 8.6 toont dat 8 682 doelgroepshuishoudens het goedkoopst geholpen worden via huursubsidies, al dan niet in combinatie met private woningbouw.

De kost van de private nieuwbouwstimulansen blijft relatief beperkt terwijl het globale aanbod toch verruimd wordt.

Figuur 8.6 toont dat 8 682 doelgroepshuishoudens het goedkoopst geholpen worden via huursubsidies, al dan niet in combinatie met private woningbouw. We stellen vast dat alleen werken met huursubsidies globaal de goedkoopste oplossing biedt. Wel is de optie van private woningen plus huursubsidies in het begin van de periode iets goedkoper. De laatste optie wordt daarna duurder dan alleen werken met huursubsidies maar aan het einde van de periode is dit verschil al heel wat kleiner dan rond 2036. Door het vergelijken van deze twee opties wordt duidelijk dat het grootste deel van het budget bij de optie van private woningen plus huursubsidies besteed wordt aan de huursubsidies. De kost van de private nieuwbouwstimulansen blijft relatief beperkt terwijl het globale aanbod toch verruimd wordt. Bij de twee andere opties ligt de kost voor de overheid veel hoger. Indien geopteerd wordt voor sociale koopwoningen plus huursubsidies is de kostprijs veel hoger omwille van de dure eigendomsverwerving die de overheid promoot. Het verschil tussen de optie sociale koopwoningen plus huursubsidies en de optie private woningen plus huursubsidies valt trouwens mooi af te lezen in Figuur 5. De optie van sociale huurwoningen valt het duurst uit omwille van de allocatieproblemen bij deze optie (scheefwoners en frictieleegstand) en vooral omwille van de dure eigendomsverwerving voor een doelgroep die geen eigendom kan afbetalen en initieel een woning zocht op de private huurmarkt.

Andermaal moeten we concluderen dat de meest efficiënte oplossing geboden wordt door een combinatie van meer modale private woningen in respons op een selectie subsidie – hier € 30 000 – waarbij woningen vrijkomen die via huursubsidies betaalbaar worden voor de doelgroep. Zodra de woningvoorraad op peil is – bijvoorbeeld wanneer het aantal nieuwe huishoudens niet meer toeneemt -, kan men de aanmoediging voor de modale private woningen op een lager peil zetten tot helemaal afbouwen om finaal over te schakelen naar het financieel meest interessante scenario met enkel huursubsidies.

8.19 VLAANDEREN EN DE 'METHODE VAN DE SOCIALE LAST'

In Vlaanderen werd met het Grond- en Pandendecreet (GPD) besloten om tegen 2020 te voorzien in 43 000 bijkomende sociale huurwoningen, 21 000 bijkomende sociale koopwoningen en 1 000 sociale kavels. Hiervoor wil men gebruik maken van de zogenaamde "sociale last". Dit is een verplichting om bij alle ontwikkelingen van meer dan 0.5 ha, 10 woningen of 50 appartementen 20% sociale woningen te voorzien. Wie een project van 20 woningen wil ontwikkelen, moet hiervan dus 4 woningen reserveren als sociale woning. Eigenaardig genoeg geldt deze verplichting niet voor een ontwikkelaar die 20 of 40 appartementen optrekt. Wallonië evalueert op dit ogenblik of het nuttig is zulke maatregel ook te nemen.

Eigenaardig genoeg geldt de verplichting van de 'sociale last' niet voor een ontwikkelaar die 20 of 40 appartementen optrekt.

Analyse vanuit het oogpunt van de groei van de woningvoorraad.

De sociale last berust op de vervanging van een door de ontwikkelaar verkochte woning door een door een SHM als sociale koopwoning verkochte woning of een sociale huurwoning. In alle gevallen gaat het om nieuwe woningen. De ontwikkelaar mag deze woningen zelf bouwen maar moet ze dan overdragen binnen scherpe prijslimieten. De woningen moeten ook goedgekeurd worden door de SHM, en bij niet goedkeuring is de sociale last niet vervuld. Er mag ook geopteerd worden voor de overdracht van de grond aan marktprijs (van niet ontwikkelde grond) of voor het betalen van een vervangende bijdrage van € 50 000 per ontbrekende sociale woning. De uitvoering van het decreet compliceert de al ultra complexe vergunningsprocedures. Daardoor wordt de looptijd van het project langer en stijgen de financieringskosten. Er is geen vergoeding voorzien voor de prefinanciering van het sociale gedeelte.

De uitvoering van het decreet compliceert de al ultra complexe vergunningsprocedures.

De ontwikkelaar is verplicht om de kost van de 'sociale last' af te wentelen op de andere – niet-sociale of asociale? – kopers.

De sociale last heeft dus een negatief effect op de aanvulling van de woningvoorraad die kan vergeleken worden met een algemene stijging van de bouwkosten.

Door de focus op sociale nieuwbouwproductie kan het mechanisme van de 'sociale last' niet goedkoper zijn en zal bovendien de schaarste toenemen.

Het principe van de 'sociale last' remt de aanvulling van de woningvoorraad:

De ontwikkelaar is verplicht om de kost van de 'sociale last' af te wentelen op de andere – niet Lottowinnende? – kopers. De andere woningen worden daardoor duurder en verkopen moeilijker. Door het afremmen van de nieuwbouwproductie en nieuwbouwverkoop komen er trager nieuwe woningen bij de voorraad. De algemene schaarste aan woningen neemt hierdoor toe (zolang het aantal huishoudens fors blijft stijgen). Bij overdracht van enkele gronden van de projectontwikkelaars aan de SHM's, is het helemaal niet zeker dat de SHM ook in staat is of de intentie heeft om deze spoedig te bebouwen. Deze gronden blijven dan als braakland in de ontwikkeling liggen. Hierdoor kan de algemene attractiviteit van een project negatief beïnvloed worden. Bovendien weten de kopers van de andere percelen niet welke architecturale keuzes later gemaakt worden door de SHM. Er is daarnaast ook onduidelijkheid over de huishoudens die later de nieuwe sociale woningen zullen betrekken. Misschien haken potentiële private kopers af wanneer ze vrezen dat de sociale percelen gebruikt zullen worden voor de huisvesting van bevolkingsgroepen die voor overlast zullen zorgen.

Door de extra lasten daalt ook het rendement van de projecten. Hierdoor vallen projecten met een net acceptabel rendement weg. Hierdoor verhoogt de schaarste en dit treft vooral de lagere inkomens waarvoor de overheid net sociale productie overweegt. De sociale last heeft dus een negatief effect op de aanvulling van de woningvoorraad die kan vergeleken worden met een algemene stijging van de kosten van een nieuwe woning.

Analyse vanuit het oogpunt van de kosten voor de overheid

Het principe van de 'sociale last' vermindert de nieuwbouwproductie. Deze evolutie heeft kostprijsimplicaties voor de overheid. Zo zijn er minder fiscale ontvangsten, is er een lagere werkgelegenheid en bovenal stijgt de schaarste zodat de overheid meer inspanningen moet doen om de doelgroep te ondersteunen. De SHM zal door dit principe wel over meer woningen kunnen beschikken dan wanneer deze allemaal door de SHM zelf betaald zouden moeten worden. Toch is dit geen oplossing omdat de doelgroep niet het profiel heeft om nieuwbouwprojecten op te verhalen. Er komt dus ook hier een factuur voor de overheid. Uit onze analyse blijkt dat private productie aangevuld met huursubsidies de goedkoopste oplossing biedt en de schaarste niet verhoogt. Door de focus op sociale nieuwbouwproductie kan het mechanisme van de 'sociale last' niet goedkoper zijn en zal bovendien de schaarste toenemen.

Men kan de dure bouw van sociale koopwoningen vervangen door een gerichte subsidie ter bevordering van de bouw van een aantal modale private woningen.

Analyse vanuit het oogpunt van de eindgebruikers

We moeten hier een onderscheid maken tussen de sociale koopwoningen en de sociale huurwoningen. Voor de sociale koopwoningen stellen zich minder problemen inzake ligging. Hun kopers overlappen of sluiten aan bij het profiel van de andere kopers. Er is hier wel een rechtvaardigheidsprobleem: twee huishoudens, met hetzelfde inkomen, kunnen mogelijk naast elkaar wonen in gelijkwaardige woningen. Het ene huishouden betaalt echter - rentesubsidie inbegrepen - € 90 000 minder. Dit is geen faire aanwending van schaarse overheidsmiddelen.

Voor de sociale huurwoningen valt het te betwijfelen of hun ligging optimaal zal zijn. Zo worden landelijke gemeenten met weinig sociale huurwoningen verplicht om dit aantal op te drijven tot een niveau dat de lokale behoefte overstijgt. In deze gemeentes is er weinig werkgelegenheid en zijn openbaar vervoer, buurtwinkels en andere faciliteiten in beperkte mate aanwezig. Is dit wel de optimale woonomgeving voor de doelgroep, hetzij jong hetzij senior? De kans is ook groot dat deze nieuwe sociale huurwoningen dan maar toegewezen worden aan lokale huishoudens uit minder prioritaire inkomensdecielen. Of ook dat er echte doelgroepgezinnen naar moeten verhuizen, die dan ver van werkgelegenheid en diensten af zitten. Dit is allesbehalve efficiënt.

