



Vlaanderen
is slim wonen en leven

Stappen naar een betaalbaar en kwaliteitsvol huuraanbod in Vlaanderen

Inspiratieboek voor lokale besturen

DEPARTEMENT
KANSELARIJ &
BESTUUR

AGENTSCHAP
WONEN
VLAANDEREN



Colofon

Dit is een uitgave van het Departement
Kanselarij & Bestuur en het agentschap Wonen-Vlaanderen,
entiteiten van de Vlaamse overheid.

Verantwoordelijke uitgever

Helmer Rooze, transitie manager Slim Wonen en Leven

Datum

Mei 2019

Redactie

iPropeller in opdracht van de Vlaamse overheid
– Transitie Slim Wonen en Leven

Lay-out

The Oval Office

Foto's

Nic Vermeulen, AGSL, AG VESPA, DDS,
Marktverhuurkantoor Kortrijk, Revive, Huuringent

Slim Wonen en Leven

Havenlaan 88 bus 40,
1000 Brussel.
www.slimwonenenleven.be
D/2019/3241/155

INHOUD

SAMENVATTING	4		
.....			
1. INLEIDING	6		
.....			
2. SCHETS VAN DE PROBLEMATIEK	9		
2.1. Het perspectief van de (kandidaat-) huurders	10		
2.2. Het perspectief van de betrokken actoren	12		
.....			
3. VIER SLEUTELVRAGEN BIJ HET REALISEREN VAN EEN BETAALBAAR EN KWALITATIEF HUURANBOD IN VLAANDEREN	15		
.....			
4. INITIATIEVEN VOOR EEN BETAALBAAR EN KWALITATIEF HUURANBOD	19		
4.1. Initiatieven van lokale besturen, stedelijke ontwikkelingsbedrijven en intercommunales in Vlaanderen	20		
• Autonom Gemeentebedrijf Stadsontwikkeling Leuven: starterswoningen met spaarformule	21		
• Autonom Gemeentebedrijf VESPA: Fierensblokken, herwaardering van historische gebouwen	27		
• Intercommunale DDS: betaalbaar huuraanbod ter versterking van economisch weefsel	31		
• Sogent: aanzet tot een grootschalig, coöperatief woonmodel	35		
• Vzw Huuringent	39		
• Marktverhuurkantoor Kortrijk vzw	43		
4.2. Initiatieven van derden, met een (mogelijke) rol voor lokale besturen	48		
• Revive – private ontwikkelaar met ambitie om te innoveren in de markt van verhuur	49		
• Collectief Goed – coöperatief woonmodel voor en met kwetsbare huurders	53		
• Wooncoop – huren bij jezelf	59		
4.3. Een greep uit enkele inspirerende initiatieven uit binnen- en buitenland	63		
• ‘Genossenschaften’ in Zwitserland	64		
• Grondregie Brussel	66		
4.4. Aandacht voor de Slim Wonen en Leven-kwaliteitscriteria binnen de bestaande initiatieven	67		
.....			
5. STAPPEN NAAR EEN BETAALBAAR EN KWALITATIEF HUURANBOD	71		
5.1. Model van businessplan	72		
5.2. Sleutels tot verdere ontwikkeling	78		
.....			
6. REFERENTIELIJST	81		



SAMENVATTING

Uit een bevraging van de Vereniging van Vlaamse Steden en Gemeenten (VVSG) blijkt dat 70% van de burgemeesters en OCMW-voorzitters vindt dat het niet makkelijk is om in hun gemeente een betaalbare en kwaliteitsvolle woning te huren. De meeste gemeenten leveren daarom belangrijke inspanningen om een bijkomend sociaal huuraanbod te realiseren, in samenwerking met sociale huisvestingsmaatschappijen en sociale verhuurkantoren.

Daarnaast zien we de voorbije jaren meer en meer initiatieven van lokale besturen, stedelijke ontwikkelingsbedrijven of intercommunales die, zelf of in samenwerking met externe partners, stappen zetten om een goed en betaalbaar huuraanbod te ontwikkelen. Het gaat dan bv. om starterswoningen voor jongeren, woningen voor kandidaat-huurders die (net) niet aanmerking komen voor een sociale huurwoning, coöperatieve woonprojecten, enz.

In deze publicatie belichten we dergelijke projecten. We brengen in beeld op welke doelgroep ze mikken, hoe geschikte gronden of panden worden gevonden, hoe de verhuurrisico's worden opgevangen en hoe het verdienmodel eruit ziet. We hebben ook oog voor de ruimere omgeving waarbinnen dergelijke initiatieven zich situeren. Het toekomstbeeld van de transitieprioriteit 'Slim Wonen en Leven' is *'een duurzame buurt waar iedereen kan en wil wonen en leven. Een duurzame woning en omgeving, op een slimme locatie. Met een aanbod op maat van de woonbehoefte en met duurzame woonwensen'*.¹

We gaan na of / hoe (elementen van) dit toekomstbeeld mee worden genomen in de verschillende projecten.

¹ <https://www.vlaanderen.be/nl/vlaamse-regering/visie-2050/slim-wonen-en-leven>

We reiken potentiële initiatiefnemers ook concrete handvaten aan om aan de slag te gaan. Dit inspiratieboek bevat een model van businessplan waarin wordt aangegeven welke basisassumpties en parameters je als lokaal bestuur, stedelijk ontwikkelingsbedrijf of intercommunale kan hanteren bij het plannen van een betaalbaar huuraanbod. Hieruit blijkt dat, mits een slimme aanpak van grond en bouwen en een degelijk beheer, het mogelijk is om kwaliteitsvolle woningen te bouwen en te verhuren aan betaalbare prijzen. Het financieel rendement hiervan situeert zich tussen de 2% en 3,5% wat in lijn ligt met het door de meeste publieke initiatiefnemers beoogde rendement.

Het inspiratieboek eindigt met aanbevelingen voor potentiële initiatiefnemers. Deze betreffen onder meer de nood aan een grondige omgevingsanalyse, het uitwerken van een degelijke visie en strategie, het aangaan van partnerschappen en het voeren van een strategisch grondbeleid.



INLEIDING



Betaalbaar en kwaliteitsvol huren, het staat zowel in Vlaanderen als lokaal hoog op de politieke agenda. Iedereen is het eens over de nood aan een groter aanbod van goede en betaalbare huurwoningen.² De helft van de private huurders besteedt meer dan 30% van zijn inkomen aan huur. In de centrumsteden loopt dat op tot bijna zes huurders op tien. De betaalbaarheidsproblemen stellen zich het sterkst bij alleenstaanden, eenoudergezinnen en huurders met een laag inkomen. Maar ook het aantal huurders met een gemiddeld inkomen dat met betaalbaarheidsproblemen kampt, nam de afgelopen jaren toe.³

Lokale besturen beschikken over de autonomie om zelf beleidskeuzes te maken die een oplossing bieden voor de problemen op de lokale woonmarkt, die inspelen op de lokale opportuniteiten of vertrekken van de lokale pijnpunten. De gemeente is verantwoordelijk voor de uitwerking van haar woonbeleid. De stimulering van sociale woonprojecten verdient daarbij een bijzondere aandacht.⁴ De Vlaamse overheid ondersteunt de ontwikkeling van een sociaal huuraanbod door investeringen in de renovatie en bouw van sociale woningen. Ook de opstart van 'SVK Pro'⁵

en de recente substantiële uitbreiding van de huurpremie en de huursubsidie getuigen van de toegenomen beleidsaandacht voor de doelgroep van (kandidaat-) sociale huurders.

Daarnaast zien we de voorbije jaren meer en meer initiatieven van lokale besturen, stedelijke ontwikkelingsbedrijven of intercommunales die, zelf of in samenwerking met externe partners, stappen zetten om een goed en betaalbaar huuraanbod te ontwikkelen. Het gaat dan bijvoorbeeld om starterswoningen voor jongeren, woningen voor kandidaat-huurders die (net) niet in aanmerking komen voor een sociale huurwoning, coöperatieve woonprojecten enz. In deze publicatie richten we onze blik op dat soort projecten. 'Stappen naar een betaalbaar en kwaliteitsvol huuraanbod in Vlaanderen' wil een 'inspiratieboek' zijn voor lokale besturen. Die 'inspiratie' is zo praktisch en pragmatisch mogelijk opgevat, door stil te staan bij bestaande initiatieven op het terrein.

Zo zoeken we een antwoord op de vraag: **Hoe kunnen we als lokaal bestuur, zelf of in samenwerking met externe partners, een goed en betaalbaar huuraanbod realiseren?**

Voor een 'goed en betaalbaar huuraanbod' kijken we verder dan de woning en de huurprijs op zich. Dit inspiratieboek kadert in het transitieproject 'Slim Wonen en Leven' in de Visie 2050 van de Vlaamse Regering, *dat streeft naar 'een duurzame buurt waar iedereen kan en wil wonen en leven. Een duurzame woning en omgeving, op een slimme locatie. Met een aanbod op maat van de woonbehoefte en met duurzame woonwensen'*.⁶

In de beschreven projecten hebben we dan ook niet enkel aandacht voor de financiële aspecten, maar ook voor de omgevingskwaliteit (bv. nabijheid publieke ruimte, voldoende voorzieningen), de ontwerpqualität (bv. duurzaam materiaalgebruik, aanpasbaarheid) en de proceskwaliteit (bv. betrokkenheid van bewoners).

2 VVSG-peiling bij burgemeesters en OCMW-voorzitters, 2017.

3 Heylen K. (2015) Grote Woononderzoek 2013. Deel 5. De private huurmarkt: vraag- en aanbodzijde, Steunpunt Wonen, Leuven, p. 40.

4 Agentschap Wonen-Vlaanderen (2016) Lokaal woonbeleid: activiteiten, instrumenten, ondersteuning. Basis cursus lokaal woonbeleid, Brussel, p. 4.

5 Via SVK Pro wil de Vlaamse overheid private partijen, zoals ontwikkelaars, stimuleren om woningen te bouwen die ze voor een lange periode (18 jaar) verhuuren aan een sociaal verhuurkantoor (svk).

6 <https://www.vlaanderen.be/nl/vlaamse-regering/visie-2050/slim-wonen-en-leven>



8

82

80

SCHETS VAN
DE PROBLEMATIEK



2.1. HET PERSPECTIEF VAN DE (KANDIDAAT-) HUURDERS

In Vlaanderen beslaat de private huurmarkt 20% van de woonmarkt of zo'n 550.000 huishoudens. Het aandeel private huurders is hoger in centrumsteden (28%) dan in andere gemeenten (17%). De voorbije jaren was er een toename van die markt, vooral in de huur van appartementen. Drie grote 'segmenten' huren een woning op de private huurmarkt: starters, ouderen en kwetsbare huishoudens met een laag inkomen.⁷ Elk vertegenwoordigen ze ongeveer een derde van de huurmarkt.

Zowel op het vlak van betaalbaarheid als van kwaliteit stellen zich op de private huurmarkt heel wat uitdagingen. De helft van de private huurders besteedt meer dan 30% van zijn inkomen aan huur. In de centrumsteden loopt dat op tot bijna zes op tien huurders. De betaalbaarheidsproblemen treffen vooral alleenstaanden, eenoudergezinnen en huurders met een laag inkomen. Maar ook het aandeel huurders met een gemiddeld inkomen dat met betaalbaarheidsproblemen kampt, nam de afgelopen jaren toe, van 30% in 2005 tot 49% in 2013.⁸ Zij hebben doorgaans geen recht op een sociale huurwoning of beschikken over te weinig kapitaal of inkomen om een eigen woning aan te kopen.

7 Heylen K. (2017), Segmenten op de Vlaamse Woningmarkt. Een empirische benadering, Steunpunt Wonen, Leuven, p. 73

8 Heylen K. (2015), Grote Woononderzoek 2013. Deel 2. Deelmarkten, woonkosten en betaalbaarheid, Steunpunt Wonen, Leuven, p. 35.

Daarnaast is bijna de helft (47%) van de private huurwoningen van ontoereikende kwaliteit, door gebreken aan de elektrische installatie, een gebrek aan verluchting of vochtproblemen.

Betaalbare, kwaliteitsvolle alternatieven op de huurmarkt zijn dan ook dringend noodzakelijk. Iedereen heeft immers baat bij een gezonde huurmarkt. In de eerste plaats de huurders die door hun beperkte financiële draagkracht op die markt aangewezen zijn. Betaalbare woonkwaliteit vormt ook een bredere maatschappelijke uitdaging. De condities en kwaliteit van onze huisvesting hebben immers een aanzienlijke impact op de levenskwaliteit, het algemene welbevinden, gezondheid, tewerkstelling enz.⁹

Een gezonde huurmarkt is ook van belang voor andere doelgroepen.¹⁰ Bijvoorbeeld voor huishoudens die voor de private huurmarkt kiezen als tussenstap naar de aankoop van een eigen woning: heel wat starters huren een woning in afwachting van financiële en relationele zekerheid. Andere huishoudens komen op de huurmarkt terecht door omstandigheden (bv. scheiding, faling of wijziging in de werksituatie). Nog anderen kiezen bewust voor een private huurwoning, hoewel ze in de mogelijkheid zijn een eigen woning te verwerven.

Kortom, ook voor een breder segment van huurders biedt de huurmarkt heel wat troeven. Meer en meer burgers zien dan ook de voordelen in van huren boven kopen. Huren biedt flexibiliteit en vrijheid. Onze woningmarkt en arbeidsmarkt hebben die flexibiliteit nodig. Daarnaast speelt ook de verantwoordelijkheid van de eigenaar voor het onderhoud mee.

Vernieuwende modellen zoeken ook naar mogelijkheden die een huurder toelaten financieel iets op te bouwen gedurende de huurperiode, bijvoorbeeld via een spaarformule of een wooncoöperatie.

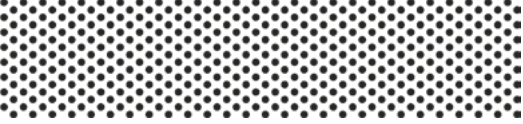
Ondanks de hoge nood en vele voordelen blijft de uitbouw van een divers, betaalbaar en kwaliteitsvol huuraanbod voorlopig uit. Eengezinswoningen worden steeds zeldzamer op de private huurmarkt, het 'bescheiden huuraanbod' van sociale huisvestingsmaatschappijen is nog zeer beperkt, in bepaalde gemeenten is de huurmarkt nauwelijks ontwikkeld. Kandidaat-huurders hebben dus zeker baat bij een ruimer huuraanbod, en daarbij kunnen lokale besturen een belangrijke rol opnemen.

9 Advies Wonen en Gezondheid (2018) Vlaamse Woonraad, Advies 2018-27 /18.12.2018, 30 p; Eurofound (2016) Inadequate Housing in Europe: Costs and Consequences, Luxembourg, Publications Office of the European Union; Van Hoof S., Maelstaf H. en Maes T. (2016) Renovatie op doktersvoorschrift (werktekst), Antwerpen, Artesis Plantijn Hogeschool Antwerpen.

10 Voor meer informatie over het profiel van de huurder, zie Heylen K. (2015) Grote Woononderzoek 2013. Deel 2. Deelmarkten, woonkosten en betaalbaarheid, Steunpunt Wonen, Leuven, p. 4-12.

2.2. HET PERSPECTIEF VAN DE BETROKKEN ACTOREN





Lokale besturen zien betaalbaar en kwaliteitsvol huren dan ook als een actueel probleem, zoals blijkt uit de VVSG-peiling bij burgemeesters en OCMW-voorzitters.¹¹ Bijna 70% van de bevroegden vindt dat het niet makkelijk is om in hun gemeente een betaalbare en kwaliteitsvolle woning te huren.

Joris De Leenheer van de Vereniging van Vlaamse Steden en Gemeenten (VVSG) verwoordt het als volgt: *“De problematiek rond betaalbaar en kwaliteitsvol wonen staat sterk op de agenda van steden en gemeenten. Op lokaal, maar ook Vlaams niveau is men hier absoluut gevoelig voor. De wil is er om de mensen te helpen en er worden ook pogingen toe ondernomen.”*

De laatste jaren valt lokaal vooral een groei van het sociale woonaanbod op, onder meer als gevolg van het ‘bindend sociaal objectief’, dat elke gemeente een groeipad voor sociale huurwoningen oplegt. Daarnaast zien we ook meer en meer initiatieven van lokale besturen, stedelijke ontwikkelingsbedrijven of intercommunales die, zelf of in samenwerking met externe partners, stappen zetten om een goed en betaalbaar huuraanbod te ontwikkelen. Dat gaat verder dan het sociale huuraanbod.

Motieven zijn daarbij onder meer¹²:

- Een lokaal aanbod creëren voor starters in afwachting van de aankoop van een woning;
- Stadsvlucht tegengaan;
- Woonomgevingen creëren met een divers aanbod en een gezonde sociale mix;
- Het globale kwaliteitsniveau van het private huuraanbod verhogen;
- Strategisch gelegen woonlocaties in de portefeuille houden (‘behoud grondpositie’).

Vanuit een eigen logica erkennen ook **private ontwikkelaars** stilaan de voordelen van huur. Zo laat het de eigenaar-ontwikkelaar onder meer toe een meerwaarde op langere termijn te capteren, wanneer na verloop van tijd een wijk opleeft door inspanningen op grotere schaal.

Nicolas Bearelle van Revive, een private ontwikkelaar die investeert in de duurzame transformatie van oude industriële sites, spreekt over de meerwaarde van huurpatrimonium bij reconversieprojecten. *“Een eigenaar-ontwikkelaar kan extra inspanningen leveren, bijvoorbeeld bij de inrichting van publiek domein. Dat rendeert wel pas na verloop van tijd, als de wijk opleeft. Een ontwikkelaar die verkoopt, loopt hierdoor een deel van de winst mis. Het in eigendom houden voor verhuur kan een manier zijn om die meerwaarde op langere termijn te capteren.”*

Verschillende actoren nemen vandaag dus al het initiatief om betaalbaar en kwaliteitsvol huren te realiseren, maar het zijn de lokale besturen, stadsontwikkelingsbedrijven en intercommunales die het voortouw nemen om specifiek de woonproblematiek van het ‘tussensegment’ op de private huurmarkt aan te pakken. Om een schaalgrootte te halen die ook effectief op de markt inwerkt, en dus een structureel antwoord te bieden op de problematiek, rijzen wel een aantal cruciale vragen.

¹¹ VVSG-peiling bij burgemeesters en OCMW-voorzitters, 2017.

¹² Gebaseerd op de bevraging van SOBs.



VIER SLEUTELVRAGEN BIJ HET REALISEREN
VAN EEN GOED EN BETAALBAAR HUURANBOD
IN VLAANDEREN



Terwijl lokale besturen, stadsontwikkelingsbedrijven en intercommunales de problematiek vaak glashelder in het vizier hebben, worden ze geconfronteerd met een complex vraagstuk eens ze initiatief willen ondernemen: hoe realiseren we nu effectief een aanbod dat aan deze nood tegemoet komt?