Aanbevolen aanpassingen aan het programma in Vlaanderen

Men kan de dure bouw van sociale koopwoningen vervangen door een gerichte subsidie ter bevordering van de bouw van een aantal modale private woningen. Deze werkwijze is minder duur voor de overheid en verbreedt de scope aan mogelijke kopers. De toekenning van een subsidie voor extra modale woningen verkocht aan gezinnen uit de doelgroep van de sociale koopwoningen dient natuurlijk niet beperkt te worden tot dit type van ontwikkelingen. Ook bij de allerkleinste ontwikkelingen én bij de individuele bouw kan deze subsidie toegepast worden.

Hoger werd al aangetoond dat het bouwen van nieuwe sociale huurwoningen de duurste manier is om in sociale huisvesting te voorzien. Dit zal zeker het geval zijn bij een versnippering in talrijke kleine projecten. Het gebruik van huursubsidies is hier meer aangewezen. Het objectief van 9 % van sociale huurwoningen vervalft hierdoor. Het aantal benodigde huursubsidies zal afhangen van de inventarisatie van de resterende doelgroep per gemeente. Het kan bij de huursubsidies zowel gaan om een louter financiële tussenkomst (zelfredzame huishoudens en verhuurders), maar ook over een "prise en gestion" waarbij de huurder én/of de verhuurder ondersteund worden.

8.20 CONCLUSIES

Een grote groep huishoudens komt in aanmerking voor overheidsondersteuning inzake huisvesting. Deze groep zal in de toekomst nog toenemen – een groeivoet van 1% lijkt zeer realistisch – zodat de overheid voor een grote uitdaging staat. De overheid beschikt over enkele beleidsopties die we in dit hoofdstuk trachten te vergelijken.

Het bieden van een totaaloplossing zou betekenen dat de overheid alle doelgroep-huishoudens buiten de sociale huur onmiddellijk kan helpen. Dit zijn ongeveer 272 000 huishoudens in 2012 zodat alleen een financiële ondersteuning met bijvoorbeeld een mechanisme van huursubsidies een theoretische oplossing kan bieden. De jaarlijkse bouwcapaciteit van nieuwe modale woningen is immers beperkt, evenals de budgetten van de overheid en private sector. We beseffen zeer goed dat het onmiddellijk bieden van een totaaloplossing via huursubsidies in de praktijk niet mogelijk en zelfs niet wenselijk is. Alleen een versnelde expansie van het woningpark via extra woningen kan voorkomen dat het massaal toekennen van huursubsidies leidt tot een explosie van de private huurprijzen. Omwille van het doorschuifeffect speelt het type nieuwbouwwoning niet echt een rol.

Alleen een versnelde expansie van het woningpark via extra woningen kan voorkomen dat het massaal toekennen van huursubsidies leidt tot een explosie van de private huurprijzen.

Als een totaaloplossing niet mogelijk is, dient op een structurele manier gewerkt te worden aan een partiële oplossing. Gegeven de schaarste en de koppeling van alle markten, is het absoluut noodzakelijk dat er extra woningen gebouwd worden. Alleen zo kan het aanbod op de huurmarkten toenemen. Wat er effectief gebeurt met het aanbod van huurwoningen na een toename van de nieuwbouwactiviteit hangt af van vele factoren, waaronder demografische. Om beleidsopties toch op een transparante wijze te vergelijken presenteren we een simulatie waarin op twee manieren de jaarlijkse productie van modale woningen toeneemt met 10 000 eenheden. Dit aantal lijkt beperkt in vergelijking tot de doelgroep van 272 000 in de private huur maar is zeer ambitieus wanneer we vergelijken met het huidige bouwritme van sociale woningen.

In scenario 1A laat de overheid 10 000 sociale woningen bouwen en in scenario 2A stimuleert de overheid de private nieuwbouwproductie van 10 000 modale referentiewoningen door middel van een gerichte subsidie van € 30 000 per woning. Een deel van deze private woningen maakt andere woningen toegankelijk op de huurmarkt voor de doelgroep door middel van huursubsidies waardoor deze huurders net evenveel

betalen als in de sociale huur. Uit onze analyse blijkt dat scenario 2A veel goedkoper uitvalt dan scenario 1A. Dit mag geen verrassing zijn. De doelgroep bestaat uit huishoudens die vooral willen huren – hun inkomen sluit een koopwoning of nieuwbouwproject uit - maar die de prijzen van de private huurwoningen moeilijk of niet kunnen betalen. Door de productie van sociale huurwoningen biedt de overheid aan een deel van deze huishoudens een nieuwbouwwoning aan. Hierdoor ontstaat een aanzienlijk exploitatiedeficit voor de SHM omdat de doelgroep beschikt over een laag inkomen en dus geen kapitaalaflossing op een modale nieuwbouwwoning kan financieren. Toch moet de SHM proberen om de kapitaalaflossing terug te verdienen omdat de overheid wel de rentekost subsidieert en niet de kapitaalkost. Bovendien is er een effectiviteitsverlies van 15% omwille van de frictieleegstand en de scheefwoningers. Dit *business-model* kan alleen maar tot een deficit leiden.

Concreet biedt scenario 2A dezelfde partiële oplossing als scenario 1A maar aan 22% van de kostprijs van scenario 1A. Dit verschil komt neer op een gecumuleerde meerkost voor 1A van € 41.5 mrd over de ganse periode. Dit is dus de meerkost van het opteren voor sociale woningen.

Concreet biedt scenario 2A dezelfde partiële oplossing als scenario 1A maar aan 22% van de kostprijs van scenario 1A. Dit verschil komt neer op een gecumuleerde meerkost voor 1A van € 41.5 mrd over de ganse periode. Dit is dus de meerkost van het opteren voor sociale woningen in plaats van voor extra private woningbouw die gekoppeld wordt aan mechanismen van huursubsidies.

We kunnen ook de vraag stellen of deze huishoudens met een laag inkomen gebaat zijn met de luchtspiegeling van een nieuwbouwwoning. Het is natuurlijk aangenaam om een nieuwbouwwoning te mogen betrekken wanneer je geen goedkope private huurwoning kan betalen, maar deze oplossing neigt sterk naar *overshooting* voor een zeer beperkte groep terwijl geen oplossing wordt geboden voor het gros van de doelgroep.

Bij het vergelijken van de cumulatieve kost voor de vier opties vinden we dat stimulanzen voor de private nieuwbouw gekoppeld aan huursubsidies veel goedkoper zijn dan de optie van de sociale woningbouw. Toch worden ook in dit scenario 10 000 nieuwe modale woningen gebouwd. Het verschil in kostprijs voor de overheid is vooral van allocatieve aard. Deze private nieuwbouwwoningen zullen vooral bewoond worden door eigenaars en niet door huurders met een laag inkomen. Aangezien deze nieuwe eigenaars andere woningen verlaten – we veronderstellen hier dat een huishouden maar één woning betreft – verruimen ze het aanbod op koop- en huurmarkten zodat kandidaat huurders (en kopers) meer mogelijkheden hebben. De huursubsidie laat toe

Uiteindelijk vinden de laagste inkomens een private huurwoning die betaalbaar wordt met een relatief lage huursubsidie. Hierdoor kan de totale kostprijs gedrukt worden.

Vanuit allocatief oogpunt is het verhuren van bestaande en relatief goedkope huurwoningen aan de laagste inkomens de beleids optie met de laagste budgettaire en opportuniteitskost.

deze mogelijkheden te benutten. Uiteindelijk vinden de laagste inkomens een private huurwoning die betaalbaar wordt met een relatief lage huursubsidie. Hierdoor kan de totale kostprijs gedrukt worden. De huurders met de laagste inkomens komen niet terecht in nieuwbouwwoningen omdat hiervan de gevraagde huurprijs niet betaalbaar is voor deze groep. Wanneer geopteerd wordt voor sociale huurwoningen, komt de groep met de laagste inkomens wel terecht in nieuwbouwprojecten waarvan de exploitant de kapitaalaflossing dient terug te winnen in de markt. Dit kan niet lukken waardoor de exploitatieverliezen alleen maar kunnen oplopen. Vanuit allocatief oogpunt is het verhuren van bestaande en relatief goedkope huurwoningen aan de laagste inkomens de beleids optie met de laagste budgettaire en opportuniteitskost. Daarnaast zal ook de lagere middenklasse die zich geen nieuwbouwwoning meer kan veroorloven, baat hebben van een meer ontspannen secundaire koopmarkt.

09

CONCLUSIES EN BELEIDSAANBEVELINGEN



De schaarste in de woonmarkten stijgt wanneer de groei van het aantal huishoudens groter is dan de groei van het woningpark. Bij meer huishoudens per beschikbare woning komen de prijzen onder druk. Dit fenomeen doet zich momenteel voor in ons land. Hierdoor stijgen de prijzen van de bestaande woningen op een asymmetrische manier en komt de betaalbaarheid van alle markten onder druk. Het enige zinvolle antwoord op schaarste is een toename van het aanbod. Zonder een toename van het aanbod blijven alle andere beleidsopties ontoereikend. Via een selectieve subsidiering kan het aanbod van private modale nieuwbouwwoningen gestimuleerd worden omdat het aantal huishoudens dat deze woningen kan financieren sterk elastisch toeneemt bij een relatief beperkte verlaging van kostprijs van een nieuwbouwproject. Elke nieuwbouwwoning maakt een andere woning vrij op koop- of huurmarkten. Deze kunnen toegankelijk gemaakt worden voor de doelgroep van huurders met betaalbaarheidsproblemen via een huursubsidie. Deze groep is zo groot – op vandaag al 270 000 huishoudens – dat sociale woningbouw maar een fractie van het antwoord kan bieden. Veralgemeende huursubsidies zijn op termijn dus onvermijdelijk. Het efficiënt inzetten van huursubsidies noodzaakt wel een toename van het aantal woningen om een sterke stijging van de private huurprijzen te vermijden. Een gecombineerde aanpak van huursubsidies en meer nieuwbouw is dus essentieel en bovendien veruit de goedkoopste beleidsoptie. In vergelijking tot de bouw van bijkomende sociale huur- en koopwoningen, laat de gecombineerde aanpak van huursubsidies en meer nieuwbouw toe om eenzelfde kwantitatieve doelstelling te halen tegen een fractie van de kostprijs. Als we alle kosten doorrekenen bedraagt de kostprijs van de gecombineerde aanpak slechts 22% van de factuur van sociale woningbouw. Dit mag geen grote verrassing zijn want het bouwen van nieuwe sociale huurwoningen voor huishoudens die in essentie willen huren, is allocatief niet optimaal. Het is logischer dat hogere inkomens nieuwe woningen bouwen zodat oudere woningen beschikbaar komen voor lagere inkomens.

Economische analyses van de huisvestingsmarkten staan centraal in dit boek. We beseffen zeer goed dat dit economische perspectief een beperkte weergave biedt van een complexe realiteit. Zo hebben we het in ons verhaal amper gehad over de kwaliteit van het wonen, over het belang van huisvesting in het sociale weefsel van steden of over het verband tussen woonbeleid, ruimtelijke ordening en mobiliteit. Hierover bestaan zeer goede publicaties terwijl relatief weinig werk gepubliceerd wordt over de economische dynamiek binnen en tussen de woonmarkten. Vertrekkende van deze vaststelling kan onze focus op het economische luik net complementair zijn.

We leven in tijden van schaarste – zowel op de woonmarkten als in termen van budgettaire mogelijkheden.

Omwille van het grote economische belang van wonen en huisvesting is een ruime economische diagnose van wat er gebeurt op de diverse woonmarkten onontbeerlijk. We leven in tijden van schaarste – zowel op de woonmarkten als in termen van budgettaire mogelijkheden – zodat beleidsmakers veel aandacht zouden moeten besteden aan de effectiviteit en de kostenefficiëntie van hun interventies. En een goed beleid vertrekt altijd van een representatieve diagnose. We lichten de belangrijkste elementen van onze diagnose nog even toe en presenteren vervolgens onze beleidsaanbevelingen.

Maar eerst vatten we onze analyse al eens samen in onderstaande paragraaf;

De schaarste in de woonmarkten stijgt wanneer de groei van het aantal huishoudens groter is dan de groei van het woningpark. Bij meer huishoudens per beschikbare woning komen de prijzen onder druk. Dit fenomeen doet zich momenteel voor in ons land. Hierdoor stijgen de prijzen van de bestaande woningen op een asymmetrische manier en komt de betaalbaarheid van alle markten onder druk. Het enige zinvolle antwoord op schaarste is een toename van het aanbod. Zonder een toename van het aanbod blijven alle andere beleidsopties ontoereikend. Via een selectieve subsidiëring kan het aanbod van private modale nieuwbouwwoningen gestimuleerd worden omdat het aantal huishoudens dat deze woningen kan financieren sterk elastisch toeneemt bij een relatief beperkte verlaging van de kostprijs van een nieuwbouwproject. Elke nieuwbouwwoning maakt een andere woning vrij op koop- of huurmarkten. Deze kunnen toegankelijk gemaakt worden voor de doelgroep van huurders met betaalbaarheidsproblemen via een huursubsidie. Deze groep is zo groot –op vandaag al 270 000 huishoudens – dat sociale woningbouw maar een fractie van het antwoord kan bieden. Veralgemeende huursubsidies zijn op termijn onvermijdelijk. Het efficiënt inzetten van huursubsidies noodzaakt wel een toename van het aantal woningen om een sterke stijging van de private huurprijzen

Via een selectieve subsidiëring kan het aanbod van private modale nieuwbouwwoningen gestimuleerd worden.

Veralgemeende huursubsidies zijn op termijn onvermijdelijk.

Een gecombineerde aanpak van huursubsidies en meer nieuwbouw is essentieel en bovendien veruit de goedkoopste beleids optie.

Het is logischer dat hogere inkomens nieuwe woningen bouwen zodat oudere woningen beschikbaar komen voor lagere inkomens. Wie dit mechanisme wijzigt, wordt geconfronteerd met een fundamenteel kostenprobleem.

De netto instroom van 100 buitenlandse migranten in een stad resulteert in de netto uitstroom van 70 geregistreerde inwoners naar andere Belgische gemeenten.

te vermijden. *Een gecombineerde aanpak van huursubsidies en meer nieuwbouw is essentieel en bovendien veruit de goedkoopste beleids optie.* In vergelijking tot de bouw van bijkomende sociale huur- en koopwoningen, laat de gecombineerde aanpak van huursubsidies en meer nieuwbouw toe om eenzelfde kwantitatieve doelstelling te halen tegen een fractie van de kostprijs. Als we alle kosten doorrekenen bedraagt de kostprijs van de gecombineerde aanpak slechts 22% van de factuur van sociale woningbouw. Dit mag geen grote verrassing zijn want het bouwen van nieuwe sociale huurwoningen voor huishoudens die in essentie willen huren, is naar aanwending van middelen toe niet optimaal. Het is logischer dat hogere inkomens nieuwe woningen bouwen zodat oudere woningen beschikbaar komen voor lagere inkomens. Wie dit mechanisme wijzigt, wordt geconfronteerd met een fundamenteel kostenprobleem. Nieuwbouw genereert immers niet alleen woonbaten voor de bouwheren maar tempert de schaarste en produceert zo ook belangrijke positieve externe (pecuniaire) effecten.

9.1 DIAGNOSE

Structurele factoren

Tussen 2005 en 2009 zijn de prijzen voor woonhuizen en appartementen gestegen met één derde. In 2010 stegen de prijzen alsof er nooit een ingrijpende crisis is geweest. We menen dat deze prijstoenamen consistent is met structurele factoren zoals de grotere toename van de vraag naar woningen tegenover de toename van het aanbod van woningen. Onze analyse in Hoofdstuk 2 laat toe te concluderen dat de toename van het aanbod kleiner is dan de toename van de vraag naar woningen. Deze relatieve aanbodkloof bedraagt momenteel ongeveer 20 à 24 000 woningen per jaar. Deze conclusie is gebaseerd op de jaarlijkse toename van de Belgische bevolking met ongeveer 80 000 eenheden. De bevolking van Vlaanderen neemt jaarlijks toe met 40 tot 50 000 eenheden terwijl de bevolking in Brussel en Wallonië stijgt met 20 tot 25 000 eenheden. Twee/derde van de recente bevolkingstoename is toe te schrijven aan externe immigratie. Een deel van de nieuwe immigranten is economisch zeer kwetsbaar en is aangewezen op ondersteuning (o.a. voor huisvesting). Vermeldenswaard is de vaststelling dat het positieve externe migratiesaldo in de stedelijke omgevingen samenvalt met een proportioneel negatief intern migratiesaldo: de netto instroom van 100 buitenlandse migranten in een stad resulteert in de netto uitstroom van 70 geregistreerde inwoners naar andere Belgische gemeenten. Antwerpen ontving in 2007 per saldo 6 451 mensen

Het aantal Belgische huishoudens in de periode 2008-2011 stijgt jaarlijks met 45 tot 50 000 eenheden.

In de praktijk blijkt dat de nieuwbouwproductie in ons land terugvalt in een periode met een hoge externe immigratie.

uit het buitenland terwijl per saldo ongeveer 4 000 geregistreerde inwoners de stad verlieten om zich te vestigen in andere gemeenten. Dezelfde verhouding vinden we in een twintigtal andere stedelijke omgevingen. De impact van de concentratie van de externe migratie in steden sijpelt op deze wijze door naar andere gemeenten. Het aantal Belgische huishoudens in de periode 2008-2011 stijgt jaarlijks met 45 tot 50 000 eenheden. Deze bijkomende huishoudens wensen ergens te wonen. Hierdoor ontstaat een opwaartse prijsdruk die vooral tot uiting komt in de steden die het merendeel van de migratie absorberen. Het dichten van deze relatieve aanbodkloof door een ambitieus bouw- of renovatiebeleid met creatie van bijkomende woningen kan deze opwaartse prijsdruk wegnemen maar is geen garantie voor prijsstabiliteit. De vastgoedprijzen zijn immers afhankelijk van zeer veel factoren.