De hindernissen die ze daarbij ondervinden werden in kaart gebracht tijdens bilaterale gesprekken en aan de hand van een online bevraging, afgenomen in de loop van september 2018. Die bevraging betrof een globale peiling naar:

- het huidige huuraanbod door stadsontwikkelingsbedrijven en intercommunales,
- de betrokkenheid van lokale besturen (Stad/ Provincie), en hun motieven en primair beoogde doelgroepen,
- hinderende en helpende factoren¹³ om een huuraanbod van betaalbare woningen op de private markt te ontwikkelen of uit te breiden.

Daaruit werden vier overkoepelende sleutelvragen gedestilleerd, waarmee huidige en potentiële initiatiefnemers op het terrein worden geconfronteerd:

- 1. Op welke precieze doelgroep zetten we in bij het realiseren van betaalbare huur, en wat zijn onze drijfveren om voor hen een aanbod te ontwikkelen?**
- 2. Hoe vinden we betaalbare gronden of sites op geschikte locaties?**
- 3. Hoe vangen we de verhuurrisico's op?**
- 4. Welke parameters hanteren we bij de opmaak van het verdienmodel/ businessplan?**

Vervolgens gingen we op zoek naar waar er in Vlaanderen wordt gewerkt aan een goed en betaalbaar privé-huuraanbod. Via een reeks interviews verzamelden we in het najaar van 2018 de antwoorden van die initiatieven op deze sleutelvragen.

Concreet stelt het inspiratieboek in een eerste deel bestaande huurinitiatieven van lokale besturen, intercommunales en stadsontwikkelingsbedrijven voor. Een eerste verzameling initiatieven is gestoeld op het ontwikkelen van een lokaal grondbeleid en een eigen huurpatrimonium. Een dergelijk beleid kan ervoor zorgen dat projecten voor huurwoningen niet achter het net vissen bij de grondverwerving. Stadsontwikkelingsbedrijven zijn hiervoor goed geplaatst en experimenteren hier reeds op verschillende manieren mee. Daarnaast worden ook de recent opgezette stedelijke verhuurkantoren belicht.

Naar analogie met sociale verhuurkantoren (svk), experimenteren Gent, Kortrijk en Knokke met dergelijke stedelijke verhuurkantoren. Die verhuurkantoren nemen – net als de svk's – een intermediaire rol op de private huurmarkt op, maar ze richten zich op een iets hoger marktsegment. Het inspiratieboek beperkt echter de scope niet tot 'klassieke huur', maar kijkt ook naar nieuwe concepten. Het presenteert ook initiatieven van 'derden', waarbinnen er een (mogelijke) rol voor lokale besturen is weggelegd. Na die voorstelling van projecten in Vlaanderen, werpen we ook een blik op projecten uit andere gewesten en landen. Hoe kunnen zij ons inspireren om een betaalbaar huuraanbod met de nodige schaalgrootte te realiseren?

Terwijl we die goede praktijken spiegelden aan de vier sleutelvragen, kwam ook de relevantie van de Slim Wonen en Leven-kwaliteitscriteria aan bod. Een apart hoofdstuk bespreekt de criteria die het sterkst aan bod kwamen in de concrete projecten van de initiatiefnemers.

In een tweede, beschouwend deel, gaat het inspiratieboek dieper in op de laatste sleutelvraag, 'Hoe het verdienmodel rondkrijgen?', met een blauwdruk voor een sluitend businessmodel. Ten slotte stelt het hoofdstuk 'Sleutels tot verdere ontwikkeling', concrete aanbevelingen voor op maat van lokale besturen.

¹³ De top 3 aan hinderende factoren of drempels gerapporteerd tijdens deze bevraging waren: 1. Te hoge prijsdruk, 2. Haalbaarheid van het businessplan, 3. Te kapitaalintensief. Op de Woensdag van 6 december 2018 werd opnieuw bij het publiek gepeild naar deze drempels; de top 3 werd geïdentificeerd als 1. Te laag rendement, 2. De risico's die gepaard gaan met verhuren, 3. De beschikbaarheid van financiële middelen.



**SLEUTELVRAGEN VOOR HET IN KAART
BRENGEN VAN BESTAANDE INITIATIEVEN**

WELKE CONCRETE PROJECTEN M.B.T. BETAALBARE HUUR HEEFT U GEREALISEERD?	OP WELKE DOELGROEP EN DRIJFVEREN INZETTEN?	HOE RANDVOORWAARDEN M.B.T. DE GROND/LOCATIE VERVULLEN?	HOE RANDVOORWAARDEN M.B.T. DE HUURRISICO'S VERVULLEN?	HOE HET VERDIENMODEL / BUSINESS PLAN RONDKRIJGEN	WELKE OVERIGE HINDERENDE FACTOREN HEEFT U ERVAREN? WAT WAREN HIERBIJ HELPENDE PISTES?	HOE KAN HET BELEID AAN-MOEDIGEN EN A.D.H.V. WELKE INSTRUMENTEN
	<p>Voor welk doelpubliek dienen de huurwoningen (socio-demografische afbakening?)</p> <p>Wat waren de belangrijkste (maatschappelijke) redenen om een huuraanbod te ontwikkelen / uit te breiden?</p> <p>Wat zijn de intrinsiek positieve elementen van huur waar u op heeft ingezet?</p>	<p>Hoe heeft u over grond kunnen beschikken gezien de grote prijsdruk op beschikbare locaties?</p> <p>Hoe heeft u over grond op goede locatie kunnen beschikken?</p>	<p>Volgens welke modellen en aan welke kost heeft u beheer en huurdersopvolging geregeld?</p> <p>Hoe heeft u volgende verhuurrisico's opgevangen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Wanbetaling - Leegstand - Schade bij einde contract - Onderhoud? <p>In welke mate kan de betrokkenheid van bewoners helpen om risico's te beperken?</p>	<p>Hoe heeft u de herfinanciëring bekomen?</p> <p>Welke rendementsverwachtingen had u?</p> <p>Hoe heeft u de huurprijzen bepaald?</p> <p>Welke assumpties heeft u gemaakt t.a.v. volgende parameters:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gemiddelde huurtermijn - Grondprijs - Constructiekost - Kosten ondersteuningstructuur - Leegstand en wandbetaling - Onderhoudskosten - Verkoopwaarde 		



INITIATIEVEN VOOR EEN BETAALBAAR EN KWALITATIEF HUURANBOD

Op diverse plaatsen nemen lokale besturen, zelf of in samenwerking met partners, initiatieven om een kwalitatief, betaalbaar huuraanbod te ontwikkelen.

4.1. INITIATIEVEN VAN LOKALE BESTUREN, STEDELIJKE ONTWIKKELINGSBEDRIJVEN EN INTERCOMMUNALES IN VLAANDEREN



INITIATIEF IN EEN OOGOPSLAG

- **Project:** Klein Rijsel
- **Principe:** kwaliteitsvolle woonomgeving in samenwerking met SHM Dijledal, waarop AGSL 22 starterswoningen beheert. De huur is gekoppeld aan een spaarformule voor aankoop van een eigen woning of bouwgrond op het grondgebied van Leuven
- **Schaal:** 22 nieuwbouwwoningen in verhuur
- **Verhuurprijs:** gemiddeld 799 euro inclusief de bonus
- **Projecttype:** nieuwbouwwoningen
- **Opvallend:** de starterswoningen werden gebouwd op 10 jaar geleden aangekochte restgrond van de NMBS

AUTONOMO GEMEENTEBEDRIJF STADSONTWIKKELING LEUVEN

starterswoningen met spaarformule

Interview met Marc Bauwens (algemeen directeur) en Dries Detrouje (financieel expert), 15/11/2018

WIE EN WAT?

Het Autonomo Gemeentebedrijf Stadsontwikkeling Leuven (AGSL) is een dochteronderneming van de stad Leuven. Samen met publieke en private partners werken zij aan verschillende projecten rond stadsvernieuwing en stadsontwikkeling in Leuven.

Het project **Klein Rijsel** verrijst op een stuk grond vlak naast de sporen tussen de woonwijk Klein Rijsel en het Vlaams-Brabantse provinciehuis. Het gaat om een gebied dat tot voor kort moeilijk bereikbaar en weinig gekend was.

Samen met de **sociale huisvestingsmaatschappij Dijledal** realiseert AGSL er een kwaliteitsvolle woonomgeving met **22 starterswoningen** (AGSL), 45 sociale huurwoningen (Dijledal), 76 ondergrondse parkeerplaatsen en een openbaar domein met kwaliteitsvolle buitenruimte dat voor fietsers en voetgangers toegankelijk zal zijn. De woningen worden vanaf mei 2019 verhuurd. De ruimte tussen de woningen zal voor iedereen toegankelijk zijn.

VOOR WIE EN WAAROM?

Jonge alleenstaanden en **koppels** die een **band hebben met de stad Leuven** zijn het doelpubliek van de starterswoningen binnen het project Klein Rijsel. De **toewijzing** van deze bescheiden huurwoningen gebeurt op basis van een **puntensysteem** volgens volgende criteria:

- Leeftijd: vooral gericht op starters;
- Binding met Leuven als woonstad;
- Binding met Leuven als werk- en kennisstad.

Bij een gelijk aantal punten krijgen de kandidaat-huurder(s) met het laagste (gemeenschappelijk) inkomen voorrang.

AGSL zet een deel van de huurprijs opzij om een zogenaamde **'bonus'** op te bouwen. Die bonus wordt aan de huurders uitbetaald bij aankoop van een woning of grond in Leuven. De huurovereenkomst wordt aangegaan voor een maximum van 9 jaar. De opbouw van de bonus start aan 125 euro per maand voor de huur van de eerste



Zeker de jonge Leuvenaars moeten minstens de kans krijgen om er te blijven en het is nu eenmaal zo dat niet iedereen de mogelijkheid heeft om zelf een woning te verwerven.

drie jaar en wordt degressief afgebouwd tot 50 euro in het zesde jaar. Daarna wordt geen verdere bonus opgebouwd, om de rotatie te verhogen. De huurders hebben tot drie jaar na afloop van de huurovereenkomst om de bonus (die maximaal 7.200 euro kan bedragen) op te vragen bij aankoop van een woning of grond in de stad Leuven. Tot nu toe maakt ongeveer 50% van de voormalige huurders gebruik van de bonus.

Marc Bauwens, directeur van AGSL, licht de reden voor deze starterswoningen verder toe: *“Dit is een antwoord op de keerzijde van het succes van de stad Leuven. De druk op de vastgoedmarkt creëert het risico dat een aantal groepen uitgesloten worden, terwijl Leuven juist de ambitie heeft om een inclusieve stad te zijn. Het betreft een vorm van gentrificatie die botst met de waarden van de stad Leuven. Zeker de jonge Leuvenaars moeten minstens de kans krijgen om er te blijven en het is nu eenmaal zo dat niet iedereen de mogelijkheid heeft om zelf een woning te verwerven. Vandaar dit aanvullend aanbod.”*

De mogelijkheid om na afloop van de huurovereenkomst de bonus op te vragen, wordt daarbij gezien als een instrument voor verankering van de doelgroep op langere termijn.

HOE GROND EN PANDEN VINDEN?

Het centrale gedeelte van het gebied voor het project Klein Rijsel was **voormalige restgrond** van de spoorwegen. AGSL kon het terrein tien jaar geleden aankopen van de NMBS, maar het terrein was op dat moment zeer slecht ontsloten. Daardoor waren kostelijke infrastructuurwerken nodig. Verder werd een aantal **achtertuinen van particulieren** aangekocht, maar zonder onteigening.

Een deel van de grond werd verkocht aan de sociale huisvestingsmaatschappij Dijledal, voor de realisatie van 45 sociale huurwoningen.

Het feit dat de grond van het project tien jaar geleden werd aangekocht heeft een positief effect op het verdienmodel. Bij dit soort langetermijnprojecten dragen het **tijdig aankopen van strategische grondposities** en het opmaken van een **langetermijnplanning** sterk bij tot succes.



HOE VERHUURRISICO'S OPVANGEN?

Wat de verhuurrisico's betreft, neemt AGSL zelf het beheer en de verhuuradministratie op zich. Met de **teams vastgoed** en **facilitair beheer** begeleiden zij de projecten van A tot Z. In het businessplan is de kost voor het projectmanagement en beheer inbegrepen, gebaseerd op ervaringen uit het verleden.

De leegstand is bijzonder laag omdat de vraag het aanbod sterk overstijgt. Tot nu toe waren er bij de doelgroep ook niet veel problemen met wanbetaling. Dat valt volgens AGSL te verklaren doordat het **bonussysteem geen achterstallen toelaat bij uitkering**.

Belangrijk is dat AGSL steeds enkele buffers opneemt in het businessplan omdat geweten is dat er altijd zaken zullen zijn die tegen- of minder goed uitvallen. Men wil een voldoende voorzichtig financieel beleid voeren.

Een actieve participatie van de bewoners is niet voorzien binnen het project Klein Rijsel. Dat is wel het geval voor andere projecten van AGSL die inzetten op alternatieve woonvormen.

HOE HET VERDIENMODEL RONDKRIJGEN?

RENDEMENTSVERWACHTING

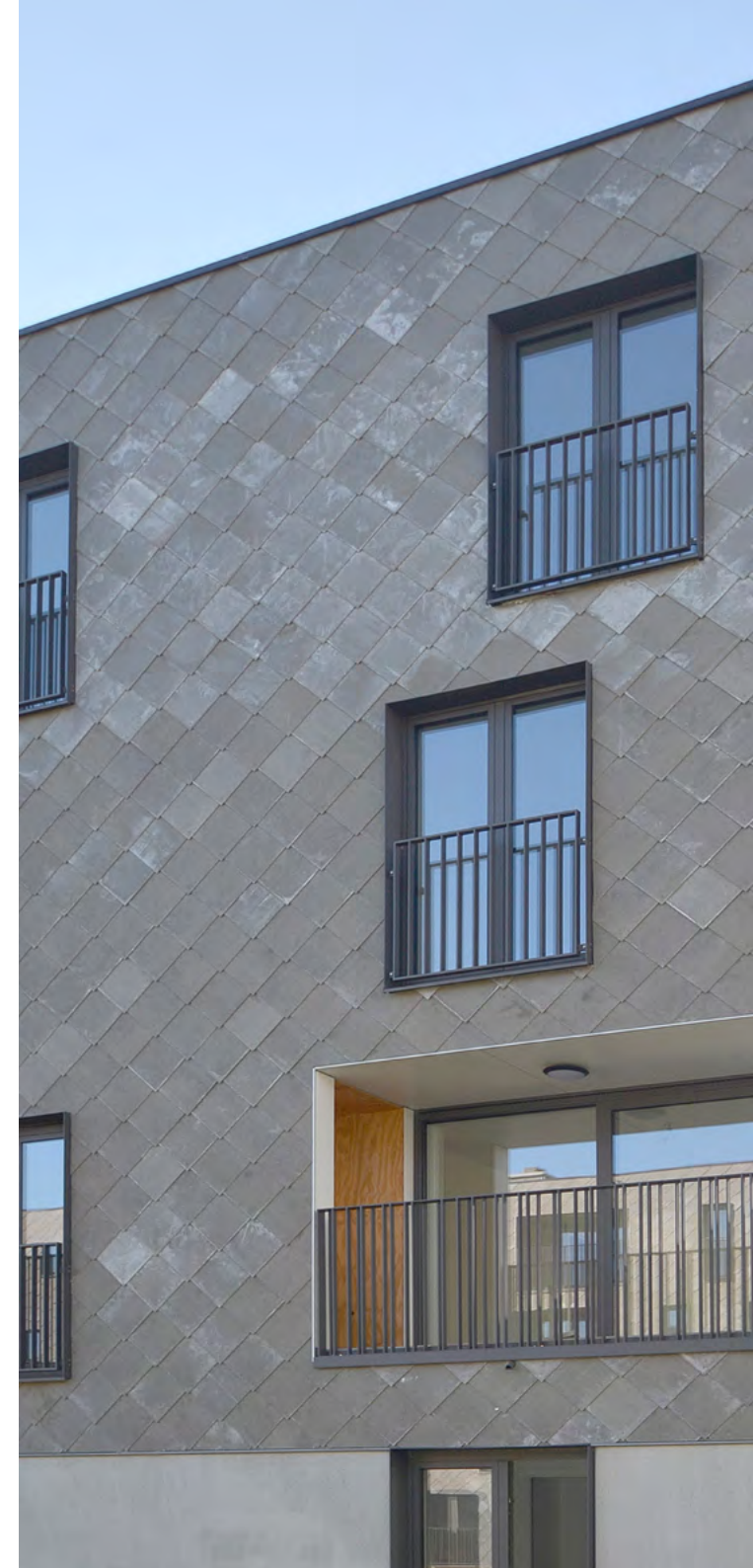
De doelstelling van AGSL is om een **maatschappelijk rendement** na te streven dat **aansluit bij de beleidsambities van het stadsbestuur**. Anderzijds moeten de projecten wel financieel sluitend zijn en zelfs een beperkt rendement opleveren. Dat betekent dat men op basis van de ingeschatte parameters minstens een **break-even resultaat beoogt op 20-25 jaar**, afhankelijk van het type project.