In de praktijk blijkt dat de nieuwbouwproductie in ons land terugvalt in een periode met een hoge externe immigratie. In Brussel steeg de toename van het aantal nieuwe huishoudens van 4 000 in 2006 tot meer dan 10 000 in 2010. Het aantal woningen in Brussel daalde tussen 2008 en 2009 echter met 707 eenheden. Het jaarlijkse aanbodtekort aan woningen in Brussel steeg van 4 000 in 2006 naar ongeveer 11 000 in 2010. In Vlaanderen steeg de toename van het aantal nieuwe gezinnen van 25 000 in 2006 tot 30 000 in 2010. De toename van het aanbod van woningen daalde van 37 000 eenheden in 2006 naar 25 000 eenheden in 2010. Als we de tweede verblijven, studentenverblijven, en de afbraak van woningen wegschrappen uit de toename van het aanbod, kunnen we concluderen dat Vlaanderen in 2006 min of meer een evenwicht bereikte tussen de toename van het aantal nieuwe beschikbare woningen en de toename van de vraag naar woningen. Na 2006 is er echter een aanbodtekort dat oploopt tot 10 tot 12 000 woningen in 2010; de toename van de vraag naar woningen overtreft de toename van het aanbod in zeer sterke mate. In Wallonië blijft het verschil tussen het bijkomende aanbod en de bijkomende vraag vrij stabiel. Als we ook in Wallonië de tweede verblijven en de studentenverblijven uit de cijfers halen, vinden we een beperkt maar persistent aanbodtekort van ongeveer 1 000 tot 2 000 eenheden. Samengevat leert de vergelijking van de toename van de vraag tegenover de toename van het aanbod dat in ons land jaarlijks ongeveer 20 tot 24 000 woningen te weinig worden gebouwd om het totale aanbod perfect mee te laten evolueren met de totale vraag.

De nieuwbouwproductie stabiliseert of krimpt zelfs ondanks de hoge vastgoedprijzen. Dit is een onverwachte marktevolutie. Hoge vastgoedprijzen maken het immers attractief om nieuwe woningen te bouwen en naar de markt te brengen.

Tussen 2005 en 2009 stegen de prijzen van de goedkoopste woningen in België met 51% terwijl de prijzen van de duurste woningen 'slechts' 23% duurder werden.

Prijzdynamiek als gevolg van structurele factoren

Tussen 2005 en 2009 stegen de prijzen van de goedkoopste woningen in België met 51% terwijl de prijzen van de duurste woningen 'slechts' 23% duurder werden. Concreet betekent dit dat de gemiddelde prijzen van de goedkoopste gewone woonhuizen (P10) in Vlaanderen stegen van € 66 000 in 2005 naar € 97 000 in 2009. In Wallonië stegen de prijzen van de goedkoopste woningen van € 40 000 in 2005 naar € 62 000 in 2009. Deze markante asymmetrische prijsdynamiek is vooral het resultaat van evoluties in de schaarstepremies. De secundaire woningmarkten kenden na 2005 een sterke toename van het aantal kandidaat-kopers omwille van de fors gestegen externe migratie en de structurele daling van de productie van nieuwbouwwoningen. Duizenden aspirant-nieuwbouwers haakten af omwille van de stijgende nieuwbouwkosten en dienden zich noodgedwongen te richten naar de markt van de bestaande koopwoningen. Het aantal transacties op de secundaire koopmarkten steeg beperkter dan de toename van de kandidaat-kopers. Door de beperkte elasticiteit van het aanbod van koopwoningen, worden de laagste koopbudgetten van de secundaire koopmarkten verdreven of verdrongen door ofwel koopkrachtige nieuwkomers in ons land, ofwel door ontgoochelde aspirant-nieuwbouwers. Onze simulatie toont mooi aan dat dit verdringingsfenomeen impliceert dat vooral de prijzen onderaan de markt – de in buurt van P10 en Q25 – sterk stijgen omdat daar de *'deur wagenwijd openstaat.'*

De prijsontwikkelingen na 2005 kunnen niet verklaard worden door de combinatie van veranderingen in rentevoeten en veranderingen in de inkomens.

Het belang van de schaarstepremie wordt bevestigd door onze vaststelling dat de prijsontwikkelingen na 2005 niet verklaard kunnen worden door de combinatie van veranderingen in rentevoeten en veranderingen in de inkomens. Ook blijkt uit onze analyse dat de eigen inbreng voor het verwerven van een koopwoning vooral na 2005 systematisch belangrijker wordt. Voor 2005 lag de gemiddelde prijs van een koopwoning relatief dicht bij het gemiddelde hypothecaire leenbedrag. Na 2005 volgt ook hier een ont koppeling met als resultaat dat momenteel de eigen inbreng bij de aankoop gemiddeld € 55 000 bedraagt. Houden we ook rekening met de bijkomende transactiekosten, dan bedraagt de eigen inbreng misschien wel €70 000 of meer. De hoge eigen inbreng wijst op de noodzaak om andere bidders te overbieden op de secundaire koopmarkten,

De hoge eigen inbreng wijst op de noodzaak om andere bidders te overbieden op de secundaire koopmarkten,

en op de intrede van huishoudens met hoge budgetten op de secundaire koopmarkten. De lagere nieuwbouwactiviteit dwingt middeninkomens uit te wijken naar de secundaire koopmarkten. De primaire woningmarkten (nieuwbouw en nieuwe koopwoningen) en secundaire koopmarkten (bestaande woningen) functioneren immers als communicerende vaten. In Hoofdstuk 7 kwantificeren we deze communicatie en kunnen we concluderen dat in 2009 ongeveer 262 000 huishoudens een woning vonden in ons land. Hier van kocht 43% een bestaande woning, vond 43% een huurwoning en betrok ongeveer 14% een nieuwbouwwoning. De dalende nieuwbouwactiviteit zal de 'vindpercentages' in de koop- en huurmarkt doen toenemen.

Het eigenaarschap is vanuit financieel-economisch perspectief zeer aantrekkelijk.

Betaalbaarheid onder druk voor nieuwbouwers en huurders

Het eigenaarschap is vanuit financieel-economisch perspectief zeer aantrekkelijk. Wie niet opteert voor een huurwoning maar eigenaar kan worden, incasseert op lange termijn een netto economische baat die – in actuele termen - gelijk is aan de waarde van gekozen woning. Eigenaars maken dus een vermogenssprong op lange termijn tegenover huurders. Indien mogelijk zullen huishoudens met koopkracht eerder kiezen voor een nieuwbouwproject in overeenstemming met de eigen preferenties (o.a. inzake energiezuinigheid) dan voor een bestaande woning. Huishoudens die dromen van een modale nieuwbouwwoning worden de laatste jaren geconfronteerd met een bouwkost die veel sneller stijgt dan de inkomens die het bouwproject moeten financieren. Hierdoor komt de betaalbaarheid van de modale nieuwbouwwoning meer en meer onder druk. Als we veronderstellen dat alle huishoudens met één of twee arbeidsinkomens beschikken over € 50 000 aan beschikbare spaargelden, dan zijn 966 000 werkende huishoudens in staat om een nieuwbouwproject te bekostigen. Om jaarlijks 50 000 of meer nieuwbouwwoningen te produceren, moeten deze huishoudens elk om de 20 jaar een nieuwbouwproject afronden. Dit is natuurlijk onrealistisch want vooral in de stedelijke gebieden is het allesbehalve evident om massaal nieuwbouwprojecten op te zetten. Voorts is het natuurlijk ook niet zo dat elke nieuwbouwer na 20 jaar al verhuist naar een andere nieuwbouw. Zonder de eigen inbreng van € 50 000 kan slechts 18% van de tweeverdieners met twee kinderen – dit is de rijkste groep van de werkende Belgische huishoudens - een modale nieuwbouwwoning financieren. Voegen we aan deze groep ook nog andere huishoudtypes toe die ook de bouwkost van een modale referentiwoning kunnen financieren - bijvoorbeeld huishoudens met één arbeidsinkomen -, dan telt ons land in totaal 256 000 huishoudens die zonder eigen inbreng kunnen beschikken

Zonder de eigen inbreng van € 50 000 kan slechts 18% van de tweeverdieners met twee kinderen – dit is de rijkste groep van de werkende Belgische huishoudens - een modale nieuwbouwwoning financieren.

De grondprijzen en bouwkosten zijn systematisch gestegen en knagen aan de betaalbaarheid van nieuwbouwprojecten.

Het is zeer duur om relatief efficiënte woningen nog efficiënter te maken terwijl het relatief goedkoop is om inefficiënte woningen wat efficiënter te maken.

Hogere nieuwbouwkosten en hogere prijzen op de koopmarkten door een toename van het aantal kopers slijpen door naar de huurmarkten.

over een budget om een modaal nieuwbouwproject op te starten. Dit is amper 5.6% van het totale aantal huishoudens. Als van deze groep huishoudens een jaarlijkse nieuwbouwproductie van bijvoorbeeld 47 500 woningen verwacht wordt, dan moet elk van deze huishoudens om de 6 jaar een nieuwbouwproject afleveren.

Uit beide voorbeelden blijkt het grote belang van de eigen inbreng van € 50 000 voor de nieuwbouwproductie. Uit empirische gegevens weten we dat wie vandaag koopt of nieuwbouwt, effectief over deze eigen inbreng beschikt. We weten echter niet hoe realistisch het is om te veronderstellen dat alle werkende huishoudens beschikken over een eigen inbreng van € 50 000. Er zijn ongetwijfeld veel huishoudens met veel meer spaarmiddelen terwijl er ook veel huishoudens zijn zonder spaargelden...

De Belgische nieuwbouwmarkt staat onder spanning en de vaststelling dat de jaarlijkse nieuwbouwproductie daalt van 60 000 eenheden in 2005 naar 45 000 woningen in 2009 is symptomatisch. De grondprijzen en bouwkosten zijn systematisch gestegen en knagen aan de betaalbaarheid van nieuwbouwprojecten. Vooral de energieregulering begint duidelijk door te wegen in de kostprijs van nieuwbouwprojecten. De overheid heeft bovendien de ambitie om nog strengere energieregulering in te voeren waardoor de meerkost van nieuwbouw zowel in de sociale als de private sector verder zal toenemen. Het is zeer duur om relatief efficiënte woningen nog efficiënter te maken terwijl het relatief goedkoop is om inefficiënte woningen – waarvan ons land beschikt over een zeer ruim aanbod – wat efficiënter te maken. Uit onze analyse blijkt dat de prijselasticiteit van de vraag naar nieuwbouwwoningen gelijk was aan -1 en verwacht wordt te evolueren naar -2 bij een sterke prijsstijging. Indien strengere energieregulering de kostprijs verhoogt met 10%, kan de nieuwbouwproductie terugvallen met 20%. Dit is geen attractief scenario omdat dan jaarlijks 8 200 kandidaat nieuwbouwers moeten afhaken. Deze afhakers zullen zich richten op de markt van bestaande woningen. Hierdoor stijgen de prijzen van de oude woningen – inclusief de prijzen van de energieverpillende woningen – waardoor de aankopers minder budget overhouden voor ingrijpende renovatiewerken.

Hogere nieuwbouwkosten en hogere prijzen op de koopmarkten door een toename van het aantal kopers slijpen door naar de huurmarkten. In nieuwe huurovereenkomsten wordt immers het prijsniveau op de koopmarkten doorgerekend omdat de verhuurder die niet verkoopt met een stijgende opportuiniteitskost wordt geconfronteerd. Het

Uit onze analyse blijkt dat leefloners hard getroffen worden door de stijgende huurprijzen wanneer zij nieuwe huurovereenkomsten zouden afgesloten hebben tussen 2002 en 2009.

mag geen verrassing zijn dat ook de betaalbaarheid van de huurmarkten onder druk staat. Ons land telt misschien wel 640 000 huishoudens met diverse huurproblemen. Een deel hiervan wordt al geholpen in de sociale huur, met huursubsidies of via een sociaal verhuurkantoor (SVK/AIS). Het merendeel van de kwetsbare huurders moet echter een woning zoeken op de private markt. Uit onze analyse blijkt dat leefloners hard getroffen worden door de stijgende huurprijzen wanneer zij nieuwe huurovereenkomsten zouden afgesloten hebben tussen 2002 en 2009. Zo stellen we vast dat de betaalbaarheidsratio's – de verhouding van het beschikbare inkomen tegenover het benodigde inkomen – voor leefloners daalt van 1 in 2002 tot 0.8 in 2009 voor een alleenstaande leefloner die niet samenwoont en tot 0.85 in 2009 voor een koppel leefloners zonder kinderen. Voor werklozen in de private huur vinden we hogere maar zeker geen riante betaalbaarheidsratio's – tussen 0.94 en 1.05 in Vlaanderen en tussen 1.07 en 1.20 in Wallonië - omdat de werkloosheidsvergoedingen gemiddeld hoger zijn dan het leefloon. Voor loontrekkenden stelt de private huurmarkt natuurlijk minder betaalbaarheidsproblemen. Toch leiden de grote prijsverschillen tussen de verschillende steden en regio's voor lokale betaalbaarheidsproblemen voor de werkenden met de laagste inkomens. Het basisprobleem van de private huurmarkt is de beperkte koopkracht bij het merendeel van de huurders. Hierdoor is het niet attractief om te investeren in de productie van bijkomende huurwoningen. De markt verschaalt verder door de nieuwe huurwet die bepaalde risico's voor *bona fide* verhuurders verhoogt. Verhuren wordt hierdoor minder aantrekkelijk terwijl de hoge vastgoedprijzen het verkopen van huurwoningen en het incasseren van de meerwaarde net wel aantrekkelijker maken.

9.2 BELEIDSAANBEVELINGEN

BELEIDSAANBEVELING 1 | herzien van model van passieve welvaartsstaat

De woonproblematiek is vooral een inkomensproblematiek. Er zijn natuurlijk nog andere problemen zoals het beperkte aanbod van bouwgronden of de complicaties voor private ondernemers om grootschalige projecten van stadsrenovatie op te zetten. Deze laatste problemen werken prijsverhogend - want ze versterken de schaarste – zodat ze de betaalbaarheid op de verschillende markten verder onder druk zetten.

Voor de hoogste inkomens zijn er geen woonproblemen, alleen maar keuzeproblemen. Indien de netto-inkomens van alle huishoudens aanzienlijk hoger zouden zijn, dan zou er meer geïnvesteerd kunnen worden als reactie op de krapte op de diverse huisves-

Bij het model van de passieve welvaartsstaat dreigt een systematische verarming omdat de economische dynamiek los staat van de evolutie van de uitkeringen.

We kunnen verwachten dat de betaalbaarheidproblemen op de private huurmarkt in de toekomst alleen maar kunnen toenemen.

tingsmarkten. Het duurzaam verhogen van de inkomens is alleen mogelijk door het verhogen van de arbeidsproductiviteit; een hogere toegevoegde waarde per werknemer laat toe een hoger loon te betalen. Netto-inkomens moeten eerst in een economisch circuit gecreëerd en verdiend worden. De arbeidsproductiviteit stijgt elk jaar een beetje en forse productiviteitswinsten moeten niet verwacht worden. Bovendien komen productiviteitswinsten vooral ten goede van de werkenden. Deze groep is maar een deel van de huishoudens die zoeken naar goede koop- en huurwoningen. Met een lage activiteitsgraad van ongeveer 62% leven teveel Belgische huishoudens buiten de arbeidsmarkt en zijn zij afhankelijk van uitkeringen. In ons land zijn de uitkeringen relatief laag maar wel onbepaald in de tijd en relatief gemakkelijk te claimen. Ook de pensioenen zijn laag in België, zelfs voor mensen die 40 jaar of langer pensioenbijdragen hebben betaald. Wanneer veel huishoudens buiten de arbeidsmarkt langdurig leven van lage uitkeringen, kunnen we spreken van een passieve welvaartsstaat. Bij het model van de passieve welvaartsstaat dreigt een systematische verarming omdat de economische dynamiek los staat van de evolutie van de uitkeringen. Sterk stijgende vastgoedprijzen als uiting van schaarste brengen duizenden huishoudens uit onze passieve welvaartsstaat in fundamentele problemen. Dit passieve model kraakt en wordt in al onze buurlanden systematisch bijgeschaafd door het meer activerend te oriënteren. Relevante voorbeelden zijn Denemarken, Duitsland en Zweden waar de voorwaarden om lang van uitkeringen te genieten veel strenger geworden zijn. In België zijn we nog zover niet terwijl de huurprijzen wel onderhevig zijn aan de algemene prijsdynamiek. We kunnen dus verwachten dat de betaalbaarheidproblemen op de private huurmarkt in de toekomst alleen maar kunnen toenemen.

In het licht van de grote budgettaire uitdagingen waar onze regeringen de komende decennia mee geconfronteerd zullen worden – de budgettaire meerkost van de vergrijzing wordt bij elke analyse naar boven bijgesteld -, is een verhoging van de arbeidsparticipatie onontbeerlijk. Mits een ambitieus arbeidsmarktbeleid en een activerend sociaal beleid moeten meer mensen aan de slag zodat ze niet afhangen van lage uitkeringen. Dit is natuurlijk een doelstelling op lange termijn maar we zijn van mening dat een verdere toename van het aantal huishoudens met ernstige problemen van betaalbaarheid op de huurmarkt absoluut moet vermeden worden. Het wordt immers al een grote uitdaging om de huidige doelgroep die in aanmerking komt voor overheidsondersteuning effectief te kunnen helpen... De krapte op de woonmarkten versterkt zo de noodzaak om dit land op een ingrijpende manier economisch te hervormen.