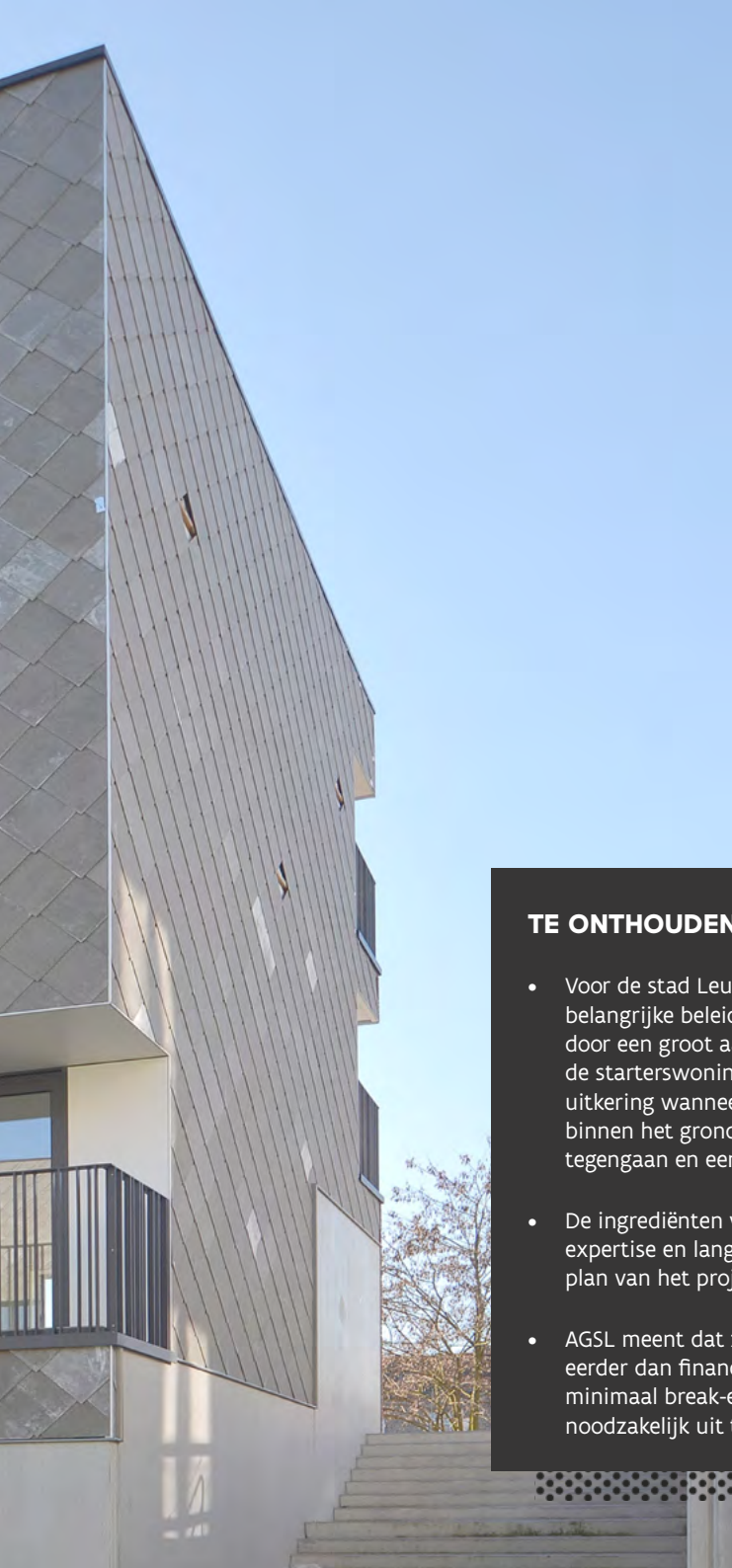
Het bovenstaande vereist een creatieve aanpak waarbij men een aantal mogelijkheden moet aangrijpen, zoals:

- Tijdig strategische grondposities verwerven;
- Samenwerking met andere vastgoedactoren;
- Afsluiten van goedkope financiering;
- Realistische rendementseisen op eigen vermogen.

Verder let AGSL op volgende factoren bij het bouwen van de starterswoningen:

- Kostenefficiëntie;
- Eenvoud, geen luxe;
- Onderhoudsvriendelijkheid;
- Duurzaamheid;
- Correcte oppervlakte: gemiddeld 75m² voor de starterswoningen van Klein Rijsel (conform de VMSW-criteria).





Over het algemeen baseert men zich op de criteria van de sociale huisvesting, maar een en ander werd wel aangepast aan de eisen van het specifieke doelpubliek. Men legt bij aanvang van de bouw duidelijk vast wat in het lastenboek is inbegrepen en wat niet, zodat het financieel model niet bezwaard wordt met bijkomende investeringen.

AGSL wil ten slotte benadrukken dat de ervaring van het team en de **schaalvoordelen** van de organisatie ook een belangrijke rol spelen.

EIGEN OF VREEMD VERMOGEN

Dit project wordt op dit moment gefinancierd met

eigen vermogen van AGSL. Mettertijd overweegt AGSL een herfinanciering van het project om zo 60 tot 70% van de geïnvesteerde middelen te kunnen herinvesteren in nieuwe projecten.

PUBLIEKE EN/OF PRIVATE FINANCIERING

Dit project wordt volledig gefinancierd met eigen middelen en een subsidie van het Stedenfonds.

HUURPRIJSBEPALING

De huurprijzen bedragen gemiddeld 799 euro per maand voor een woning. Daarvan is nog de bonus af te trekken in geval van uitkering. Parkeerplaatsen worden eveneens te huur aangeboden.

TE ONTHOUDEN

- Voor de stad Leuven is betaalbaar wonen voor iedereen een erg belangrijke beleidsprioriteit. AGSL voert dat beleid onder meer uit door een groot aantal starterswoningen te bouwen. De huurprijs van de starterswoningen bevat een bonus, die wordt gereserveerd voor uitkering wanneer de huurder later een woning of grond aankoopt binnen het grondgebied van Leuven. Zo wil men de stadsvlucht tegengaan en een hoge rotatie onder de huurders realiseren.
- De ingrediënten van het project in Leuven zijn vooral motivatie, expertise en langetermijnplanning; daarmee krijgt AGSL het financieel plan van het project Klein Rijsel rond.
- AGSL meent dat zijn taak gefocust is op maatschappelijk rendement, eerder dan financieel rendement. Anderzijds moeten de projecten wel minimaal break-even zijn op 20-25 jaar. Het ene hoeft het andere niet noodzakelijk uit te sluiten.

CONTACT

Marc.Bauwens@leuven.be
Dries.Detroije@leuven.be



INITIATIEF IN EEN OOGOPSLAG

- **Project:** Fierensblokken
- **Principe:** renovatie van een voormalig, historisch sociaal wooncomplex op een goede locatie en met een interessante schaalgrootte, dat lokaal op de marktprijs kan wegen
- **Schaal:** een mix van 122 betaalbare huurwoningen, gemeenschappelijke ruimtes voor de bewoners, 8 commerciële ruimtes, een binnenhof en daktuinen
- **Verhuurprijs:** 20% onder de marktconforme prijzen per m² (bv. 665 euro voor appartement met 2 slaapkamers)
- **Projecttype:** renovatie van een aangekocht wooncomplex
- **Opvallend:** met dit project slaagt de stad Antwerpen erin een historisch gebouw in eigendom te houden

AUTONOOM GEMEENTEBEDRIJF VESPA FIERENSBLOKKEN

herwaardering van historische gebouwen

Interview met Ilse Peleman (programma-expert Bouw), 15/11/2018

WIE EN WAT?

AG VESPA, het autonoom gemeentebedrijf van de stad Antwerpen dat inzet op Stadsontwikkeling, renoveert de **Fierensblokken**. Die liggen in het centrum van Antwerpen, in de Sint-Andrieswijk.

De Fierensblokken werden in 1938-1939 gebouwd naar een ontwerp van architect Gustaaf Fierens en vormden toen een sociaal woningcomplex met 194 sociale appartementen dat zeer vooruitstrevend was op het gebied van modern wooncomfort en gemeenschappelijke voorzieningen. De Fierensblokken zijn een van de laatst bewaarde voorbeelden van baksteenmodernisme in Antwerpen. Anno 2015 waren de blokken vervallen en stonden ze al een aantal jaren leeg.

VOOR WIE EN WAAROM?

AG VESPA en de stad Antwerpen willen met de Fierensblokken een oplossing bieden voor huurders met een bescheiden inkomen die op de private huurmarkt geen betaalbaar, goed aanbod vinden.

Het autonoom gemeentebedrijf koopt reeds enige tijd individuele 'krotwoningen' op in het kader van het grond- en pandenbeleid, die men vervolgens renoveert of vervangt door nieuwbouw en daarna verkoopt. Om echt een verschil te kunnen maken voor het probleem van betaalbaar en kwaliteitsvol huren, realiseerden ze zich dat **opschaling** nodig was.

Met dit project slaagt de stad Antwerpen erin tegelijk **historische gebouwen in eigendom te houden**, goed onderhoud van het erfgoed te verzekeren en een **nieuwe impuls aan de Sint-Andrieswijk te geven**.

De doelgroepen voor het project zijn:

- Eenoudergezinnen;
- De zogenaamde 'doorstromers' of de mensen die op een zeker moment te veel verdienen voor een sociale woning, maar niet over voldoende middelen beschikken om zelf een woning aan te kopen;
- De zogenaamde 'starters' of pas afgestudeerden die in de stad willen blijven werken, maar wanneer er kinderen komen uit de stad trekken. Men wil dat jonge, kansrijke segment graag aantrekken en in de stad houden.

AG VESPA klaarde nog niet uit of een specifieke band met de stad Antwerpen vereist is om tot de doelgroep te behoren. Aan het toewijzingsreglement wordt op het moment van het interview nog gewerkt samen met het bevoegde departement, Wonen Antwerpen. Men gaat daarbij ook na welke eventuele voorrang al dan niet mogelijk is binnen de toepasselijke wetgeving (gelijkkansendecreet en antidiscriminatiewetgeving).

HOE GROND EN PANDEN VINDEN?

Anno 2015 stonden de Fierensblokken in de Sint-Andrieswijk al jaren leeg, waren ze vervallen en behoorden ze toe aan de sociale huisvestingsmaatschappij (SHM) Woonhaven. Omwille van de aantrekkelijke ligging waren veel projectontwikkelaars geïnteresseerd om er een nieuwbouwproject mee te realiseren. Uiteindelijk koos Woonhaven ervoor om de gebouwen aan AG VESPA te verkopen onder twee **voorwaarden**. De Fierensblokken moesten worden verbouwd tot betaalbare huurwoningen voor het segment net buiten de sociale huisvesting, en daarnaast besliste AG VESPA het historisch architecturaal erfgoed te behouden en zelf te beheren, en het niet op de private markt te verkopen.

AG VESPA kocht het gebouw in 2015 van Huisvestingsmaatschappij Woonhaven voor een bedrag van 10,2 miljoen euro. Dat wordt beschouwd als een

marktconforme prijs, gegeven de aan de verkoop gekoppelde voorwaarden. Door een gebouw te kopen op een **zeer goede locatie** wil het autonoom gemeentebedrijf graag **tegenwicht geven aan de prijsdruk op de private huurmarkt**.

HOE VERHUURRISICO'S OPVANGEN?

AG VESPA zal het beheer en de verhuuradministratie van het project in eigen handen nemen. Het betreft tenslotte haar 'core business' waardoor zij ervan overtuigd is dit zelf goedkoper te kunnen uitvoeren met de interne **expertise**, des te meer gezien de **schaalvoordelen van het gebouw**.

AG VESPA besteedt bijzondere aandacht aan de gemeenschappelijke delen. In het gebouw zijn heel wat gemeenschappelijke delen voorzien: collectieve wasruimtes, twee polyvalente ruimtes, gastenkamers, dakterrassen, ... Deze benadering wordt als een opportuniteit voor samenhang, ontmoeting en sociale cohesie beschouwd. Men overweegt de aanstelling van een conciërge om het gebruik van gemeenschappelijke voorzieningen in goede banen te leiden. Vanzelfsprekend wil ook AG VESPA het zekere voor het onzekere nemen. Daarom kunnen de gemeenschappelijke delen ook een andere bestemming krijgen, als ze hun potentieel niet lijken waar te maken. Een gastenkamer zal men zo bijvoorbeeld kunnen omvormen tot een studio.

HOE HET VERDIENMODEL RONDKRIJGEN?

RENDEMENTSVERWACHTING

Op basis van het businessplan over een periode van 27 jaar, beoogt AG VESPA een **rendement** ('internal rate of return') **van 1,57%**. Dat lage rendement is een gevolg van het erfgoedkarakter. Erfgoed is met de nodige zorg te behandelen, rekening houdend met het oorspronkelijke uitzicht en materialen, wat de bouwkost doet stijgen. Ook het architecturale ontwerp wordt daardoor soms zeer complex. Duidelijk is dat dit geen marktconform rendement is voor de klassieke bouwpromotoren. Voor AG VESPA als stadsontwikkelingsmaatschappij zal het project vooral als een succes gelden als er sprake is van een **maatschappelijke en cultuurhistorische return op verschillende domeinen**. Men wil leegstand verhelpen en stadsvlucht tegengaan, de reputatie van de buurt verbeteren en het historisch erfgoed onderhouden, maar ook goede en betaalbare woningen aanbieden voor een kwetsbaar segment dat momenteel verwaarloosd wordt op de woonmarkt.

Anderzijds schat AG VESPA in dat dit project op termijn ook een belangrijke financiële meerwaarde zal kunnen realiseren, doordat dit grootschalige project de hele buurt zal opwaarderen.

EIGEN OF VREEMD VERMOGEN

AG VESPA zet geen eigen vermogen in voor dit project.

PUBLIEKE EN/OF PRIVATE FINANCIERING

AG VESPA financiert dit project volledig (aankoop, bouwkost en beheer) met publieke financiering, vanuit het rollend fonds van het grond- en pandenbeleid. Dat rollend fonds werd in het verleden financieel gevoed door het Stedenfonds (Vlaanderen) en het Federaal Grootstedenbeleid, nu door het Gemeentefonds. Voorwaarde voor de subsidies is dat de huur- en andere opbrengsten van de projecten terugkeren naar het rollend fonds. Daarom vormt dit een afgebakende financiële stulp binnen AG VESPA .

HUURPRIJSBEPALING

De marktprijzen van de woningen liggen **20% onder de marktconforme prijzen per vierkante meter** voor vergelijkbare woningen op deze locatie. Voor een tweekamerappartement van 95m² geldt als richtwaarde bijvoorbeeld een huurprijs van 665 euro per maand.

Binnen het project zijn de **prijzen van de commerciële panden wel marktconform**.

Door de integratie van rendabele klassieke winkelpanden, eerder dan ze te verhuren aan bijvoorbeeld de sociale economie, kan het autonoom gemeentebedrijf de woningen aan een lagere prijs aanbieden. Bovendien creëren die commerciële panden ook een buurtgevoel.

TE ONTHOUDEN

- AG VESPA laat ons zien dat het mogelijk is betaalbare en goede huurwoningen aan te bieden met het behoud van historisch erfgoed. De stad behoudt binnen dit project het eigendom van de woningen en verzekert het onderhoud van de Fierensblokken.
- Ondanks de extra kost die samengaat met historisch erfgoed, slaagt de stad Antwerpen erin het businessplan af te sluiten met een positief rendement (IRR), weliswaar met een lager financieel rendement onmiddellijk na realisatie, maar een aanzienlijke maatschappelijke en financiële meerwaarde op de langere termijn.
- De huurprijzen voor de woningen van AG VESPA, die 20% onder de marktprijs liggen, zijn mogelijk door de verhuur van commerciële panden aan marktconforme prijzen.

CONTACT

agvespa@antwerpen.be



INITIATIEF IN EEN OOGOPSLAG

- **Project:** DDS
- **Principe:** een KMO-mentaliteit inzake beheer en een risicoschuwe houding bij de selectie van nieuwe projecten
- **Schaal:** 227 wooneenheden binnen een twintigtal projecten
- **Verhuurprijs:** 10-20% onder de marktprijs
- **Projecttype:** bouwprojecten en renovaties
- **Opvallend:** een focus op het ontwikkelen van een betaalbaar en kwaliteitsvol huuraanbod ter versterking van het economisch weefsel van de regio

INTERCOMMUNALE DDS

betaalbaar huuraanbod ter versterking van economisch weefsel

Interview met Kris Verwaeren (algemeen directeur), 29/01/2019

WIE EN WAT?

Intercommunale DDS zet zich in voor de **socio-economische ontwikkeling** van de regio Dendermonde-Wetteren. Ze zet projecten op die het mogelijk maken goed te werken en te ondernemen, goed en betaalbaar te wonen, en aangenaam te ontspannen in een groene en gezonde omgeving. DDS doet dat in samenwerking met de **negen aangesloten gemeenten**: Berlare, Buggenhout, Dendermonde, Hamme, Laarne, Lebbeke, Wetteren, Wichelen en Zele.

De intercommunale werd in 1970 opgericht om de **welvaartsachterstand** in de regio Dendermonde-Wetteren weg te werken. Uitdagingen waar de regio destijds mee kampte waren de lage werkgelegenheid, de vele pendelaars, lage inkomens en verkrotte buurten. Onder meer om de problematiek van leegstaande en verwaarloosde woningen het hoofd te bieden, begon DDS met de verkoop van bouwgronden en de verhuur van wooneenheden aan particulieren **onder de reguliere marktprijs**.

Het huuraanbod van de intercommunale telt **227 wooneenheden** binnen een twintigtal projecten, verspreid over de regio Dendermonde-Wetteren.¹⁴ Het gaat vooral om een-, twee- of eerder uitzonderlijk om drie-slaapkamerappartementen.

VOOR WIE EN WAAROM?

DDS vindt het erg belangrijk bij te dragen aan een huuraanbod dat **betaalbaar en kwaliteitsvol** is. De intercommunale maakte van in het begin dan ook zeer bewust de keuze om een **eigen huuraanbod** te ontwikkelen. DDS is een van de weinige streekontwikkelingscommunales in Vlaanderen die dit doet.

Met het huuraanbod richt de organisatie zich tot het marktsegment dat niet door de traditionele sociale bouw- en grondmaatschappijen of door privéontwikkelaars wordt bediend. De organisatie noemt het een **markt die zowel financieel als maatschappelijk relevant is**. De doelgroep zijn vooral **jonge alleenstaanden of koppels**

(tweeverdieners), die op termijn een belangrijke bijdrage kunnen leveren aan de versterking van het economisch weefsel van de streek. Zij versterken immers de lokale handel, zeker bij gezinsuitbreiding.

Binnen het publiek van DDS valt op dat, naast het jonge segment, ook **50-plussers en jonggepensioneerden** de woningen huren. Zij verkopen of schenken hun eigen woning en gaan dan op zoek naar een huurappartement bij de intercommunale. DDS spreekt van een 'vergrijzing' van het huuraanbod. Hoewel dit niet de prioritaire doelgroep was van DDS, ziet de intercommunale wel een maatschappelijke bijdrage in de verhuur aan deze groep.

Naast de voorwaarde dat men **geen eigendom** mag bezitten, is een bijkomende voorwaarde dat de huurder de **huurwaarborg** kan betalen. Voor gepensioneerden geldt daarop wel een uitzondering. Men gaat eerst na hoeveel het pensioen juist bedraagt, en op basis daarvan bepaalt men een dan mogelijk kleinere bijdrage. DDS wil het aanbod graag zo toegankelijk mogelijk maken.

HOE GROND EN PANDEN VINDEN?

DDS heeft tot nog toe enkel groepsbouwprojecten gerealiseerd door **verouderde sites in minder goede staat** aan te **kopen van een openbaar bestuur**, in ruime zin: het kan bijvoorbeeld ook gaan om een kerkfabriek of kerkhof. Intussen werden

in bijna alle aangesloten gemeenten dergelijke projecten opgezet.

DDS verwerft ook **gronden in eigendom van publieke instanties** waardoor de kostprijs doorgaans lager ligt.

HOE VERHUURRISICO'S OPVANGEN?