BELEIDSAANBEVELING 2 | het ruimtelijk beleid moet ruimte voorzien voor bijkomende woningen ten belope van het equivalent van de jaarlijkse aangroei van het aantal huishoudens

Ruimtelijke ordening is een uitdaging die in een brede context moet behandeld worden. Niet alleen huishoudens, maar ook bedrijven, infrastructuurvoorzieningen, landbouw, recreatie en ecologie hebben behoefte aan ruimte. We beperken ons hier tot enkele economische aspecten die verband houden met huisvesting.

Willen we wonen betaalbaar houden dan zal er – vertrekkende van een scenario waarin het aantal huishoudens blijft groeien -, verder gezorgd moeten worden voor een voldoende capaciteit van bijkomende ruimte voor wonen. Verschillende pistes zijn hier mogelijk:

BELEIDSAANBEVELING 2A | beoordeel het beschikbare aanbod van bouwgronden vanuit een economisch perspectief

Regelmatig wordt bericht over het grote aanbod van onbebouwde percelen in Vlaanderen. Sommigen concluderen dat deze honderdduizenden¹ onbebouwde percelen eerst bebouwd moeten worden en dat dan pas de vraag naar nieuwe percelen geëvalueerd moet worden. Vanuit economisch oogpunt stelt zich de vraag of deze onbebouwde percelen wel gelegen zijn op plaatsen met een vraag naar nieuwbouwwoningen. Er zijn immers attractieve en veel minder attractieve regio's om te wonen en bouwen. Bovendien zijn heel wat van de beschikbare percelen allesbehalve geschikt. De recente problemen met nieuwbouwwoningen in overstromingsgebieden tonen dit op een zeer pijnlijke manier aan. Het promoten van bouwactiviteiten op minder geschikte locaties kan heel wat negatieve externaliteiten genereren (inzake mobiliteit, infrastructuurkosten, verdere lintbebouwing, bufferzones, etc.).

Hedendaagse woningen zijn omwille van de gestelde kwaliteitseisen zeer dure investeringen. Het promoten van dure investeringen op ongeschikte locaties en/of terreinafmetingen is een economische miskleun. We stellen dan ook voor dat het beschikbare aanbod van bouwgronden wordt bekeken vanuit het standpunt van de economische opportuniteit om deze te bebouwen. Deze analyse kan het economisch relevante aanbod duidelijk in kaart brengen en dit zou het vertrekpunt moeten zijn van het beleid in-

Vanuit economisch oogpunt stelt zich de vraag of deze onbebouwde percelen wel gelegen zijn op plaatsen met een vraag naar nieuwbouwwoningen.

Het promoten van dure investeringen op ongeschikte locaties en/of terreinafmetingen is een economische miskleun.

¹ Volgens een antwoord op een parlementaire vraag waren er op 1/10/2006 nog 410 857 onbebouwde percelen in Vlaanderen.

zake ruimtelijke ordening. Het nieuwe aanbod aan bouwpercelen mag niet krap gehouden worden omdat elders nog honderden percelen in overstromingsgebied wachten op argeloze kopers die er hun kapitaal komen vernietigen.

* BELEIDSAANBEVELING 2B | koppel stadsontwikkeling aan de promotie van nieuwbouw en de creatie van extra woonaanbod

De vraag naar woningen situeert zich vandaag vooral in de steden. Hier kunnen nog heel wat brownfields en totaal verloederde woongebieden heringericht worden als woongebied of als gemengd gebied. Dit levert ook een belangrijke bijdrage tot de duurzame ontwikkeling van onze steden. Een projectmatige aanpak door toekomstige individuele eigenaars is, op uitzonderingen na, niet mogelijk. Enkele geïnteresseerde huishoudens hebben niet de capaciteit tot stadsrenovatieprojecten die het kleinschalige overstijgen. Een professionele aanpak gericht op modale woningen stuit op dit ogenblik echter op betaalbaarheidsproblemen. Een goede maatregel voor deze problematiek is het toepassen van de verlaagde BTW van 6% private stadsherinrichtingsprojecten waarbij vooral modale woningen tot stand komen. Momenteel bedraagt dit BTW-percentage 21%. Dit is een niet-productieve discriminatie ten opzichte van individuele vernieuwbouw wat natuurlijk de kostprijs verhoogt van de woningen van het stadsherinrichtingsproject en ook densiteitsverhoging via "herverkaveling" in de weg staat.

Een goede maatregel voor deze problematiek is het toepassen van de verlaagde BTW van 6% private stadsherinrichtingsprojecten waarbij vooral modale woningen tot stand komen.

BELEIDSAANBEVELING 2C | private projecten met modale woningen moeten ook overwogen worden voor woonuitbreidingsgebieden

De vraag naar modale woningen is groot en kan nooit ingevuld worden via de sociale woningbouw of via stedelijke ontwikkelingen zoals stadsherinrichtingsprojecten. Het moet daarom ook mogelijk gemaakt worden dat private ontwikkelingsprojecten in gebieden met hoge vraag naar modale woningen woonuitbreidingsgebieden kunnen aansnijden op voorwaarde dat deze projecten vooral modale woningen produceren.

BELEIDSAANBEVELING 3 | de productie van modale private nieuwbouwwoningen moet selectief gestimuleerd worden

Het aanbod van nieuwe woningen is momenteel ontoereikend om de jaarlijkse toename van de vraag naar huisvesting te volgen. Hierdoor ontstaat meer schaarste die doorsijpelt naar alle woonmarkten. Elke nieuw gebouwde woning verhoogt het aanbod op de koop- of op de huurmarkt. Via de woonbonus stimuleert de overheid de verwerving

We pleiten dus niet voor een algemene verhoging van de woonbonus omdat de overheid prioriteit zou moeten geven aan modale nieuwbouwwoningen.

van bestaande of nieuwe woningen maar we stellen vast dat vooral de betaalbaarheid van nieuwbouw onder druk staat. Uit onze analyse blijkt dat het aantal huishoudens dat een modaal nieuwbouwproject kan financieren zeer elastisch reageert op een beperkte verlaging van de nieuwbouwkost. Het is dan ook efficiënt om via een bijkomende steunmaatregel net de productie van modale nieuwbouwwoningen aan te moedigen. We pleiten dus niet voor een algemene verhoging van de woonbonus omdat de overheid prioriteit zou moeten geven aan modale nieuwbouwwoningen. Bovendien zou de initiële budgettaire kost van bijvoorbeeld een verdubbeling van de woonbonus zeer aanzienlijk zijn.

Om selectief te stimuleren kunnen de bijkomende stimulansen voor nieuwbouw, of stads-herinrichting waarbij extra woningen tot stand komen, afhankelijk gemaakt worden van een maximale kost per modaal woningtype in combinatie met inkomensgrenzen voor de begunstigden. De overheid kan deze selectiviteit ook *in natura* stimuleren door bijvoorbeeld publieke gronden goedkoop te verkopen aan private bouwpromotoren, die vervolgens als tegenprestatie de verplichting krijgen om er bijvoorbeeld 75% modale woningen te bouwen en deze te verkopen aan vooraf bepaalde maximumprijzen. Dit kan ook via zo een regeling rond woonuitbreidingsgebieden.

Een verhoging van de private productie van modale nieuwbouwwoningen via een gerichte subsidie is absoluut noodzakelijk, niet zozeer om toekomstige eigenaars verder te begunstigen, maar wel om de effectiviteit van andere woonmarktinstrumenten te verhogen. Zo dreigt het veralgemeend gebruik van huursubsidies te leiden tot een algemene stijging van de private huurprijzen indien het aanbod van huurwoningen op termijn niet toeneemt. En dit is alleen mogelijk als er meer woningen gebouwd worden zodat de huishoudens die verhuizen naar hun nieuwbouwwoningen het aanbod verruimen op koop-en huurmarkten.

BELEIDSAANBEVELING 4 | een totaaloplossing op lange termijn voor de betaalbaarheid van de huur vereist het gebruik van huursubsidies en een ondersteuning van de toename van het private woningpark

Het bieden van een totaaloplossing voor de problematiek van de betaalbaarheid op de huurmarkten impliceert dat de overheid alle doelgroepshuishoudens buiten de sociale huur onmiddellijk zou kunnen helpen. Dit zijn ongeveer 272 000 huishoudens in 2012 zodat alleen een financiële ondersteuning met een mechanisme van huursubsidies een

Een voldoende expansie van het woningpark via extra woningen kan voorkomen dat het toekennen van huursubsidies leidt tot een explosie van de private huurprijzen.

oplossing kan bieden. Het onmiddellijk bieden van een totaaloplossing via huursubsidies is in de praktijk niet mogelijk en zelfs niet wenselijk. Een voldoende expansie van het woningpark via extra woningen kan voorkomen dat het toekennen van huursubsidies leidt tot een explosie van de private huurprijzen. Omwille van het doorschuifeffect speelt het type nieuwbouwwoning niet echt een rol. We pleiten daarom voor een progressieve invoering van huursubsidies waarbij tegelijk via andere wegen de productie van private modale nieuwbouwwoningen wordt gestimuleerd.

Om te vermijden dat bij het afsluiten van nieuwe huurcontracten een vorm van opbod ontstaat tussen gesubsidieerden en niet-gesubsidieerden, kan overwogen worden om de huursubsidie afhankelijk te maken van enkele voorwaarden:

- de huurprijs mag niet meer bedragen dan de referentiehurprijs van een modale huurwoning, die afhankelijk is van het woontype/aantal kamers en de streek
- de hoogte van de huursubsidie is afhankelijk van de samenstelling van het huishouden, van het inkomen en van het vermogen van het huishouden, en van de referentiehurprijs
- de huursubsidie moet aangevraagd worden en wordt pas na een onderhoud toegeestaan waarin de bovenvermelde voorwaarden overlopen worden.

Huursubsidies kunnen wel onmiddellijk ingevoerd worden voor ongefortuneerde zittende huurders zonder verhuisplannen met een restinkomen beneden de budgetstandaard. De huurprijs is hier enkel afhankelijk van de indexatie, en de huursubsidie komt hier neer op een selectieve inkomenssubsidie van het restinkomen, zonder dat er een gevaar is voor een opbod van de huurprijs.

Vlaanderen wil 43 000 bijkomende sociale huurwoningen laten bouwen tegen 2020. Hiertoe zou de jaarlijkse productie van sociale huurwoningen meer dan verdubbeld moeten worden terwijl alleen een zeer partiële oplossing tegen een zeer hoge kost geboden wordt. Het is best mogelijk dat tegen 2020 het aantal huishoudens met recht op overheidsondersteuning met meer dan 43 000 eenheden stijgt zodat we niet echt veel opschieten met deze maatregel. Om de vele duizenden huishoudens te helpen die nooit een sociale huurwoning kunnen betrekken, is een veralgemeend gebruik van huursubsidies op termijn de enige optie en dient werk gemaakt te worden van het stimuleren van de productie van modale nieuwbouwwoningen. Met de budgettaire kostprijs van 43 000 bijkomende sociale huurwoningen zou de overheid veel meer huishoudens kun-

Het is best mogelijk dat tegen 2020 het aantal huishoudens met recht op overheidsondersteuning met meer dan 43 000 eenheden stijgt.

nen helpen indien geopteerd werd voor huursubsidies en stimulansen voor de private nieuwbouw.

In Wallonië wordt het park sociale huurwoningen wel gerenoveerd maar niet verder uitgebouwd omwille van de grote budgettaire kost en de ruimere beschikbaarheid van private huuroplossingen.

BELEIDSAANBEVELING 5 | ga voor een besparing van 78% en opteer NIET voor sociale woningbouw - de kostprijs van bijkomende huurwoningen voor een beperkt aantal gezinnen kan beperkt worden door te opteren voor huursubsidies gekoppeld aan extra nieuwbouwproductie – opteren voor sociale woningbouw is veel duurder

Als een totaaloplossing voor de 272 000 doelgroephuishoudens niet mogelijk is, dient op een structurele manier gewerkt te worden aan een partiële oplossing. De jaarlijkse productie van modale woningen kan op twee manieren verhoogd worden met 10 000 eenheden. Zo kan de overheid zelf 10 000 sociale woningen bouwen. Als alternatief kan de private nieuwbouwproductie van 10 000 modale woningen gestimuleerd worden door middel van een gerichte subsidie van bijvoorbeeld € 30 000 per woning. Een deel van deze private woningen maakt andere woningen toegankelijk op de huurmarkt voor de doelgroep door middel van huursubsidies waardoor deze huurders net evenveel betalen als in de sociale huur.

Uit onze analyse blijkt dat opteren voor sociale woningen – hier een combinatie van sociale huur- en sociale koopwoningen – veel duurder uitvalt dan het promoten van een combinatie van huursubsidies met een aanmoediging van private bouw van modale woningen. Concreet biedt de tweede beleids optie – private productie met huursubsidies – dezelfde voordelen als het opteren voor sociale woningbouw maar aan slechts 22% van de kostprijs van de sociale bouwoptie. Voor 10 000 woningen komt dit verschil neer op een gecumuleerde meerkost van € 41.5 mrd over de periode van 2012 tot 2045. Dit is dus de enorme meerkost van het opteren voor sociale woningen in plaats van voor extra private woningbouw die gekoppeld wordt aan mechanismen van huursubsidies. Dit resultaat mag geen verrassing zijn. De doelgroep bestaat immers uit huishoudens die vooral willen huren – hun inkomen sluit een koopwoning of nieuwbouwproject uit - maar die de prijzen van de private huurwoningen moeilijk of niet kunnen betalen. Door de productie van sociale huurwoningen biedt de overheid aan een deel van deze huishoudens een nieuwbouwwoning aan. Hierdoor ontstaat een aanzienlijk exploita-

Uit onze analyse blijkt dat opteren voor sociale woningen veel duurder uitvalt dan het promoten van een combinatie van huursubsidies met een aanmoediging van private bouw van modale woningen.

Voor 10 000 woningen komt dit verschil neer op een gecumuleerde meerkost van € 41.5 mrd over de periode van 2012 tot 2045.

Bovendien is er bij sociale woningbouw een effectiviteitsverlies van 15% omwille van de frictieleegestand en de scheefwoningers.

tiedeficit voor de SHM omdat de doelgroep beschikt over een laag inkomen en dus geen kapitaalaflossing op een modale nieuwbouwwoning kan financieren. Toch moet de SHM proberen om de kapitaalaflossing terug te verdienen omdat de overheid wel de rentekost subsidieert en niet de kapitaalkost. Bovendien is er bij sociale woningbouw een effectiviteitsverlies van 15% omwille van de frictieleegestand en de scheefwoningers. Dit *business*-model kan alleen maar tot een deficit leiden.

We kunnen ook de vraag stellen of deze huishoudens met een laag inkomen gebaat zijn met de luchtspiegeling van een nieuwbouwwoning. Het is natuurlijk aangenaam om een nieuwbouwwoning te mogen betrekken wanneer je geen goedkope private huurwoning kan betalen, maar deze oplossing neigt sterk naar *overshooting* voor een zeer beperkte groep terwijl geen oplossing wordt geboden voor het gros van de doelgroep. Vanuit allocatief oogpunt is het verhuren van bestaande en relatief goedkope huurwoningen aan de laagste inkomens de beleids optie met de laagste budgettaire en opportunitetskost. Daarnaast zal, dank zij de promotie van de private nieuwbouw van modale woningen, ook de lagere middenklasse die zich geen nieuwbouwwoning meer kan veroorloven, baat hebben van een meer ontspannen secundaire koopmarkt. Daardoor wordt ook de afkalving van de private huurmarkt via verkoop aan kandidaat-eigenaars tegengegaan.

BELEIDSAANBEVELING 6 | maak de sociale huur veel selectiever

Sociale woningbouw is zeer duur en toch wordt het sociale woningpark voor ongeveer 20% ingepalmd door scheefwoningers of huishoudens die ook kunnen huren op de private huurmarkten. Intussen blijven huishoudens met lagere inkomens – en dus minder mogelijkheden op de private huurmarkt – op lange wachtlijsten staan terwijl zij dagelijks geconfronteerd worden met de realiteit van een krappe private huurmarkt. De overheid zou het scheefwonen moeten afbouwen om de sociale doelmatigheid van de sociale huur te verhogen. Dit heeft ongetwijfeld financiële gevolgen voor de SHM maar het is aan de overheid om het totaalplaatje in de gaten te houden. Want bij scheefwonen moet de overheid tweemaal betalen: éénmaal om onnodig de scheefwoningers te subsidiëren in de sociale huisvesting en daarnaast nog eens via SVK's/huursubsidies om diegenen die geen toegang krijgen te helpen. Minder scheefwoningers vermindert de nood aan bijkomende sociale huurwoningen en/of aan huursubsidies en dit is budgettair zeer belangrijk.

De overheid zou het scheefwonen moeten afbouwen om de sociale doelmatigheid van de sociale huur te verhogen.

Het scheefwonen wordt veelal vergoelikt vanuit het argument van de sociale mix. De meerwaarde van dit concept is nog steeds niet op een overtuigende wijze aangetoond.

De weinige gelukkigen die een sociale koopwoning toegewezen krijgen, genieten van een totale subsidie van ongeveer € 92 000.

Het scheefwonen wordt veelal vergoelikt vanuit het argument van de sociale mix. De meerwaarde van dit concept is nog steeds niet op een overtuigende wijze aangetoond. Bovendien moet de vraag gesteld worden op welk niveau naar een sociale mix gestreefd zou moeten worden: enkel statistisch per SHM, in een woonwijk, in elk project van nieuwe sociale woningen of in elk klein of groot sociaal appartementsgebouw? We pleiten dan ook voor een studie van de sociale mix binnen de types van sociale huurwoningen en kosten-baten analyse om een eventuele meerwaarde aan te tonen.