Na toetsing of de potentiële bewoner aan de voorwaarden voldoet, sluit DDS met de huurder een huurovereenkomst van bepaalde duur (3 jaar) die na 3 jaar automatisch overgaat in een overeenkomst van 9 jaar (+ 6 jaar). De intercommunale neemt de **administratie en het beheer van de verhuur** op zich. De directievergadering overloopt maandelijks de portfolio van huureenheden, waarbij DDS nauwelijks met huurrisico's wordt geconfronteerd.

Een problematiek als **leegstand** doet zich slechts uitzonderlijk voor. De intercommunale werkt met wachtlijsten en moet het aanbod daarvoor nauwelijks promoten. Op 227 wooneenheden binnen het huuraanbod telt DDS verder een of twee incidenten van **schade** per jaar. Doorgaans gaat het om beperkte schade die met de waarborg in orde wordt gebracht. Het aantal **wanbetalers** ligt ieder jaar min of meer rond hetzelfde aantal, namelijk een zevental, waarvan er sommigen herhaaldelijk. Met die huurders, hun advocaten en de schuldbemiddelaars wordt een maandelijks afbetalingsplan overeengekomen.

Voor het opvangen van de verhuurrisico's houdt DDS in zijn financieel model geen afzonderlijke, vaste percentages opzij. De organisatie komt eerder ad hoc aan die risico's tegemoet. De intercommunale benadrukt ook dat ze **risico's schuwt** bij het kiezen en opzetten van nieuwe projecten. Zo wordt een project pas opgestart als men min of meer zeker kan zijn van het beoogde financiële en maatschappelijke rendement, dat het project met eigen middelen kan worden gefinancierd, etc.

Voor de huurders binnen van DDS is er geen formele vorm van **participatie**, maar de bewoners kunnen wel steeds rechtstreeks contact opnemen in het geval van problemen. Het gebeurt ook dat enkele huurders van een appartementsgebouw zich verenigen om een bepaalde vraag aan de intercommunale te richten.

HOE HET VERDIENMODEL RONDKRIJGEN?

RENDEMENTSVERWACHTING

DDS slaagt erin een **financieel rendement van 3-4%** te genereren op de investeringskost (bouwkost excl. grondprijs). De intercommunale streeft rendement na op het vastgoed, met uitzondering van de gronden. Die blijven hun waarde behouden en worden niet afgeschreven, wat boekhoudkundig ook zo wordt voorgeschreven. DDS behoudt de gronden en haalt rendement uit wat op deze gronden wordt gerealiseerd.



DDS gelooft dat een belangrijke parameter in dat rendement het **inperken van de vaste kosten** is. Om het financiële model rond te krijgen, streeft de organisatie naar een zekere **soberheid**. Zo heeft de intercommunale bijvoorbeeld een relatief klein directieteam, met maar drie directieleden, waarvan er twee gedeeld worden met de afvalintercommunale van de regio. DDS ziet zichzelf als een zeer **ambachtelijke onderneming die beheerd wordt als een KMO**.

EIGEN OF VREEMD VERMOGEN

De projecten van DDS worden met **eigen middelen** gefinancierd. Met een **solvabiliteit** van 80% zou men nochtans een lening kunnen aangaan bij de bank, maar tot nog toe was dat niet nodig en kwam de financiering steeds van de intercommunale zelf. Dit betekent dat er geen interest te betalen is, maar ook dat DDS **snel kan schakelen**. Wanneer een opportuniteit zich presenteert, moet men niet eerst de markt op om een lening te sluiten. Er zijn onmiddellijk stappen mogelijk als men overtuigd is van het financiële en maatschappelijke potentieel van het project dat voorligt.

PUBLIEKE EN/OF PRIVATE FINANCIERING?

DDS is een van de weinige **zelfvoorzienende** intercommunales. Ze werkt niet met jaarlijkse bijdragen van de aangesloten gemeenten. DDS haalde wel in 1970 eenmalig kapitaal op bij de gemeentebesturen die daardoor aandeelhouder werden. Dat beginkapitaal heeft uiteraard een belangrijke rol gespeeld in de ontwikkeling van de intercommunale. DDS ging op zoek naar andere

recurrente inkomstenbronnen, zoals de **stabiele huurinkomsten**. De werking wordt gefinancierd met opbrengsten uit de opgezette projecten. Het financiële model van DDS staat vandaag wel enigszins **onder druk**. De grote omzetstijgingen op kortere termijn, die het in het verleden mogelijk maakten om groepsbouwprojecten op te zetten, nemen af omdat er steeds minder traditionele verkavelingen worden gerealiseerd.

HUURPRIJSBEPALING

DDS biedt wooneenheden te huur aan **10-20% onder de marktprijs**. De **maximale huurprijs** die DDS hanteert, ligt slechts uitzonderlijk boven 700 euro per maand. Doorgaans ligt de huurprijs tussen de 500-600 euro. Het is belangrijk te weten dat er in de momenteel lopende projecten ook huurders wonen die recht hebben op een huurpremie of -subsidie.

TE ONTHOUDEN

- DDS maakt de bewuste keuze om als intercommunale in Vlaanderen bij te dragen aan een betaalbaar en kwaliteitsvol huuraanbod. Ze spreekt daarbij naar eigen zeggen een markt aan die zowel financieel als maatschappelijk relevant is, en wil met haar projecten het economisch weefsel in de regio aansterken.
- Hoewel DDS zich erg bewust is van de groeiende betaalbaarheidsproblemen voor mensen met een gemiddeld inkomen, en juist daarom ook een eigen huuraanbod heeft ontwikkeld, lijken de huurrisico's binnen de verhuur van de 227 wooneenheden te overzien. Problemen van leegstand, wanbetaling en schade doen zich eerder uitzonderlijk voor.
- DDS biedt wooneenheden te huur aan tegen 10-20% onder de marktprijs en realiseert desondanks een financieel rendement van 3-4%. Hoewel de eenmalige ophaling van kapitaal bij de aangesloten gemeenten ten tijde van oprichting voor enige financiële ademruimte zorgde, houdt de intercommunale vandaag vooral vast aan een KMO mentaliteit en soberheid om de vaste kosten in te perken. De stabiele huurinkomsten helpen als recurrente bron het financiële model rond te krijgen en de solvabiliteit te bewaren.

CONTACT

kris.verwaeren@dds-verko.be



34

INITIATIEF IN EEN OOGOPSLAG

- **Principe:** businessplan voor een nog fictief grootschalig project voor budget-huurappartementen, aangeboden via een coöperatief model
- **Schaal:** het project gaat voorlopig uit van 100 wooneenheden
- **(Na te streven) verhuurprijs:** 8,5 euro per vierkante meter. De doelgroep zijn mensen die een kapitaal van 20.000 tot 30.000 euro kunnen inbrengen in een coöperatief model in ruil voor een onmiddellijk rendement in de vorm van huurvermindering
- **Projecttype:** (fictief) bouwproject
- **Opvallend:** oprichting van een aparte vennootschap of vehikel voor het inbrengen van grond door het autonoom gemeentebedrijf

SOGENT

aanzet tot een grootschalig, coöperatief woonmodel

Interview met Frank van Goethem (waarnemend algemeen directeur), Sofie Van Ginderachter (teamverantwoordelijke gebiedsontwikkeling) en Eveline Hanssens (financieel expert), 5/12/2018

WIE EN WAT?

Sogent is een autonoom gemeentebedrijf van de stad Gent dat zich toelegt op wonen, ondernemen en groen. Verder maakt ook vastgoedbeheer deel uit van de werking. De stad Gent is de enige eigenaar-aandeelhouder van sogent en er werken momenteel een 55-tal medewerkers. Het autonoom gemeentebedrijf werkt steeds projectmatig.

Om specifiek de doelgroep te bedienen die zich boven het segment van de sociale huisvesting bevindt, maar over onvoldoende kapitaal beschikt om een woning aan te kopen, maakte sogent recent een uitgebreide interne denkoefening over een model dat daarvoor kan dienen. Zo maakte men een **businessplan** voor een **(nog) fictief grootschalig project** dat enkel **budget-huurappartementen** zou aanbieden in een **coöperatief model**.

VOOR WIE EN WAAROM?

Sogent meent dat de **doelgroep met inkomens die net te hoog zijn voor de sociale huisvesting** onvoldoende aanbod krijgt. De aankoop van een budgetwoning vraagt vandaag al aanzienlijke middelen. Het blijkt echter dat kwetsbare groepen (bv. alleenstaanden) vaak over te weinig kapitaalkracht beschikken, zeker in een stedelijke context, waar een groot deel van de populatie een beperkt inkomen heeft.

Het businessplan richt zich voorlopig op een doelpubliek dat toch nog over een beperkt kapitaal beschikt van **20.000-30.000 euro**. Dat kapitaal zouden de bewoners inbrengen in de coöperatie in ruil voor een **onmiddellijk rendement** in de vorm van een **huurvermindering**. Sogent zou op een **grotere schaal** willen werken, die toelaat bepaalde kosten te drukken en werkelijk impact te hebben op de private huurmarkt.

HOE GROND EN PANDEN VINDEN?

Sogent beschikt over een eigen patrimonium. Het fictieve model gaat uit van de oprichting van een **aparte vennootschap (of vehikel)** waarin het autonoom gemeentebedrijf **grond zou inbrengen**. De vennootschap kan op die manier private financiering aangaan en bouwen zonder voor de grond te betalen. Dat maakt een **lagere huurprijs** mogelijk. Sogent houdt zo bovendien op lange termijn de **grond in eigendom**. Dat maakt ook dat de overheid meer controle heeft over het project. Sogent wordt aandeelhouder van de vennootschap door inbreng van de grond en ook de bewoners, als een wooncoöperatie, door inbreng van het kapitaal.

HOE VERHUURRISICO'S OPVANGEN?

Sogent rekent in het businessplan van het fictieve project per jaar een maand leegstand aan als risico. Wanbetaling valt daar ook onder. Het model gaat uit van een verhuur van de appartementen via **Huurigent** (zie verder), waarbij die laatste ook de **verhuurrisico's** draagt.

HOE HET VERDIENMODEL RONDKRIJGEN?

RENDEMENTSVERWACHTING

Het fictieve model waarvoor sogent een businessplan uitwerkte brengt op zich **geen onmiddellijke financiële return** met zich mee voor de investeerder. Het zou gaan om een **gesubsidieerd project**. Naast het startkapitaal, gevormd door de inbreng van de bewoners, zou de stad Gent een renteloze lening voorzien van 6 à 9 miljoen euro. De opgestelde cashflow gaat over een periode van 50 jaar. Over die periode zou men bijkomend nog twee leningen willen aangaan bij de bank voor structureel onderhoud van het gebouw. De huuropbrengsten dienen om alle leningen af te betalen.

Het model wordt zo ontwikkeld dat de **bewoners** een vast rendement van **2%** krijgen op het ingebrachte kapitaal in de vorm van een **huurvermindering**. Het project genereert dus zo goed als **geen rendement voor sogent als investeerder**, wat het financieel minder interessant maakt dan een marktconforme verkoop of verhuur. De *return* van een klassieke commerciële ontwikkeling ontbreekt. Wel zal de grond op termijn hoogstwaarschijnlijk in waarde stijgen. Maar in dat geval zullen de opstallen vermoedelijk verouderd zijn na een looptijd van 50 jaar, en zal het dus geen rest- of meerwaarde op de grond met zich meebrengen.

EIGEN OF VREEMD VERMOGEN

Omwille van de financiële gevolgen voor sogent van een heroriëntering naar huur, werd dit fictieve project en het bijhorende financiële plan in de bespreking van het bestuursakkoord opgenomen. Op dit moment financiert sogent zich namelijk gedeeltelijk met opbrengsten van eigen projecten, tot nog toe vooral uit verkoop. De **economische waarde van sogent zit in de gronden** die het heeft. Als sogent die gronden voor jaren ter beschikking stelt zonder onmiddellijke financiële return, heeft dat vanzelfsprekend invloed op het businessmodel van sogent zelf. Naast het eigen vermogen, zou er mede om die reden nood zijn aan bijkomende financiering voor dit project.

PUBLIEKE EN/OF PRIVATE FINANCIERING?

De berekeningen van sogent bij een project van honderd wooneenheden met een prijs van 8,5 euro per vierkante meter, gaan uit van een renteloze lening van de stad voor de opstart van tussen de 6 en 9 miljoen euro. Die **publieke middelen** zullen vooral de initiële bouwkost financieren en zijn volgens het autonoom gemeentebedrijf noodzakelijk om een **lagere huurprijs mogelijk te maken**. Alleen met financiële ondersteuning van de stad en het schuiven met de parameters van het businessplan, kan de huurprijs laag genoeg blijven voor de onderste segmenten op de private huurmarkt. Het is zeker ook mogelijk om **private investeerders** aan te trekken, maar sogent heeft voorlopig beslist dat niet te doen, om ervoor te zorgen dat men zich niet zou verrijken op een project dat de stad financiert met een renteloze

lening. Private middelen die het momenteel wel aanwendt, zijn de vermelde kapitaalbreng door de bewoners en de twee bankleningen voor structureel onderhoud van het gebouw.

HUURPRIJSBEPALING

De **vooropgestelde huurprijs van 8,5 euro per m²** ligt ongeveer 15% lager dan de marktprijs. Sogent gaat uit van een marktprijs van ongeveer 10 euro per vierkante meter. Dat komt neer op een huurprijs van 630 euro per maand voor een tweeslaapkamerappartement van 75 vierkante meter. De huurvermindering op basis van het ingebrachte kapitaal wordt rechtstreeks en meteen toegekend, en is dus onmiddellijk voelbaar in de maandelijkse huurprijs.

De **grond** wordt, zoals eerder vermeld, **ingebbracht en niet vervreemd**. Ook daardoor komen de prijzen lager te liggen.

TE ONTHOUDEN

- Een interne denkoefening bij sogent doet hen concluderen dat het segment net boven sociale huur een grote financiële uitdaging vormt. Een erkenning van die doelgroep is nodig, met ook de bijhorende middelen. Binnen dit project wordt beroep gedaan op zowel publieke (renteloze lening van stad Gent), als private (kapitaalbreng van bewoners en banklening) middelen. Actoren uit het veld hebben het moeilijk het segment te bedienen dat niet in aanmerking komt voor een huursubsidie en geen eigen kapitaal kan opbouwen om een woning aan te kopen.
- De voordelen van een partnerschap tussen professionele woonactoren als sogent en Huuringent zijn talrijk. Complementaire sterkten maken het mogelijk een complexe problematiek het hoofd te bieden. De samenwerking lijkt veelbelovend en verdient aanmoediging.
- De oprichting van een afzonderlijke vennootschap waarin gronden kunnen worden ingebracht, laat toe controle te behouden doordat men de gronden niet volledig uit handen geeft, bv. voor de duur van een erfpachtovereenkomst. Men behoudt de eigendom, wat een nauwe opvolging mogelijk maakt van de geldende voorwaarden.
- Het lijkt van belang de financiële gevolgen van een heroriëntering van verkoop naar verhuur voor een organisatie als sogent in kaart te brengen. Een dergelijke organisatie staat namelijk gedeeltelijk in voor haar eigen financiering door de opbrengsten van projecten die ze uitvoert, in dit geval tot nog toe vooral verkoop. Een klassieke commerciële ontwikkeling laat een hogere financiële return op korte termijn toe, maar mist soms een langetermijnvisie.

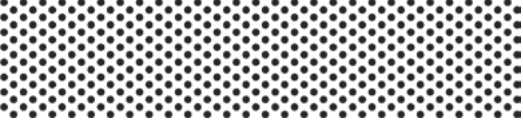
CONTACT

Sofie.VanGinderachter@sogent.be





38



VZW HUURINGENT

Interview met Michiel Hagens (coördinator), 13/11/2018

WIE EN WAT?

Vzw Huuringent is het stedelijk verhuurkantoor of 'marktverhuurkantoor' van de stad Gent. Het werd in 2013 opgericht door het Gentse stadsontwikkelingsbedrijf sogent in samenwerking met de stad Gent en met steun van de Vlaamse overheid.

Huuringent wil de stijgende vraag naar betaalbare huurwoningen opvangen door kwaliteitsvolle woningen van private eigenaars in hoofdhuur te nemen, en tegen een eerlijke prijs door te verhuren aan kandidaat-huurders. Zo is de eigenaar zeker van zijn huurinkomsten, en de huurder van een goede woning.

De maatschappelijke meerwaarde zit in de facilitering van private huur, door de vermindering van het **risico voor de verhuurder** en de garantie op **kwaliteitsvolle woningen**, maar ook in het **objectieve toewijssysteem**. Huuringent zorgt voor de juiste kandidaat bij de juiste woning en geeft extra huurkansen aan alleenstaanden, gezinnen en personen met een bescheiden inkomen (die niet in aanmerking komen voor een sociale woning). Huuringent telt op dit moment 5 medewerkers en heeft 210 contracten in zijn portefeuille.

VOOR WIE EN WAAROM?

Huuringent werd opgericht naar aanleiding van een **woonstudie**. Een dergelijke grondige analyse van de woonomgeving kijkt naar de vraag en het aanbod in een bepaalde regio, de gangbare prijzen, het profiel van huurders en verhuurders, de problemen die ze ervaren etc. Uit deze studie bleken o.a. de noden van het segment van Gentse private huurders dat niet sociaal kan huren. Dat is precies de doelgroep van Huuringent. De prijs-kwaliteitsverhouding is in de huurwoningen van dit segment vaak zoek.

Op dit moment hanteert Huuringent enkel een bovengrens qua huur: de huurprijs mag niet meer zijn dan 40% van het inkomen.

Huuringent hecht veel belang aan een objectieve selectie van kandidaat-huurders, via een objectief toewijssysteem. Een evenwichtig puntensysteem beslist wie een bepaalde woning kan huren. Zo gaat Huuringent discriminatie op de huurmarkt tegen.

INITIATIEF IN EEN OOGOPSLAG

- **Principe:** verhuurrisico verlagen via een stedelijk verhuurkantoor
- **Schaal:** 210 contracten
- **Verhuurprijs:** eerlijke en betaalbare prijs(-kwaliteit) op basis van eigen inschattingen (check met de huurschatter)
- **Projecttype:** individuele grondgebonden woningen, voornamelijk van particulieren
- **Opvallend:** signaalfunctie van de organisatie door de constante monitoring van de huurmarkt

Het puntensysteem houdt onder andere rekening met:

- het inkomen (hoe hoger het inkomen hoe minder punten)
- het aantal personen (bv. hoe meer kinderen hoe meer punten)
- de woonhistoriek (hoe langer je in Gent woont hoe meer punten)
- alleenstaanden (krijgen ook meer punten)

HOE GROND EN PANDEN VINDEN?

Huuringent werkt in de eerste plaats samen met particuliere eigenaars. Dat was de insteek van bij het begin, en hoewel dat zo zal blijven, moet Huuringent ook naar andere partijen kijken om schaalvergroting mogelijk te maken. De laatste twee jaar benaderen ook private ontwikkelaars Huuringent om na te gaan of in een project niet meerdere huureenheden opgenomen kunnen worden voor langere duur. Het gaat dan niet langer om een duur van 9 jaar, maar eerder 15, 21 of zelfs tot 27 jaar. Dat is voor private partners interessant omdat de verhuurrisico's volledig worden afgedekt en er zo een zeker rendement mogelijk is. Dat maakt ook financiering bij de banken makkelijker.

Een ander, concreet project is het **S-gebouw**; daarvoor loopt momenteel de gunningsprocedure. Het betreft een aantal onteigende gronden aan het station Gent-Sint-Pieters, die zijn ingebracht in sogent. Sogent heeft dan een overheidsopdracht

uitgeschreven, die oplegt dat de helft van alle wooneenheden aan vastgelegde huurprijzen via Huuringent worden verhuurd. Voor de vrije onderdelen konden de kandidaat-ontwikkelaars een voorstel indienen, waarbij men meer vrijheid had om te ontwikkelen naar eigen voorkeur. Op die wooneenheden kan de ontwikkelaar een hoger rendement bekomen. Een bijkomend voordeel voor de ontwikkelaar is dat hij, voor er een eerste steen is gelegd, een afnemer en huurzekerheid heeft voor een periode van 27 jaar. Huuringent gelooft dat dit project een zeer goed voorbeeld is van hoe men in de toekomst het huuraanbod in de stad kan vergroten. Dat zal ook nodig zijn gezien het feit dat minstens een Gentenaar op twee huurder is (en de bevolking nog sterk zal toenemen).

HOE VERHUURRISICO'S OPVANGEN?

Volgens Huuringent is het opvangen van verhuurrisico's voornamelijk een kwestie van klantvriendelijke dienstverlening en proactieve opvolging van wanbetaling. Om nauwgezet proactief te kunnen werken, schat Huuringent in dat men niet meer dan 40 verhuringen zou mogen toewijzen aan een voltijdse medewerker.

Het betrekken van de bewoners voor het voorkomen of opvangen van huurproblemen werkt volgens Huuringent niet sluitend binnen hun model. Men heeft het wel geprobeerd met onder meer participatie in bewonersvergaderingen, maar dat

wierp niet meteen vruchten af. Daarom budgetteert Huuringent wanbetaling, huurschade en leegstand in (zie verder).

HOE HET VERDIENMODEL RONDKRIJGEN?

HUURPRIJSBEPALING

Hiervoor baseert men zich in eerste instantie op een eigen inschatting. Huuringent gaat daarbij na of de woningen de prijs waard zijn qua ligging, grootte, comfort, energie-efficiëntie, lichtinval etc. Die eigen inschatting wordt vergeleken met die van de Huurschatter van de Vlaamse overheid (www.huurschatter.be).

De huurprijzen van Huuringent liggen binnen een **vork van 400-1000 euro**, gaande van een kleine studio tot een huis met vijf kamers nabij station Gent-Sint-Pieters.

De eigenaar krijgt 85% van de door de huurder betaalde huurprijs. 15% dient voor de werkingskosten van Huuringent. Voordeel is dat de eigenaar wordt 'ontzorgd' en dat de huurrisico's zijn gedekt. Uiteraard beraamt Huuringent ook steeds wat een eigenaar zelf als huurprijs zou kunnen vragen als hij of zij de woning zelf verhuurt. Globaal genomen is er een verschil van 9 à 13% tussen wat de eigenaar zonder tussenkomst van Huuringent zou vragen en de lagere, onderhandelde prijs.

BEHEERSKOSTEN

De marge van 15% voor de werkingskosten is momenteel erg krap; zonder subsidies kan Huuringent vandaag niet bestaan. Toch ziet Huuringent de toekomst positief: als er meer woningen in de portefeuille komen, maakte dat schaalvoordelen mogelijk in het beheer, wat het terugverdieneffect versterkt. Op termijn (met bv. 500 woningen in verhuur) kan Huuringent circa 50 tot 60% van haar werking ophalen dus, kan men stellen dat de overheid de helft van dit overheidsinitiatief financiert.

VERHUURRISICO'S

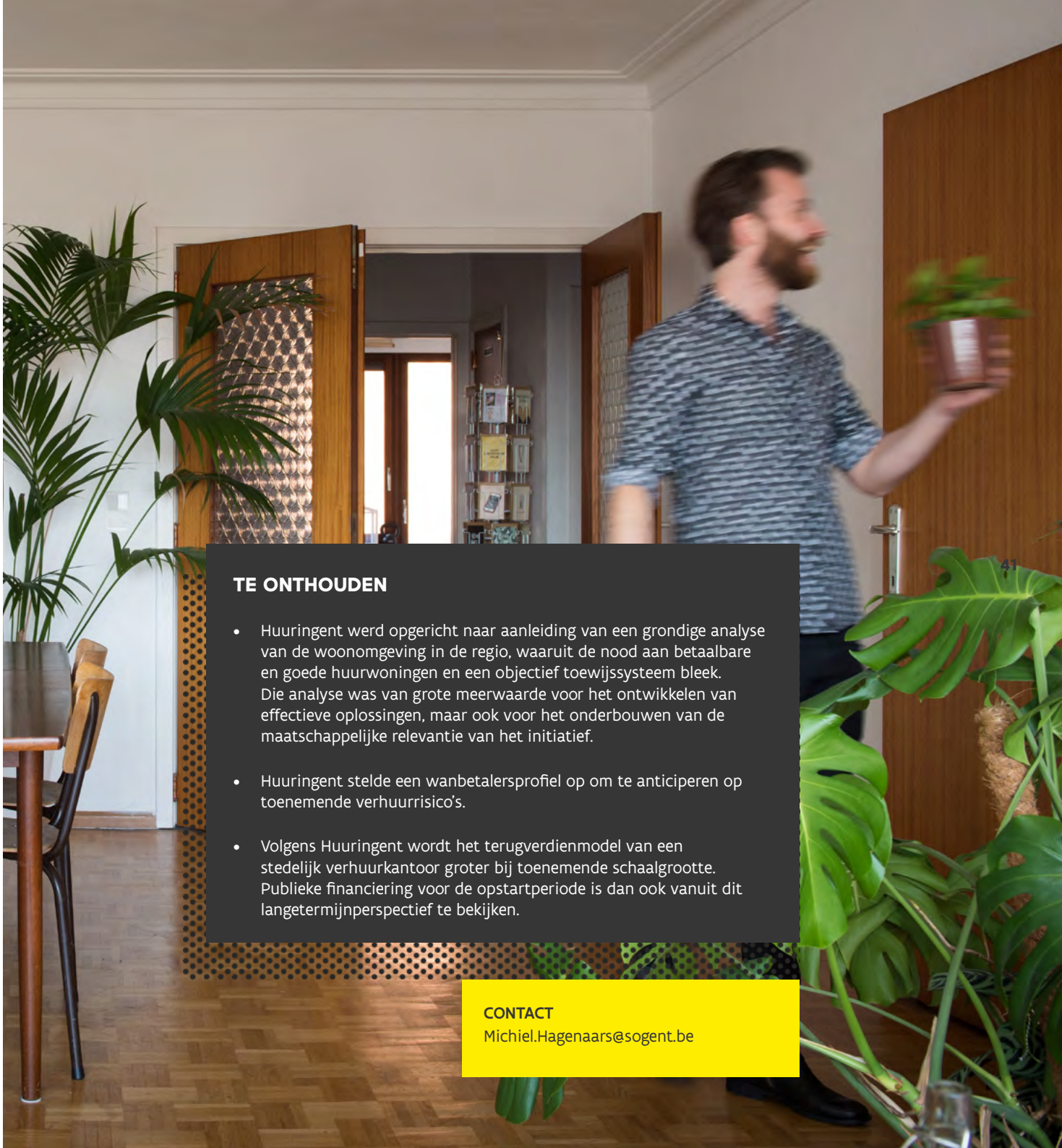
Als een 'dochter' van sogent, vraagt de stad aan Huuringent in zijn budgetten rekening te houden met verhuurrisico's. Zo heeft Huuringent bepaalde percentages van de volledige huuromzet gereserveerd voor de verhuurrisico's. De organisatie stelt ook per kwartaal een **indicatorenrapport** op. Uit die cijfers werd onder meer duidelijk dat huurders steeds meer betalingsproblemen hebben en verhuurrisico's groter worden. Daarom budgetteert Huuringent circa 3 tot 5% (van de totale huuromzet) in voor wanbetaling, huurschade en leegstand. Herstellingen aan het einde van de huur komen daarentegen niet zo veel voor. Ook daar worden de cijfers echter herbekeken en streeft men naar 250 euro per pand per jaar om een zekere buffer te hebben. Dat blijven wel schattingen, die zeker en vast niet als norm zijn over te nemen.

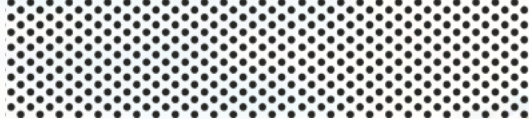
TE ONTHOUDEN

- Huuringent werd opgericht naar aanleiding van een grondige analyse van de woonomgeving in de regio, waaruit de nood aan betaalbare en goede huurwoningen en een objectief toewijssysteem bleek. Die analyse was van grote meerwaarde voor het ontwikkelen van effectieve oplossingen, maar ook voor het onderbouwen van de maatschappelijke relevantie van het initiatief.
- Huuringent stelde een wanbetalersprofiel op om te anticiperen op toenemende verhuurrisico's.
- Volgens Huuringent wordt het terugverdienmodel van een stedelijk verhuurkantoor groter bij toenemende schaalgrootte. Publieke financiering voor de opstartperiode is dan ook vanuit dit langetermijnperspectief te bekijken.

CONTACT

Michiel.Hagenaars@sogent.be





42

INITIATIEF IN EEN OOGOPSLAG

- **Principe:** verhuurrisico verlagen via stedelijk verhuurkantoor
- **Schaal:** 65 huurcontracten in portefeuille
- **Verhuurprijs:** lagere segment van de marktconforme prijsvork
- **Projecttype:** voornamelijk individuele, grondgebonden woningen
- **Opvallend:** samenwerking binnen het 'Pandenfonds' dat lege en verwaarloosde panden opkoopt, renoveert en aan betaalbare prijzen op de huurmarkt aanbiedt

MARKTVERHUURKANTOOR KORTRIJK VZW

Interview met Lien Vanwalle (coördinator), 12/11/2018

WIE EN WAT?

Het marktverhuurkantoor Kortrijk vzw (MVK Kortrijk) helpt mensen in de regio Kortrijk die moeilijk een huurwoning vinden, maar niet in aanmerking komen voor een sociale huurwoning. Het MVK Kortrijk valt onder de **koepel 'Kortrijk Huurt'**, die verschillende initiatieven bijeenbrengt die allemaal mensen naar betaalbare en goede huurwoningen in de stad Kortrijk willen leiden. Naast MVK Kortrijk omvat de koepel 'Kortrijk Huurt' ook het svk en de Woonclub (regio) Kortrijk¹⁵ en de Kortrijkse huurgarantie¹⁶.

Binnen 'Kortrijk Huurt' hanteert het MVK Kortrijk een eigen strategie om mensen aan een betaalbare en kwaliteitsvolle huurwoning te helpen, namelijk (naar analogie met een svk) door zelf woningen in huur te nemen en vervolgens te verhuren aan haar doelgroep. De voordelen voor eigenaar en huurder zijn zo respectievelijk zorgeloos verhuren en zorgeloos huren. Daarbij wordt nauw **samenwerkt met het svk De Poort**, waardoor mensen met een huurvraag - of ze nu in aanmerking komen

voor sociale huur of niet - op **een adres** terecht kunnen en zich maar eenmaal moeten inschrijven. Op de datum van interview heeft het MVK Kortrijk 65 huurcontracten in portefeuille, waaronder 23 huurcontracten die in huur worden genomen op 1 januari 2019. In de komende jaren zullen ook een 18-tal appartementen overgaan van het svk naar het MVK Kortrijk, omdat ze voor het eerste wat te duur zijn geworden.

VOOR WIE EN WAAROM?

Het MVK Kortrijk bedient een doelgroep die door verschillende factoren (discriminatie, taalbarrières, laag beschikbaar resterend inkomen, ...) niet of heel moeilijk toegang vindt tot de private huurmarkt, maar ook uit de boot valt bij de sociale huisvesting en svk-huur. Dat specifieke segment was ook het voornaamste motief voor de stad om 'Kortrijk Huurt' en het MVK Kortrijk op te richten.

15 De Woonclub regio Kortrijk is een initiatief van W13, een verzameling van OCMW's in de regio, voor iedereen die met vragen zit rond huren. De Woonclub beperkt zich niet tot een bepaalde doelgroep; in de praktijk doen vooral mensen die op de private huurmarkt geen woning vinden beroep op dit initiatief.

16 De Kortrijkse huurgarantie is een heel recent initiatief van het OCMW Kortrijk dat eigenaars wil motiveren om hun eigendom te verhuren aan doelgroepen waaraan ze normaal niet zo makkelijk zouden verhuren. In de praktijk werd, om stigmatisering te vermijden, dit initiatief voor iedereen opengesteld.

De **inschrijvingsvoorwaarden** van het MVK Kortrijk garanderen een eenvoudige, objectieve afbakening van de doelgroep:

- Meerderjarig zijn;
- Voldoen aan minimum- en maximum inkomensvoorwaarden;
- Geen woning in eigendom bezitten;
- Ingeschreven zijn in het bevolkingsregister.

De inkomensvoorwaarden zijn erg bepalend voor de afbakening. De minimumgrens werd bepaald op basis van de svk-inkomensvoorwaarden. Daarbij keek men naar de segmenten die qua inkomen bij het svk vaak uit de boot vallen, wat meestal neerkomt op het leefloon plus een kleine aanvulling. De **maximum-inkomensgrens** werd bepaald op basis van de inkomensvoorwaarden voor de Vlaamse renovatiepremie. Zo ging men als bovengrens uit van het segment dat een premie kan krijgen om zijn woning kwalitatief te renoveren. Omdat de inkomensvoorwaarden niet altijd geïndexeerd worden is die bovengrens op termijn te herbekijken. In tegenstelling tot bij een svk wordt een woonegelegenheid bij het MVK Kortrijk aan de eerste op de wachtlijst toegewezen. Het MVK Kortrijk verhindert op die manier dat mensen heel lang op een wachtlijst blijven staan. Natuurlijk kijkt men wel naar de overeenstemming tussen het woningtype (bv. aantal slaapkamers) en de gezinssamenstelling

van de eerste op de wachtlijst. Qua betaalbaarheid geldt de 1/3-regel als richtlijn.

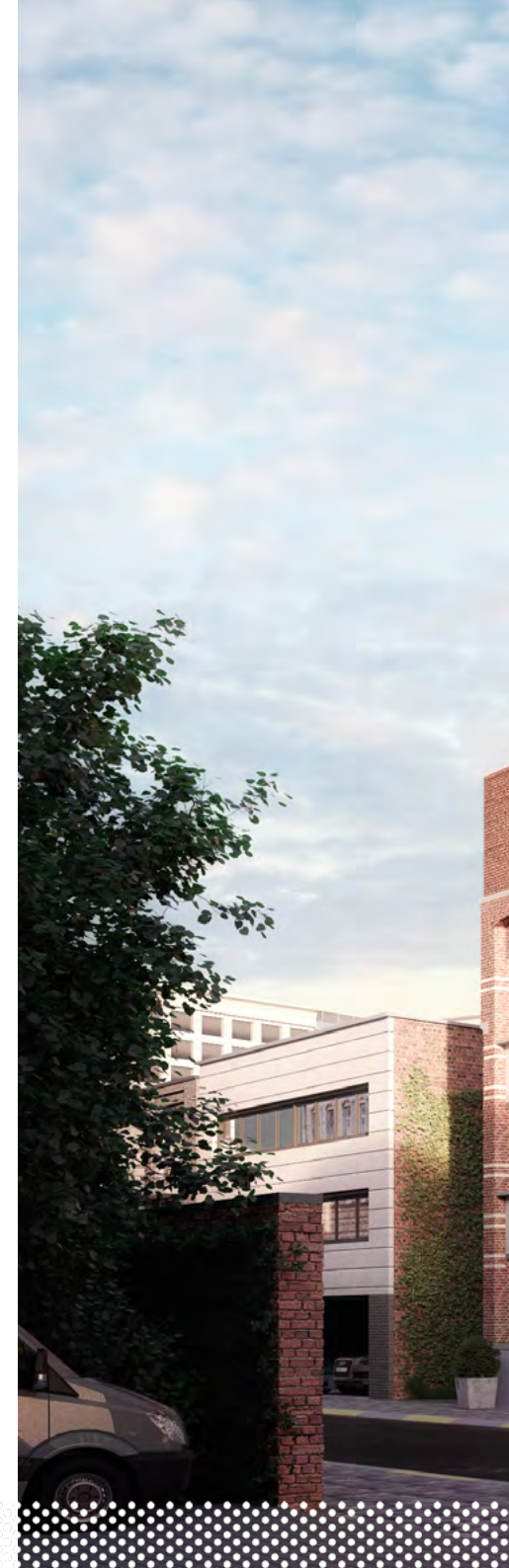
HOE GROND EN PANDEN VINDEN?

De woningen worden aangeboden door particulieren of door vennootschappen, hetzij door AGB Stadsontwikkelingsbedrijf Kortrijk (AGB SOK), hetzij door private vennootschappen.

Daarnaast is er ook een nieuw initiatief, namelijk een samenwerking tussen het AGB SOK en Participatiemaatschappij Vlaanderen (PMV). Het initiatief wil de uitdaging opnemen van het vinden van een kwalitatief goede huurwoning aan een betaalbare prijs, en tegelijkertijd ook stadskankers aanpakken. Dat resulteerde in het Pandenfonds¹⁷, een naamloze vennootschap die lege en verwaarloosde panden opkoopt, renoveert en aan betaalbare prijzen op de huurmarkt aanbiedt. Het wordt de bedoeling die panden te verhuren via het MVK Kortrijk.

Het is voor het MVK Kortrijk vooral van belang dat de woningen aan **bepaalde kwaliteitseisen** voldoen. Daarbij baseert men zich voornamelijk op de Vlaamse Wooncode. De grootte van de woning, de ligging, de omgeving en de kwaliteit zijn bepalend voor

17 Zie bijvoorbeeld <https://www.pmv.eu/nl/investeringen-infrastructuur-en-vastgoed/partnerschappen/pandenfonds-kortrijk>





de huurprijs en voor de vraag of men de woning aanbiedt via het MVK Kortrijk dan wel het svk. Aan de **aanbodzijde** is er dus ook één contactpunt met de eigenaars. In elk geval moeten de woning en de huurprijs overeenkomen met de specifieke doelgroep. Het MVK Kortrijk garandeert, net zoals het svk, immers negen jaar tijdige huurbetaling.