BELEIDSAANBEVELING 7 | de productie van sociale koopwoningen moet stopgezet worden

Met het aanbod van sociale koopwoningen creëert de overheid ernstige concurrentie voor de kansspelen van de Nationale Loterij. De weinige gelukkigen die een sociale koopwoning toegewezen krijgen, genieten van een totale subsidie van ongeveer € 92 000. Over de levenscyclus geniet de aankoper van een sociale koopwoning van een voordeel van ongeveer € 300 000 in NPV ten opzichte van een vergelijkbaar huishouden met een iets hoger inkomen dat toch geen eigenaar kan worden en dus aangewezen is op de huurmarkten zodat geen vermogenssprong gemaakt kan worden. Maar ook tegenover de huishoudens met een vergelijkbaar inkomen die nog wel eigenaar kunnen worden is het verschil in behandeling moeilijk te legitimeren. Deze huishoudens met een vergelijkbaar inkomen moeten zelf de integrale kost van een modaal maar veel duurder nieuwbouwproject financieren en hiervoor 25 jaar elke Euro afwegen. Bovendien creëert de overheid met een klein aanbod van sociale koopwoningen ook heel wat frustratie; velen staan op de wachtlijst maar slechts enkele worden uitverkoren...

Op zich hebben we natuurlijk geen bezwaar tegen bouwactiviteiten in opdracht van de overheid. Elke nieuwbouwwoning maakt een bestaande woning beschikbaar op de koop- of huurmarkt. Met de totaalsubsidie van € 90 000 kon de overheid wel drie keer een kleinere subsidie van € 30 000 geven aan private bouwers die net een modale nieuwbouwwoning kunnen financieren. Vanuit dit perspectief heeft een sociale koopwoning een private opportuniteitskost van drie nieuwbouwwoningen.

Niet alle huurders zijn zelfredzaam.

BELEIDSAANBEVELING 8 | meer huurbegeleiding via SVK waar nodig

Niet alle huurders zijn zelfredzaam. Enkel huursubsidies gebruiken om huurders die om diverse redenen een intensieve begeleiding nodig hebben te huisvesten in private huurwoningen, is om moeilijkheden vragen. Wanbetaling, gebrek aan onderhoud en administratieve nalatigheid kunnen voor grote problemen zorgen. Het is net dit soort van problemen dat mede voor de afkalving van de private huursector zorgt. Deze huishoudens zullen het ook moeilijk hebben om zelf in de markt op zoek te gaan naar een passende huurwoning. Om dit te vermijden kan men werken met twee niveaus van ondersteuning:

- zelfredzame huurders die enkel een financiële ondersteuning nodig hebben krijgen dit via huursubsidies toegekend door het OCMW
- indien het OCMW vaststelt dat de huurder niet zelfredzaam is dan verwijst hij die door naar een SVK. Daar krijgt de huurder een intense begeleiding, en door het systeem van onderverhuuring wordt de verhuurder zo afgeschermd van een problematiek die hij onmogelijk zelf kan oplossen

Op deze wijze worden problemen met verhuurders vermeden en wordt de dure kost van de SVK begeleiding optimaal ingezet op die doelgroep die deze begeleiding nodig heeft.

BELEIDSAANBEVELING 9 | de woonproblematiek moet aangepakt worden per woonbekken

De meeste binnenlandse verhuisbewegingen gebeuren over een korte afstand. Dit toont aan dat het gros van de huishoudens nieuwe woonoplossingen zoekt in een beperkte straal van een tiental kilometer. We zien dit ook in het fenomeen van de suburbanisatie: als de woondruk op een stad toeneemt dan verspreidt deze zich over de omliggende streek. Een zuiver gemeentelijk beleid kan hier een te lage planningschaal zijn. Door het waterbedeffect van de suburbanisatie kan de woondruk zich gemakkelijk verplaatsen binnen een woonbekken. Maatregelen in één gemeente beïnvloeden dan ook de woon-, scholen-, zorg- en mobiliteitssituatie in andere gemeenten er rond. Ook vanuit het oogpunt van de uitrusting van het grondgebied met voorzieningen lijkt daarom een aanpak per woonbekken aangewezen. Zo kan men ook de mobiliteit optimaal organiseren. We stellen hier enkel dat steden en omliggende gemeenten zouden samenwerken bij het opstellen van hun woonbeleid.

Door het waterbedeffect van de suburbanisatie kan de woondruk zich gemakkelijk verplaatsen binnen een woonbekken.

Een bijzondere problematiek vormt hier het Brusselse woonbekken. Brussel wordt geconfronteerd met een grote huisvestingsdruk die ook konsekventies heeft voor de rand. De suburbanisatie van Brussel strekt zich uit tot ver in Vlaams- en Waals Brabant. Tegelijk bevinden zich een aantal belangrijke voorzieningen voor Vlaams- en Waals Brabant in het Brusselse hoofdstedelijke gewest. We begeven ons hier natuurlijk op (tijdelijk?) politiek glad ijs. Vanuit economisch perspectief is een goede afstemming hierover tussen de drie gewesten wel aangewezen.

BELEIDSAANBEVELING 10 | energieregulering vraagt meer dan een becijfering van de individuele terugverdieneffecten

Overheden formuleren gemakkelijk nieuwe doelstellingen of leggen nieuwe lasten op aan private bouwers via nieuwe decreten. Ons land heeft niet de traditie om eerst na te gaan wat de economische impact kan zijn van nieuwe initiatieven.

Zo kunnen grote vragen gesteld worden bij de doelstelling om nieuwe woningen alsmaar energiezuiniger te maken. Hierdoor stijgt de bouwkost zeer aanzienlijk waardoor de nieuwbouwproductie verder onder druk komt te staan. Hierdoor vergroot de algemene schaarste op de markt, wat vooral de lagere inkomens zullen ondervinden. Vanuit energetisch oogpunt kan het voor de woningen in kwestie economisch efficiënt zijn om de bouwkost omwille van extra energiebesparingen te verhogen met ongeveer € 30 000 omdat deze meerkost over de levenscyclus terugverdiend kan worden door de sterke verlaging van de toekomstige energiefacturen. Hierbij wordt wel geen rekening gehouden met de impact op de nieuwbouwproductie en met de koppelingen tussen alle woonmarkten. Indien de nieuwbouwproductie daardoor daalt dan blijven de slechtste woningen langer in dienst. En het energieverlies op deze slechtste woningen is per woning zeker 5x groter dan de aanvullende winst op één superzuinige nieuwbouwwoning. We zijn van mening dat een grondige impacttoets voor dergelijke maatregelen onontbeerlijk is en zou moeten vertrekken van een ruim perspectief op het totale woningpark.

BELEIDSAANBEVELING 11 | nieuwe maatregelen moeten eerst onderworpen worden aan een grondige impacttoets

Voor tal van beslissingen in het domein van wonen is nooit een impactstudie uitgevoerd. In aanbeveling 10 kwam dit al tot uiting voor de energieregulering voor nieuwe woningen. Maar er zijn andere voorbeelden: de uitbreiding van de huurreglementering is erop gericht de zwakke huurders te beschermen tegen bv. huisjesmelkers. Hierdoor wor-

Ons land heeft niet de traditie om eerst na te gaan wat de economische impact kan zijn van nieuwe initiatieven.

We zijn van mening dat een grondige impacttoets voor dergelijke maatregelen onontbeerlijk is en zou moeten vertrekken van een ruim perspectief op het totale woningpark.

den echter ook een aantal risico's zoals wanbetaling en vernieling van eigendom groter voor de bonafide verhuurders. Hun verplichtingen tot upgradage van hun huurpand worden groter, zonder dat ze dit kunnen terugverdienen door een hogere huurprijs. Zo wordt in de ogen van de bonafide verhuurders de verhuring geen goede zaak meer. Deze bijkomende lasten op de verhuurders dragen bij tot de afkalving van de private huurmarkt. En zo keren maatregelen die bedoeld waren om de zwakke huurders te beschermen zich via een bevordering van de aanbodschaarste tegen de groep die men wenste te beschermen.

Het is dus belangrijk maatregelen vooraf te evalueren op hun effectiviteit (wordt het doel gehaald) en efficiëntie (is dit de beste weg en de laagste kost voor de gemeenschap). Hierbij moet ook rekening gehouden worden met de proportionaliteit: zijn de restricties en lasten die hierdoor aan bepaalde groepen opgelegd worden proportioneel met het voordeel van de maatregelen voor het algemeen belang?

BELEIDSAANBEVELING 12 | werk met woonscenario's op lange termijn, kies voor woonplanning op korte termijn

De lange termijn bevolkingsprognoses voor België en haar gewesten werden het voorbije decennium stelselmatig voorbijgestoken door de realiteit. Geen enkele instantie kan voorspellen hoe migratie, grondstoffen, energiekosten, pollutie, rentevoeten, enz. zullen evolueren tussen nu en 2050 of zelfs maar 2030. Wij adviseren daarom om op lange termijn te werken met meerdere bevolkings- en omgevingsscenario's en de impact van voorgestelde maatregelen na te gaan in meerdere van deze scenario's. Wij menen dat de principiële aanbevelingen in deze studie stand houden in een brede waaier van scenario's. Maar de cijfers die we vermelden zijn altijd eigen aan één scenario. Het analyseren van andere scenario's versterkt natuurlijk ook de leereffecten voor alle betrokken partijen.

We menen dat door het gebruik van verschillende simulaties op lange termijn relevante inzichten verworven kunnen worden. Hierdoor kunnen onze beleidsmensen betere keuzes maken, o.a. binnen het kader van planning op korte termijn.