Samenwerkingen met vennootschappen die expliciet bouwen of renoveren voor het MVK Kortrijk zijn op dit moment minder courant. Een woning bouwen die vervolgens wordt verhuurd aan een svk is in vele gevallen nog interessanter omwille van de **gunstige BTW-reglementering** (bouwen aan 12% in plaats van 21%). Ook is het soms zoeken naar een afstemming tussen rendementverwachtingen en de MVK Kortrijk-huurprijzen.

HOE VERHUURRISICO'S OPVANGEN?

Het is volgens het MVK Kortrijk vooral belangrijk huurders goed in te schatten. Dat kan door een eerste bezoek voor de afhandeling van praktische zaken: zo weet men al vrij snel wie een nauwe opvolging nodig heeft.

Het MVK Kortrijk ontwikkelde ook een brochure voor de huurders, met de boodschap dat tegenover het huren van een goede woning ook een aantal verwachtingen staan: stipt betalen, de woning goed onderhouden, geen overlast bezorgen. Voor het onderhoud werden aanvullend concrete richtlijnen uitgewerkt. Het MVK Kortrijk vraagt ook (nakende) betalingsproblemen zo snel mogelijk te melden, zodat er naar oplossingen kan worden gezocht.

HOE HET VERDIENMODEL RONDKRIJGEN?

HUURPRIJSBEPALING

Het MVK Kortrijk gebruikt een eigen tool als leidraad **voor huurprijsbepaling en -correctie**. Die bestaat uit een Excel-document dat vertrekt van een aantal **basisprijzen per woningtype**. Voor een eenslaapkamerappartement van 75m² hanteert men bijvoorbeeld een basisprijs van 505 euro. Die prijs kan men corrigeren op basis van volgende parameters:

- Locatie;
- Nabijheid van winkels;
- Mogelijke overlast (kan men tot 5% corrigeren);
- Algemene indruk van het gebouw / kwaliteit;
- Aanwezigheid van een lift bij een appartement (als er geen lift is voor twee verdiepingen wordt er negatief gequoteerd);
- Parkeergelegenheid (indien niet aanwezig wordt er negatief gequoteerd);
- Aanwezigheid buitenruimte.

De prijzen worden vervolgens getoetst aan de intern opgebouwde kennis en voorgaande contracten, en aan de prijzen op de huurmarkt zelf. In het algemeen probeert het MVK Kortrijk tegen een zo laag mogelijke marktconforme prijs te verhuren. Eens de prijs bepaald, beslist men of het MVK dan wel het svk het voorstel aan de eigenaar doet. De huurprijzen op de markt in Kortrijk zijn in het algemeen binnen het bereik van de doelgroep.

Eigenaars evenwel zullen vaker geneigd zijn te verhuren via een svk, gezien de vele voordelen¹⁸, zoals:

- Een verlaagd tarief onroerende voorheffing (1,6% i.p.v. 2,5%);
- Een verlaagd BTW-tarief bij nieuwbouw (12% i.p.v. 21%);
- (Exclusief) recht op renovatie- en verbeteringspremie voor svk.

Er is ook een aftrekpost bij de personenbelastingen voor investeringen in aan een svk verhuurde woningen. Daarnaast is er de premie voor sociale energie-efficiëntieprojecten van Fluvius (premie voor dakisolatie, spouwisolatie en hoogrendementsglas). Die premie kan men ook krijgen bij verhuur aan het MVK Kortrijk, maar enkel als de basishuurprijs niet hoger is dan 550 euro.

BEHEERSKOSTEN

Het MVK Kortrijk vraagt 17% marge op de huurprijs om zijn werkingskosten te dekken. De resterende 83% gaat naar de verhuurder. Die marge zou na de opstartfase moeten volstaan om de werkingskosten, beheerskosten en verhuurrisico's te dekken.

MVK Kortrijk vzw rekt daarnaast op een bijdrage van circa 50.000 euro per jaar van stad Kortrijk (voornamelijk voor de coördinatie van het MVK). Voor de huidige portefeuille aan contracten zouden een halftijdse coördinator en een voltijdse administratief bediende (op dit moment een werkervaringsstagiaire) voldoende moeten zijn.

VERHUURRISICO'S

Verhuurrisico's zoals schade en wanbetaling vallen relatief mee. De huurachterstal lag tijdens de beginfase hoger dan verwacht, maar nu speelt men korter op de bal om dat te vermijden, bv. door een snelle contactname bij huurachterstal. Wel kampt het MVK Kortrijk met leegstand, vooral bij het aangaan van nieuwe contracten en niet zo zeer bij een huurderswissel. Bij het aangaan van een huurcontract met de eigenaar vraagt het immers tijd om kandidaat-huurders te contacteren. Zij krijgen bovendien bedenktijd, en als ze niet op het aanbod ingaan dan richt men zich tot de volgende op de lijst.

TE ONTHOUDEN

- Een stedelijk verhuurkantoor kan zijn impact vergroten via strategische samenwerkingen met andere initiatieven die een overlap met de doelgroep kennen (svk's, huurgarantie, 'woonclubs'). Samenwerking is mogelijk rond onderlinge doorverwijzing met het oog op een efficiënte marktafdekking, maar ook rond beheertaken of het opvangen van verhuurrisico's.
- Een stedelijk verhuurkantoor kan een wezenlijke rol spelen in het opnemen van huurdersbeheer en het afdekken van verhuurrisico's binnen strategische, innovatieve samenwerkingen tussen SOB's en investeringsfondsen zoals het 'Pandenfonds'.
- Wanbetaling en schade zijn eerder geringe risico's als men verwachtingen duidelijk formuleert, een open communicatie nastreeft en kort op de bal speelt.

CONTACT

Lien.Vanwalle@kortrijk.be

4.2. INITIATIEVEN VAN DERDEN, MET EEN (MOGELIJKE) ROL VOOR LOKALE BESTUREN

Lokale besturen kunnen zelf een betaalbaar huur-aanbod uitbouwen (zie § 4.1), maar kunnen ook projecten ondersteunen van andere actoren om dergelijk aanbod te realiseren. We stellen enkele van dergelijke samenwerkingen voor.



INITIATIEF IN EEN OOGOPSLAG

- **Project:** Ekla
- **Principe:** private herontwikkeling van voormalige brouwerij tot betaalbaar en duurzaam woonproject
- **Schaal:** gemengd project met 180 wooneenheden, 50 studentenkoten, een crèche en lagere school, buurtsupermarkt en kantoren, waarvan 20 appartementen voor de verhuur als testcase. Plannen voor 80 huurappartementen op aanpalend terrein
- **Verhuurprijs:** minimaal marktconform, zijnde tussen ca. 650 en 750 euro/maand voor respectievelijk een één- of tweeslaapkamerappartement
- **Projecttype:** reconversie verlaten en vervuilde terreinen
- **Opvallend:** inzet op een combinatie van financieel, sociaal-maatschappelijk en ecologisch rendement

REVIVE

private ontwikkelaar met ambitie om te innoveren in de verhuurmarkt

Interview met Alexandre Huyghe (Chief Investment Officer), 3/12/2018

WIE EN WAT?

Revive is een **private ontwikkelaar** die op een duurzame manier goede en betaalbare woonbuurten wil creëren in stedelijke omgevingen. Zij hebben als missie om **verlaten en vervuilde terreinen te re-converteren** in nieuwe duurzame wijken waarin het aangenaam wonen is. Daarbij hechten ze belang aan een sociale, demografische en functionele mix, en zetten ze in op een combinatie van **financieel, maatschappelijk en ecologisch rendement**.

Tot voor kort lag de focus van Revive vooral op koopprojecten, maar recent ging ook een huurproject van start. In Brussel creëerde Revive het **Ekla project**, een woontoren recht tegenover het Weststation in Sint-Jans-Molenbeek. Van dat gebouw zullen vanaf april 2019 20 appartementen worden verhuurd. De ambitie is om niet enkel de appartementen te verhuren, maar ook onmisbare voorzieningen zoals energie en internet aan te bieden. Dankzij de energie-efficiëntie van het gebouw en de schaalvoordelen, wil Revive de 'total cost of living' voor zijn huurders verlagen. Aanpalend aan het terrein van het Ekla project komt een project van 80 appartementen. Daar is het de ambitie om met hernieuwbare energie maximaal in de eigen energiebehoefte te voorzien, en die energie via een *smart grid* (een eigen energienet binnen het project)

aan de huurders aan te bieden. De langetermijnvisie maakt dat dergelijke investeringen rendabel worden voor de verhuurder, die zo zorgt voor een meer kwalitatief aanbod voor de huurder.

VOOR WIE EN WAAROM?

Revive heeft nadrukkelijk als doel om, vooral in stedelijke omgevingen, levendige woonbuurten te creëren. Gedreven vanuit een *triple bottom line*, wil Revive met zijn projecten ook een maatschappelijke return bewerkstelligen. Voor het eerst ontwikkelt Revive nu ook gebouwen voor de verhuur, met de ambitie om hoog-performante woningen ook voor huurders beschikbaar te maken.

Dat heeft zowel economische als maatschappelijke redenen: Steeds meer mensen blijken aangewezen op de huurmarkt, maar die is in Vlaanderen onderontwikkeld. De meeste woningen zijn in handen van particulieren, en vaak zijn het niet de meest kwaliteitsvolle en energiezuinige gebouwen. Revive wil bijdragen tot het professionaliseren van deze huurmarkt, door duurzaam te bouwen, te verhuren en daarna ook zelf te beheren.

Een project van Revive heeft vaak een positieve impact op de hele buurt. Door alleen appartementen

te verkopen, heeft men als ontwikkelaar nooit het economisch voordeel van de meerwaarde. Indien men daarentegen verhuurt, kan men genieten van de **waardevermeerdering op lange termijn**.

De doelgroep is divers. Het zijn meestal jongeren die op de projecten af komen, of mensen die tijdelijk huren (bijvoorbeeld pas gescheiden of alleenstaand). Die mensen worden meestal ook aangetrokken door het prijsbewuste en duurzame element waar Revive voor staat.

Klassiek is de private huurmarkt een restmarkt, voor mensen die niet de middelen hebben om en woning te kopen. Revive wil dat **imago ombuigen**, en bewoners aantrekken door aantrekkelijke huurappartementen te bouwen, die bovendien ook een aantal diensten 'à la carte' aanbieden zoals hernieuwbare energie, internet, maar ook mobiliteit (contracten met deelwagens, fietsen etc.). Door groepsaankopen kan men die diensten tegen aantrekkelijke prijzen aanbieden. **Huisvesting als dienstverlening** dus. Een andere troef zijn de **mogelijkheden om ruimtes te delen**, zoals dakterrassen, collectieve tuinen, etc.

HOE GROND EN PANDEN VINDEN?

Revive zoekt vooral gronden in **opkomende buurten in het stedelijke weefsel**. Inbreidingsprojecten in bestaande woonwijken kunnen ook, maar zijn veel schaarser. Daarbij **converteren** ze al dan niet vervuilde **voormalige industriële terreinen in stedelijke omgevingen (zogenaamde brown-**

fields), maar ook andere onderbenutte gebouwen of terreinen kunnen in aanmerking komen. Daarvoor betalen ze de marktprijs, rekening houdende met de reconversiewerken die nog te doen zijn. De meeste projecten nemen enkele jaren in beslag tussen aankoop van de grond en de realisatie van het project, gezien de bouwvergunningen, sanering, en infrastructuur- en bouwwerken die nodig zijn.

HOE VERHUURRISICO'S OPVANGEN?

Revive zal zelf het beheer van de eigen appartementen opnemen, ten eerste omdat dit door de **schaalvoordelen** het meest kostenefficiënt is, maar ook omdat ze graag **direct in contact** willen staan met de huurder. Op die manier ziet men welke diensten de huurders op prijs stellen, en bouwt men verdere ervaring op.

Er wordt een **'Tenant Happiness Manager'** voorzien, die deeltijds ter plaatse zal zijn in het gebouw. Die moet waken over het respect voor de gemeenschappelijke ruimtes en mensen aanspreken op achterstallige huur, maar ook de sociale cohesie bevorderen.

HOE HET VERDIENMODEL RONDKRIJGEN?

Een aantal elementen faciliteren het model financieel:

- Door de appartementen te ontwerpen voor de verhuur kan het **rendement per vierkante meter worden geoptimaliseerd**.
- Men hecht veel belang aan **energiezuinigheid in combinatie met hernieuwbare energie**; door zelf energie op te wekken en te verkopen aan de huurders, wordt de investering in duurzaamheid beloofd voor zowel huurder als verhuurder.
- **Meervoudig gebruik** stimuleert betaalbaarheid. Zo worden garages niet verhuurd per maand maar per dagdeel, om het betaalbaar te houden en onderbenutting te voorkomen.

RENDEMENTSVERWACHTING

Revive verwacht een marktconform rendement op de verhuur, doorgaans 3%, maar door de gebouwen zelf te ontwikkelen kan het bruto aanvangsrendement stijgen tot 4,5% (rendement op kostprijs eerder dan op marktwaarde). Men verwacht vooral een meerwaardepotentieel door een opgang van de wijken en de investeringen in toekomstgerichte gebouwen. Het meerwaardepotentieel in combinatie met externe financiering maakt dat het netto-rendement op het eigen vermogen nog hoger ligt dan het bruto aanvangsrendement.

EIGEN OF VREEMD VERMOGEN

Omdat Revive niet beursgenoteerd is, kunnen ze het gebruik van eigen vermogen beperken tot minder





dan 35% voor deze projecten, en zich voor iets meer dan 65% extern financieren.

PUBLIEKE OF PRIVATE FINANCIERING

Ekla wordt gefinancierd door privaat kapitaal via *private equity* fondsen voor wat betreft de eigen inbreng, in combinatie met bankleningen bij commerciële banken.

HUURPRIJSBEPALING

De huurprijzen zijn marktconform en variëren tussen 650 en 750 euro respectievelijk voor een een- en tweeslaapkamerappartement op deze locatie aan het Weststation in Brussel.

CONSTRUCTIEKOST

Tussen 1.100 en 1.200 euro per vierkante meter plus 10 à 15% studiekosten.

MOGELIJKE ROL VOOR HET LOKAAL BESTUUR?

De reconversieprojecten van Revive gebeuren in nauw overleg met het lokale bestuur. Bij het Ekla-project maakte dat dat men op die strategische plek heeft ingezet op verdichting aan de hand van een zeer gemengd programma: Revive realiseert er naast de 180 nieuwbouwappartementen ook een crèche en lagere school, evenals een buurt-supermarkt, kleinschalige kantoren en bescheiden huisvesting met Citydev. Specifiek voor verhuurprojecten denkt Revive na over nieuwe modellen om te kunnen waken over de betaalbaarheid: meervoudig gebruik, innovaties in de bouw, slimme gebouwen, etc.

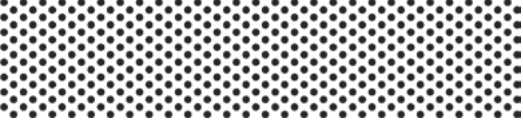
TE ONTHOUDEN

- Ook een 100% private ontwikkelaar kan een huurproject met betaalbare en goede appartementen rendabel rond krijgen, met bovendien aandacht voor het ecologische aspect.
- Revive ontwikkelt het concept 'huisvesting als dienstverlening', met niet alleen woonruimte, maar ook allerlei diensten zoals energie, internet, en mobiliteit die à la carte worden aangeboden met de doelstelling om de 'total cost of living' voor de huurders verder te verlagen
- Gezien de impact van de reconversieprojecten van Revive op het stedelijke weefsel, gebeuren die steeds in nauw overleg met het lokaal bestuur. Zo werd er voor het Ekla project gezamenlijk beslist om op dergelijke strategische plek (het Weststation in Molenbeek) in te zetten op verdichting aan de hand van een zeer gemengd programma.

CONTACT

info@revive.be





INITIATIEF IN EEN OOGOPSLAG

- **Project:** Collectief Goed
- **Principe:** coöperatief woonmodel om kwaliteitsvolle, betaalbare woningen te verhuren aan grote, kwetsbare gezinnen
- **Schaal:** portfolio van 77 woningen
- **Verhuurprijs:** de huurprijs (excl. huurpremie) varieert van 300 tot 450 euro
- **Projecttype:** renovatie van woningen ingebracht uit het patrimonium van shm De Ideale Woning
- **Opvallend:** het succes van het initiatief wordt grotendeels bepaald door de beslissing van shm De Ideale Woning om een deel van het patrimonium in te zetten voor die maatschappelijke doelstelling

COLLECTIEF GOED

coöperatief woonmodel voor en met kwetsbare huurders

Interview met Jamal Belmahi (projectcoördinator) en Marieke Verdeyen (opbouwwerker) van Samenlevingsopbouw Antwerpen Stad vzw, 4/12/2018

WIE EN WAT?

Cvba-so **Collectief Goed** is een initiatief van Samenlevingsopbouw Antwerpen stad, Dienstenthuis, CAW Antwerpen en De Ideale Woning. Collectief Goed is een **coöperatief woonmodel** met als doel betaalbare en kwaliteitsvolle woningen te renoveren en verhuren aan kwetsbare gezinnen. Dergelijk initiatief is relatief nieuw in Vlaanderen. Het model heractiveert leegstaande sociale woningen binnen de private huurmarkt en bevindt zich dus tussen de sociale huisvesting en de private huurmarkt. Collectief Goed krijgt woningen in natura ingebracht van het patrimonium van sociale huisvestingsmaatschappij De Ideale Woning. Die woningen worden op intelligente wijze gerenoveerd met de hulp van scholen, de VDAB, werkervaringsklanten van het OCMW, enz., en vervolgens via het **svk Antwerpen** opnieuw verhuurd aan de kwetsbare groep.

De bewoners worden coöperant van Collectief Goed en participeren zo in de gehele structuur van de wooncoöperatie. Ieder gezin koopt op vijf jaar tijd minstens 10 aandelen, om op die manier mee te kunnen beslissen over hoe het model vorm krijgt. Op het moment van het interview worden in de coöperatie 11 woningen bewoond. In de maanden

december en januari zullen vier bijkomende woningen worden opgeleverd na renovatie.

VOOR WIE EN WAAROM?

Collectief Goed verhuurt betaalbare, kwaliteitsvolle woningen aan **kwetsbare gezinnen met minstens drie kinderen**. De term 'maatschappelijk kwetsbare groepen' is volgens Collectief Goed ruimer dan mensen met een armoederisico. Ook zaken als afkomst en gezinsgrootte bepalen iemands kansen op de huur- en koopmarkt, zeker in een stedelijke context. Het is van belang dat het gaat om een doelgroep die in **aanmerking komt voor sociale huisvesting** en dus ook een beroep kan doen op een **huursubsidie**.

Terwijl Samenlevingsopbouw in het verleden de nadruk legde op het aankaarten van deze problematieken, wil het vandaag ook zelf een alternatief ontwikkelen. Vanuit concrete projecten, weliswaar op beperkte schaal, kan men het gesprek aangaan met het beleid en andere actoren in het veld. Samenlevingsopbouw ontwikkelt in Vlaanderen en Brussel zogenaamde 'Wonen op Maat'-projecten, waar Collectief Goed er een van is. Het project is een aanleiding om te kijken hoe alternatieve

modellen een plaats kunnen krijgen naast de sociale huisvesting en de private huurmarkt.

Collectief Goed bevat een belangrijke gemeenschappelijke component. Op dat vlak biedt Collectief Goed meer aan dan kwaliteitsvolle, betaalbare huurwoningen. Nadat de acute woonnood is vervuld, wordt al snel het potentieel en belang van een hechte gemeenschap duidelijk. Het coöperatieve model focust op de solidariteit van de groep.

HOE GROND EN PANDEN VINDEN?

Het initiatief van Collectief Goed werd mogelijk door een sterk partnerschap met De Ideale Woning. Dat is een sociale huisvestingsmaatschappij die sterk bezig is met woonalternatieven, vanuit een duidelijke visie. Van De Ideale Woning kreeg Collectief Goed een engagement voor 77 woningen dat de financiële ruimte bood om het model verder te ontwikkelen. Het patrimonium wordt ingebracht in natura, waarvoor men aandelen in de coöperatie ontvangt. De Ideale Woning zetelt vandaag in de raad van bestuur en volgt de werking nauwgezet op. Omwille van het hierboven beschreven partnerschap tussen Collectief Goed en De Ideale Woning, moesten de oprichters niet op zoek naar woningen op

goede locatie. De samenwerking met sociale economieprojecten maakt ook dat de renovatie van de woningen tegen lagere prijzen kan gebeuren.

HOE VERHUURRISICO'S OPVANGEN?

Op het moment van het interview worden binnen de coöperatie 11 woningen bewoond, in Merksem en Berchem. Op termijn wenst men ook uit te breiden naar Wilrijk.

De huurbegeleiding binnen het model gebeurt door het svk dat de woningen verhuurt. De nadruk ligt in deze begeleiding op de individuele ondersteuning van gezinnen in hun rol als huurder. Deze begeleiding zal in de nabije toekomst worden aangevuld door een participatiemedewerker van Collectief Goed. Diens rol is het versterken van de solidariteit tussen de bewoners en de ondersteuning van de bewoners in het opnemen van hun rol binnen de coöperatie. Het svk rekent voor begeleiding op 1 vte op 100 woningen. Collectief Goed streeft zelf naar een verhouding van 1 op 70.¹⁹

De risico's van wanbetaling en eventuele schade aan het einde van het contract liggen bij het svk.

Dit is een bijzonder groot voordeel van een goede samenwerking tussen Collectief Goed en het svk. Het gaat dan niet alleen over het opvangen van het financiële risico, maar ook over de administratieve ondersteuning vanuit het svk. Na twee jaar werden nog geen contracten vroegtijdig beëindigd.

Het onderhoud van het patrimonium wordt opgevangen met 1 maand huur per woning / jaar, namelijk 600 euro (incl. huurpremie). Op dit moment denkt men intern nog na over de onderhoudsverantwoordelijkheid van de eigenaar. Omdat het onderscheid tussen huurder en eigenaar enigszins vervaagt binnen een coöperatief model, werpt dit vragen op met betrekking tot huurders- en verhuurdersverplichtingen. Interessant aan dit model zijn de opportuniteiten om vanuit de gemeenschap die lasten mee te dragen en tegelijk de talenten van bewoners te benutten (vb. schilderwerken, onderhoud voortuinen, tuinhuizen).

Een coöperatief model laat volgens Samenlevingsopbouw zeker toe bepaalde huurrisico's te verminderen. Naast het onderhoud van woningen binnen de gemeenschap, lijkt ook wanbetaling of vroegtijdige beëindiging van het contract niet of weinig voor te komen bij Collectief Goed. De reden daarvoor is dat huurders deel uitmaken van een gemeenschap en betrokken zijn

¹⁹ De verhouding van 1 op 70 moet niet enkel binnen Collectief Goed blijven. De organisatie is op zoek naar alternatieven om een deel van de participatie te verzelfstandigen (met minimale ondersteuning / opvolging), bv. door het inzetten van aandeelhouders C als vrijwilligers.

bij de werking, waardoor ze beter op de hoogte zijn en durven vragen te stellen. Dat netwerk van bewoners wordt gaandeweg uitgebreid.

HOE HET VERDIENMODEL RONDKRIJGEN?

RENDEMENTSVERWACHTING

Wat rendement betreft is Collectief Goed zich er zeer van bewust dat ze momenteel verlieslatend zijn en dat zullen blijven tot een schaal van een 45-tal woningen. Pas op dat moment zal het model toelaten de kosten zelf te financieren met de huurinkomsten. Daarbij is het zoeken naar een optimale schaal voor het model. Het tempo van de uitvoering van renovatiewerken en verhuring is dus van belang. Samenlevingsopbouw Antwerpen Stad benadrukt dat een coöperatief model niet al te groot mag zijn, om het participatieve te waarborgen. Een 80-tal woningen lijkt daarvoor een goed maximum. Uiteraard kan men wel het model kopiëren en meer coöperatieven oprichten.

EIGEN OF VREEMD VERMOGEN

Voorale de inbreng in natura van de panden en gronden door De Ideale Woning betekent veel voor dit initiatief van Samenlevingsopbouw. De volle eigendom komt toe aan Collectief Goed. Aangezien het om vaste activa gaat, maakt dat het eigen vermogen van de organisatie groot en stabiel. Zo wordt het mogelijk om vreemd vermogen aan te spreken.



PUBLIEKE EN/OF PRIVATE FINANCIERING

Het model van Collectief Goed wordt gekenmerkt door een zeer gedifferentieerde financiering: De inbreng in natura door De Ideale Woning zorgde voor een aanzienlijk startkapitaal voor de coöperatie, wat van belang is om hypothecaire leningen te kunnen sluiten;

Bij de bank worden hypothecaire leningen aangegaan voor renovatiekosten (ca. 120.000 euro per woning);

- Collectief Goed doet beroep op volgende subsidiëring:
 - 10.000 euro per woning van de stad Antwerpen (renovatiepremie)
 - Waar mogelijk, wordt gebruikt gemaakt van de bestaande premies van de netbeheerder;
- Collectief Goed ontvangt ook giften, zonder al te veel in te zetten op promotie en communicatie.
- Het sociale verhuurkantoor wordt via de reguliere financiering gesubsidieerd door de Vlaamse overheid.

HUURPRIJSBEPALING

Het model van Collectief Goed hanteert voor de huurprijs een maatstaf van een derde van het leefloon, aangevuld met de huursubsidie (150 euro) waarop de doelgroep recht heeft. Dat vormt de maximale huurprijs voor iedere buurt waar Collectief Goed actief is. Afhankelijk van de wijk kan de huurprijs ook lager liggen. Om de markthuursprijs in te schatten moet men nog vaker een beroep doen op de 'huurschatter'.

De huurprijs (excl. huursubsidie) varieert van 300 tot 450 euro. Huurders worden aanvullend coöperant door 10 aandelen van 25 euro aan te kopen over een periode van vijf jaar.

(MOGELIJKE) ROL VOOR HET LOKAAL BESTUUR?

De rol die weggelegd is voor lokale besturen om initiatieven als Collectief Goed te ondersteunen en de zoektocht naar interessante woonalternatieven aan te moedigen, mag volgens de initiatiefnemers niet worden onderschat. Collectief Goed wil graag lokale besturen aansporen zelf panden of gronden in te brengen ter ondersteuning van dit soort initiatieven, of sociale huisvestingsmaatschappijen te stimuleren mee te werken. De manier om leegstand te bestrijden en de betreffende sociale doelstellingen te bereiken, is onder meer het publiek houden van gronden en patrimonium. Het samenbrengen van private en sociale woonactoren lijkt essentieel om alternatieven te ontwikkelen die een antwoord bieden op de steeds veranderende woonbehoeften en de problematieken op de huurmarkt. Lokale besturen kunnen daarin een belangrijke rol spelen en bouwen zo mee aan een evolutief woonlandschap.

Collectief Goed roept lokale besturen op interessante alternatieve woonprojecten ook financieel te ondersteunen, in het bijzonder bij opstart.

Volgens Collectief Goed is er ten slotte nood aan een regelluw kader dat voldoende ruimte biedt voor experiment. Daaruit kunnen op termijn aanbevelingen volgen om juridische drempels uit de wereld te helpen.

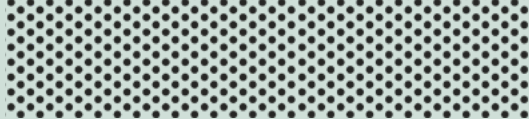
Collectief Goed werd zeer bewust zo onafhankelijk mogelijk opgezet om zelf ruimte te creëren voor experiment. Dat neemt niet weg dat het vandaag de dialoog wil aangaan met overheidsinstanties om samen op grotere schaal oplossingen te ontwikkelen voor de hedendaagse woonproblematiek.

TE ONTHOUDEN

- Zowel de huur- als de koopmarkt kennen voor- en nadelen. Het coöperatieve woonmodel van het initiatief Collectief Goed toont aan dat beide niet noodzakelijk strikt gescheiden zijn. Zo bestaan er interessante modellen tussen koop en huur in. In dit geval een model dat de solidariteit onder de huurders centraal plaatst en de sterktes van traditionele modellen probeert te combineren.
- Collectief Goed bestaat niet zonder de ingebrachte woningen. Startkapitaal in de vorm van geld, grond of woningen is absoluut cruciaal. Dit initiatief van verschillende partners samen toont het belang aan van betrouwbare partnerschappen en doorgedreven samenwerking. Er is grote nood aan organisaties die een voortrekkersrol willen opnemen en vanuit een sterke visie zeer bewust middelen willen vrijmaken om te werken aan een betaalbaar en kwaliteitsvol huuraanbod.
- Als huurders werkelijk deel uitmaken van een gemeenschap binnen een coöperatief model als Collectief Goed kan dat toelaten bepaalde huurrisico's in te perken en op te vangen. Het gevoel van betrokkenheid maakt dat huurders beter op de hoogte zijn en durven de juiste vragen te stellen.
- De rol die Collectief Goed weggelegd ziet voor lokale besturen is in eerste instantie juridisch (regelluwte) en financieel (steun bij opstart). Lokale besturen kunnen ook een bijdrage leveren door gronden en patrimonium in te brengen. Collectief Goed kan zo als hefboom dienen voor het publiek houden daarvan. Ten slotte kan een lokaal bestuur ook een belangrijke rol spelen in het versterken van het netwerk van sociale en private woonactoren met het oog op het ontwikkelen en opschalen van alternatieve woonmodellen.

CONTACT

marieke.verdeyey@samenlevingsopbouw.be



INITIATIEF IN EEN OOGOPSLAG

- **Principe:** wooncoöperatie met model tussen huur en koop; als aandeelhouder en dus mede-eigenaar van de coöperatie huur je als het ware bij jezelf
- **Schaal:** 7 projecten (bij oplevering 120 bewoners)
- **Verhuurprijs:** wonen aan kostprijs met huurvermindering bij inbreng van kapitaal
- **Projecttype:** verschillende, vraaggedreven projecten komen in aanmerking
- **Opvallend:** een deel van de huur gaat naar vermogensopbouw in de vorm van aandelen en huurvermindering

WOONCOOP

huren bij jezelf

Interview met Karel Lootens (mede-initiatiefnemer), 06/12/2018

WIE EN WAT?

Wooncoop is een van de eerste **wooncoöperaties** in Vlaanderen. Ze richt zich tot de groep mensen die te veel verdienen om een sociale woning te huren, maar onvoldoende om een woning te verwerven. Daarnaast richt ze zich ook tot mensen die zelf geen eigenaar wensen te zijn. Wooncoop wil de hoge kostprijs van wonen naar beneden halen door komaf te maken met speculaties en de hoge winstmarges die door tussenschakels worden opgestreken.

Het basisprincipe is dat de coöperatie eigenaar is van de woningen die ze verhuurt aan haar coöperanten. De bewoners zijn aandeelhouder en dus mede-eigenaar. Wooncoop presenteert eerder een **model tussen huren en kopen** in: als aandeelhouder huur je als het ware bij jezelf en krijg je inspraak in de werking van de coöperatie. Bovendien is het mogelijk **extra investeerders** te betrekken, wat de betaalbaarheid positief beïnvloedt. Aandelen zijn te koop vanaf 250 euro, leningen zijn mogelijk vanaf 10.000 euro. Belangrijk is dat wooncoop een erkende burgercoöperatie is die geen speculatieve meerwaarde kan genereren door verkoop. Zo bedraagt het maximaal uitgekeerde dividend 6%.

Concreet bouwt of renoveert wooncoop panden en onderhoudt het deze levenslang. Als bewoner van de coöperatie heb je dan weer een **levenslang woonrecht**: je kan levenslang een kwaliteitsvolle woning huren en hebt inspraak. Eenvoudig uitstappen is natuurlijk ook mogelijk. Wooncoop richt zich op mensen die een eigen woning willen gebruiken, maar ook collectieve voorzieningen willen delen, bv. een wasplaats, bergplaats, tuin of bureau. Er is daarbij plaats voor verschillende woningtypes: je kan meer of minder delen, meer of minder collectief wonen. In de eerste plaats richt wooncoop zich op huurders-eigenaars die een andere kijk hebben op eigenaarschap: ze willen levenslang wonen zonder de zorg om een eigen pand te moeten kopen of onderhouden. Wooncoop ging in september 2017 van start, werkt sindsdien steeds vraaggedreven en coördineert intussen zeven projecten. Voorlopig situeren die projecten zich vooral in Gent en Brugge, maar ook andere steden zijn in het vizier. Wooncoop gelooft dat een stedelijke omgeving alle nodige voorzieningen biedt voor 'goed wonen'.



Als aandeelhouder
en dus mede-eigenaar
van de coöperatie
huur je als het ware
bij jezelf.

VOOR WIE EN WAAROM?

Wooncoop gaat uit van een gemengde doelgroep en focust in die zin niet expliciet op het kwetsbare segment. Binnen het model van wooncoop is het belangrijk dat een aantal sterke schouders zich mee onder het initiatief zetten en het zo voor anderen toegankelijk maken. Men gaat dus uit van een mix van mensen met minder en meer kapitaal.

Wooncoop gaat principieel uit van een model waarin de huurder zich zodanig betrokken voelt dat hij de woning als zijn eigendom ervaart. Er is een andere relatie tegenover andere huurders en de woning als een deel van de huur gaat naar **vermogensopbouw in de vorm van aandelen en huurvermindering**. Huren is op dat moment niet meer 'geld dat wegvloeit'. Bij wooncoop word je op dit moment nog zogenaamd 'huurder', maar om recht te doen aan het model is dat statuut volgens de organisatie eigenlijk anders te kwalificeren. Het idee is dat je elke maand een soort **verbruikersvergoeding** betaalt voor de wooncoop-woning waarin je woont. De vertrouwde term 'huurder' biedt momenteel echter de nodige duidelijkheid; omdat de 'huurder' ook nog moet groeien in zijn nieuwe rol werkt men bij de start van een project nog via de bestaande huurwetgeving. Wooncoop gaat ook in tegen het gangbare ideaal van "eigendom als het hoogste goed". Mensen hebben volgens wooncoop een verkeerd beeld van woningeigendom: het eigenaarschap vergt niet alleen bepaalde vaardigheden en brengt verantwoordelijkheid met zich mee, maar er

zijn ook nog kosten en andere zaken in rekening te brengen bij een vergelijking met huur of alternatieve modellen.

HOE GROND EN PANDEN VINDEN?

Wooncoop onderhoudt de panden en verkoopt niet. De projecten zijn **vraaggedreven**: het zijn de initiatiefnemers-bewoners die de projecten aan wooncoop voorleggen. Dat wil zeggen dat de organisatie doorgaans niet zelf op zoek gaat naar bijkomende gronden of panden. Het patrimonium waarmee wooncoop aan de slag gaat zijn doorgaans panden die te groot zijn voor een klassiek gezin, maar te klein voor de klassieke projectontwikkelaars.

HOE VERHUURRISICO'S OPVANGEN?

De structuur achter het model van wooncoop is relatief eenvoudig. Alle verantwoordelijkheden van de eigenaar liggen bij wooncoop. Bij Privaat-Publieke Samenwerking en andere vormen ligt dat vaak iets complexer.

Ten eerste gelooft wooncoop dat men door in te spelen op **eigenaarschap** de risico's aanzienlijk verlaagt. Ten tweede organiseert wooncoop zich zo dat er niet per project een coöperatie opgezet wordt. Dat laat toe **de risico's te spreiden over de verschillende projecten**, wat volgens wooncoop

een heel andere benadering is dan die van het klassieke vastgoedwezen. Daar richt men vaak een naamloze vennootschap op per project, zodat men een risico eenvoudig kan isoleren en afstoten. Wooncoop ziet het dus anders. Voor het beheer rekent wooncoop 30 euro per contract per maand. Voor leegstand wordt slechts 5% aangerekend.

Ieder pand heeft ook een **pandverantwoordelijke** die op zijn of haar beurt iemand van wooncoop (vanuit het lokale team) als tussenpersoon en vast contact heeft. De medewerker van het lokale team heeft een tweeledige functie: hij of zij neemt de taken op van een klassieke syndicus en functioneert als sociale conciërge met oog voor de meer menselijke aspecten. De huurprijs omvat dus een deel beheerskosten dat enerzijds gaat naar het onderhoud en operationeel beheer van het pand, en anderzijds naar communicatie met de bewoners.

Het beheer van de panden wordt dus niet uitbesteed maar vormt juist een wezenlijk onderdeel van het model van wooncoop, en is de kerntaak van de organisatie. Waar anders een veel grotere afstand tussen eigenaar en bewoner ontstaan, wil men beiden in dit model juist laten samenkomen.

HOE HET VERDIENMODEL RONDKRIJGEN?

RENDEMENTSVERWACHTING

Wooncoop neemt 6% per project voor het betalen van lonen van medewerkers en vaste kosten.

De organisatie gelooft zeer sterk in een model dat **zelfvoorzienend is vanaf de eerste woning**. Anders gesteld: de rekening moet per project kloppen. Risicokapitaal wil wooncoop niet aantrekken. De organisatie wil op ieder moment kunnen stoppen. Een projectontwikkelaar wil vaak op steeds grotere schaal werken, terwijl het model van wooncoop niet noodzakelijk op groei gebaseerd is.

PUBLIEKE EN/OF PRIVATE FINANCIERING

De financiering van wooncoop steunt op drie pijlers:

- Minimaal 1/3 wordt gefinancierd door de bewoners en hun omgeving (familie, kennissen). Daarbij geldt dat:
 - De bewoners-aandeelhouders een korting ontvangen op hun huur, namelijk 4% van het ingebrachte kapitaal
 - De 'achterban' van de bewoners 2% beoogd dividend krijgen en 2% ter beschikking kunnen stellen van een bewoner. Ze kunnen ook kiezen om zelf geen rendement te ontvangen: dan geniet de bewoner 4%.
- Het tweede deel komt van particuliere investeerders die 2% beoogd dividend voor hun aandelen ontvangen;
- Het resterende deel bestaat uit bankleningen.

De financiële haalbaarheid van het model van wooncoop steunt op het idee dat de bewoner meer huurvermindering krijgt wanneer hij of zij meer kapitaal inbrengt onder de vorm van aandelen, de verwachting dat de 'achterban' van de bewoner soms afziet van zijn rendement en de tevredenheid van private investeerders met een dividend van 2%.

De rendementen voor externen worden bepaald op basis van het waardebehoud van de middelen (een rendement dat net iets hoger is dan de inflatie). Dat cijfer kan dus mee evolueren in de toekomst. Elke concrete opportuniteit wordt afgetoetst aan het vooropgestelde model.

HUURPRIJSBEPALING

Wooncoop hanteert **marktconforme huurprijzen met huurvermindering** in het geval van **inbreng van kapitaal**.

De huurprijs omvat in het model van wooncoop drie delen:

1. onderhoud, risico's, verzekering en taksen,
2. beheerskosten,
3. financiële kosten.

Via nacalculatie zal de bewoner steeds de kostprijs betalen, hoger geïnde sommen worden omgezet in de vorm van **aandelen**.

De minder kapitaalkrachtige huurders betalen binnen het model van wooncoop relatief veel huur omdat ze niet in staat zijn kapitaal in te brengen bij de aanvang van de overeenkomst. De organisatie geeft toe dat het nog enkele jaren zal duren om tot structurele zelfcorrigerende ingrepen te komen. Voor iedere woning afzonderlijk worden de huurprijzen zo berekend dat alle kosten gelinkt aan het pand gedekt zijn. Het deel kapitaal dat de huurders mee helpen aflossen bij de bank wordt omgezet in aandelen. Zo ontvangen ze bij vertrek een pakket in aandelen.

Wooncoop kan alleen lagere huurprijzen aanbieden als de 'achterban' van de bewoners en de private investeerders aan een lager rendement willen investeren. Voor expliciet sociale doelstellingen (bv. het aanbieden van een woning aan een vluchtelingengezin of een andere specifieke doelgroep aan een verlaagde huurprijs) moet wooncoop zich vandaag beroepen op een derde-investeerdersstelsel van de overheid, de betrokken organisatie of burgers.

(MOGELIJKE) ROL VOOR HET LOKAAL BESTUUR?

Wooncoop ziet een toenemende interesse van lokale besturen in alternatieve woonvormen en in de verschillende modellen die vandaag bestaan naast de traditionele huur- of koopmarkt.

Wooncoop zou lokale besturen bijzonder graag **aandeelhouder** zien worden binnen het coöperatieve model. Het lokale bestuur wordt dan **derde-investeerder, die kan bijdragen in aandelen, met een lening of met grond**. Zo kunnen er via aandelen of erfpacht op langere termijn middelen terugvloeiën naar de lokale overheid, in plaats van slechts eenmalig bij een verkoop. Naast het **derde-investeerdersstelsel** ziet wooncoop ook andere mogelijke rollen weggelegd voor lokale besturen binnen een coöperatief woonmodel:

- Mee bouwen aan de **geloofwaardigheid van en het vertrouwen in een jonge coöperatie**,

om de onderhandelingspositie te versterken tegenover particuliere investeerders of een bank. Dat kan in eerste instantie door de nodige experimenteerterruimte te voorzien. Lokale besturen zouden, zoals in het buitenland, een actievere houding kunnen aannemen ten aanzien van alternatieve modellen, en bijvoorbeeld proeftuinen ontwikkelen om die modellen te evalueren.

- **Voorwaarden** koppelen aan het ter beschikking stellen **van gronden in het bezit van lokale besturen**, bijvoorbeeld de voorwaarde om meer gronden in erfpacht te geven aan organisaties als wooncoop als die bepaalde inhoudelijke doelstellingen bereiken.

TE ONTHOUDEN

- Het model van wooncoop gaat uit van een mix van segmenten en focust in die zin niet expliciet op een bepaalde doelgroep. Een aantal sterke schouders zetten zich mee onder het initiatief om het zo ook voor anderen toegankelijk te maken. Meer dan de nood aan intensieve begeleiding, gelooft wooncoop dat een groot aantal mensen die moeilijk rondkomen baat heeft bij een coöperatief model van betrokkenheid en eigenaarschap. Wooncoop zet zich graag af tegen het idee "kopen is het beste". Mensen hebben volgens wooncoop soms een verkeerd beeld van kopen en vergeten

zaken in rekening te brengen als ze kopen met huren of alternatieve modellen vergelijken.

- Binnen het model van wooncoop bouwen ook degenen met lagere lonen vermogen op, aangezien een deel van de huurprijs wordt omgezet in aandelen. De wooncoöperatie maakt zo huren aantrekkelijker, doordat participatie, net zoals de aankoop van een woning, een investering wordt die toelaat een vermogen op te bouwen.
- Lokale besturen kunnen binnen een coöperatief model de rol van derde investeerder opnemen, en bijdragen in de vorm van aandelen, een lening of grond. Daardoor kunnen ook op langere termijn middelen terugvloeiën. Lokale besturen kunnen coöperatieve modellen ook exploreren om eigen patrimonium in de markt te zetten en tegelijkertijd de vermogensopbouw van financieel kwetsbare 'huurders' te bevorderen.

CONTACT

karel@wooncoop.be
09/296 44 54
www.wooncoop.be

**4.3.
EEN GREEP UIT
ENKELE INSPIRERENDE
INITIATIEVEN UIT BINNEN-
EN BUITENLAND**



'Genossenschaften' in Zwitserland

We merken in Vlaanderen een groeiende belangstelling voor coöperatieve woonvormen (zie de voorbeelden van Collectief Goed, Wooncoop en sogent). In diverse Europese landen, waaronder Zwitserland, kent de coöperatieve woonvorm al een langere traditie.

De Zwitserse woningbouwcoöperatieven zijn ontstaan op het einde van de 19de eeuw, en kenden een explosie na beide wereldoorlogen. In de jaren 1970 daalde de belangstelling, maar sinds de jaren 2000 is er een heropbloei. Na de crisis van 1992 ontstonden verhitte debatten over stadsplanning en werd het boekje 'Kraftwerk1' gepubliceerd, met een voorstel om zelf een duurzaam leef- en wooncomplex te organiseren op een voormalige industriële site. In 2001 werd het Kraftwerk1-project ook daadwerkelijk afgewerkt, en het werd een model voor latere ontwikkeling.

In 2011 was er een referendum in Zürich waarbij drie vierde van de bevolking zich uitsprak voor minimaal een derde 'betaalbare' huurwoningen tegen 2050 (nu is dat 26%). Zo kwam er recent een golf van nieuwbouwprojecten op gang.

In de stad Zürich zijn ongeveer 70 woningbouwcoöperatieven actief, die samen bijna 40.000 woningen beheren, of 18% van het woningbestand. De meerderheid ervan zijn appartementen, ongeveer 3.000 zijn eengezinswoningen.

De Genossenschaften zijn een coöperatief model waarbij bewoners in eigen beheer vastgoed ontwikkelen en uitbaten. In de meeste gevallen met hulp van het stadsbestuur of een andere overheid (Confederatie en/of Kanton). De leden kopen allemaal minstens een aandeel in de Genossenschaft, dat recht geeft op een stem, ongeacht het geïnvesteerde kapitaal. Naast het coöperatieve startkapitaal dat elke bewoner moet inleggen, zijn de meeste Genossenschaften gefinancierd door leningen en subsidies van de stad Zürich, maar ook door banken, pensioenfondsen, en bijkomend privaat kapitaal van bewoners en derden. Verder is er ook een rollend fonds, dat leningen aan gunstige voorwaarden geeft met federale garantie. Als laatste voordeel geeft de stad Zürich ook soms gronden in erfpacht tegen gunstige voorwaarden.

Het gezamenlijke doel van de Genossenschaften en de stad Zürich is betaalbare huisvesting te bouwen voor iedereen. De focus ligt daarbij op gezinnen en kansarmen, alsook op goede architectuur en gezonde materialen.

De overheid stelt wel een aantal voorwaarden aan de Genossenschaften:

- Er is een verbod op verkoop vastgelegd in de statuten (om speculatie tegen te gaan);
- De huurprijsberekening is vastgelegd en bestaat uit:
 - Momenteel 3,25% per jaar van de waarde van het gebouw, als dekking voor de huurkosten - afschrijving (0,5%), onderhoud, lopende kosten, belastingen, alsook een provisie voor hernieuwing (0,75%)
 - Rendement op de investering voor grond en bouw tegen een door de Nationale Bank vastgestelde rentevoet (momenteel 1,5% per jaar)
- Deze formule levert – naar Zwitserse normen – betaalbare huurprijzen op, die gemiddeld 20% lager zijn dan op de private markt;
- Het moeten non-profitorganisaties zijn.

Alhoewel de gebouwen niet altijd in de meest trendy buurten gelegen zijn, ontstaan zo buurten door meerdere gebouwen op een locatie in te planten met gemeenschappelijke (groen)voorzieningen.

De woningen blinken uit in architecturale kwaliteit doordat voor elk project een oproep wordt uitgeschreven voor architecten. Verder werken ze vaak met innovatieve woningtypes, betaalbare en innovatieve materialen (veel beton en staal), en draagt men ecologie hoog in het vaandel.

Een van de Genossenschaften in Zürich is Wogeno (<https://www.wogeno-zuerich.ch>).

Buiten de Genossenschaften waarvan de bewoners lid zijn, zijn er ook Genossenschaften waarbij de bouw- en exploitatiebedrijven de leden vormen. De eerste Genossenschaft van dat type werd opgericht in 1923, als zelfhulp voor diverse kleinere bouwbedrijven in crisis. Waar mogelijk is er van elke bedrijfstak een lid. In dit model zijn de bouwbedrijven tegelijk investeerder, uitvoerder, ondernemer en exploitant, wat leidt tot innovatie en verantwoordelijkheid voor de bouw en onderhoud op lange termijn.

Een voorbeeld hiervan is Zurlinden (<https://www.bgzurlinden.ch>). Zij beheren 40 appartementsgebouwen, of 1.750 woningen.

Experts beweren dat het model van de Genossenschaften een belangrijke factor is geweest voor de renovatie en vernieuwing van een aantal stadswijken, die leidde tot hernieuwde bloei van de stad Zürich. Verder zorgde het model, mede dankzij samenwerking met de overheid, voor een prijsdempend effect en medezeggenschap voor de bewoners.



Meer informatie vindt u via:

<https://www.wbg-zh.ch/>.

BRONNEN

<https://www.housinginternational.coop/co-ops/switzerland/>

<https://assemblepapers.com.au/2018/01/25/co-op-city-zurichs-experiment-with-non-profit-housing/>

<https://www.platform31.nl/nieuws/op-zoek-naar-de-kracht-van-wooncooperaties-in-zurich>

<http://www.kraftwerk1.ch/assets/Memoire%20Kraftwerk%20-%20Adrien%20Poullain.pdf>

Presentatie VVSG-Jürg Keller

Grondregie Brussel

De problematiek van betaalbare en goede huisvesting voor het lagere segment op de private huurmarkt, is enkel effectief aan te pakken via een vergroting van het aanbod. Enkel voldoende volume zal de marktprijzen op de private huurmarkt beïnvloeden. Een initiatiefnemer die precies daarop inzet is de Grondregie van de stad Brussel. De Grondregie van de stad Brussel werd op 1 januari 2003 opgericht en staat in voor het beheer en de ontwikkeling van het privépatrimonium van de stad Brussel. De Grondregie beheert zo momenteel meer dan 3500 woningen, en richt zich voornamelijk op het aanbieden van middenklassewoningen tegen competitieve huurprijzen. Als belangrijkste vastgoedoperator van de stad Brussel onderscheidt de Grondregie zich dan ook van sociale huisvestingsmaatschappijen bedoeld voor huurders met lagere inkomens. Concreet bestaat het woningpark van de Grondregie voor 70% uit woningen die worden aangeboden aan kandidaten zonder specifieke inkomensvoorwaarden, en voor 30% uit woningen met omkaderde huurprijzen en inkomens.

De Grondregie heeft als maatschappelijke missie om Brusselaars toegang te bieden tot een kwaliteitsvolle en betaalbare woning door een uitbreiding van haar persoonlijk aanbod, maar ook door de regulerende rol die ze nastreeft op de Brusselse vastgoedmarkt. De Grondregie wil bijdragen aan de regulering van de globale privé-huurmarkt door:

- Niet-speculatieve huurprijzen te hanteren, vastgelegd op basis van de reële investeringskost. In tegenstelling tot de private woningmarkt, waar de huurprijzen onderhevig zijn aan marktschommelingen, blijven de huurprijzen van de door de Grondregie verhuurde woningen stabiel, behoudens indexering of belangrijke herinvesteringen.
- Systematisch haar aanbod als referentieoperator uit te breiden, binnen de grenzen van haar werkingmogelijkheden. Gezien het potentiële woningaanbod van ca. 3500 woningen op het grondgebied van de stad Brussel, kan de Grondregie zich positioneren als referentiestandaard binnen een economisch kader. Daarbij heeft ze bijzondere aandacht voor:
 - Sociale accenten; zo bevatten alle lastenboeken sociale clausules om de integratie van Brusselse werkzoekenden in het economisch weefsel te bevorderen;
 - Duurzaamheid zoals opgenomen in het kwaliteitshandvest voor nieuwe en

gerenoveerde woningen, ontwikkeld door de Grondregie en het OCMW van stad Brussel.²⁰ Alle nieuwe woningen zijn lage-energiewoningen of passiefwoningen en beantwoorden aan strenge vereisten qua duurzaamheid, op het vlak van warmte-isolatie, akoestische isolatie, materiaalkeuze, opvang van regenwater en eventuele andere ecologische of duurzame voorzieningen. Vrijwel alle woningen hebben een terras, balkon en/of private tuin.

De Grondregie kadert die uitbreiding van het niet-speculatieve huurwoningaanbod ook binnen een actieve politiek voor de ontwikkeling van haar onroerend patrimonium, waarbij zowel panden als gronden worden aangekocht.



Meer informatie vindt u via:
<https://regiefonciere.bruxelles.be/nl>

²⁰ https://regiefonciere.bruxelles.be/sites/default/files/redacteur/pdf/Chartres_qualite_NL.pdf

BRONNEN

Grondregie (2016) Begroting van het dienstjaar 2017 - Grondregie van de stadseigendommen. Verslag goedgekeurd door de Gemeenteraad in zitting van 19 december 2016. De stad Brussel in samenwerking met het OCMW en de Grondregie (2015) 1000-Woningen Plan stad Brussel (Grondregie) en OCMW Brussel, Woningenplan. Gezamenlijke actie van stad Brussel en het OCMW van Brussel. Kwaliteitscharter van nieuwe en gerenoveerde woningen

**4.3.
AANDACHT VOOR
DE SLIM WONEN EN
LEVEN-KWALITEITSCRITERIA
BINNEN DE BESTAANDE
INITIATIEVEN**



De praktijken in dit inspiratieboek beogen meestal meer dan de ontwikkeling van een louter 'betaalbaar' huuraanbod. Ze mikken evenzeer op bv. een goed gelegen, duurzaam woningaanbod. De kwaliteitsprincipes binnen deze projecten sluiten nauw aan vindt bij de Slim Wonen en Leven-kwaliteitsdimensies en -criteria.

Concreet gaat het om woningen met een betaalbare huurprijs (bij voorkeur onder de marktprijs), met een goede omgevingskwaliteit (bv. op locaties met een hoge knooppuntwaarde), met een goede ontwerpqualität (veel aandacht voor duurzaam materiaalgebruik²¹), en met een hoge proceskwaliteit (bv. betrokkenheid van toekomstige bewoners bij de totstandkoming van het project).

HAALBAARHEID

Haalbaarheid geldt algemeen als een belangrijke dimensie, in de zin dat de initiatieven vaak inzetten op specifieke doelgroepen (eenoudergezinnen, starters, grote gezinnen, 'doorstromers' enz.). Binnen een project zal men vaak kwetsbaardere en kansrijkere bewoners samenbrengen. In een

SLIM WONEN EN LEVEN-KWALITEITSCRITEIA

HAALBAARHEID	OMGEVINGSKWALITEIT	ONTWERPKWALITEIT	PROCESKWALITEIT
Voor kwetsbare groepen	Op onderbenutte plekken	Slimme stapeling en verdichting	Bestuurlijk en procesmatig vernieuwend
Doelgroepgerichte aanpak	Mix op buurtniveau	Kwaliteit van de woning	Participatief
Nieuwe financiële verdienmodellen	Diversiteit aan woontypes	Technologisch innovatief	Gedragen door een wensbeeld
	Multifunctionaliteit	Duurzaamheid	
	Nabijheid	Aanpasbaarheid	
	Hoge knooppuntwaarde en voorzieningsniveau	Multi-inzetbaarheid	
	Publieke ruimte		

alternatief model als dat van wooncoop is dat zelfs een noodzakelijke voorwaarde om voldoende draagkracht voor het model te verzekeren. Huurprijzen worden afgestemd op deze doelgroepen. Ook met vernieuwende modellen tussen huur en koop wordt geëxperimenteerd, hetzij via

coöperatieve modellen (zie wooncoop) dan wel huurspaarformules (zie AGSL). Terwijl het huren op zich wordt gevaloriseerd, exploreert men ook manieren om er vermogensopbouw aan te koppelen.

²¹ De duurzaamheidsmeter 'GRO' kan hierbij inspiratie bieden.

Zie <https://www.vlaanderen.be/nl/vlaamse-overheid/werking-van-de-vlaamse-overheid/bouwprojecten-van-de-vlaamse-overheid/gro-op-weg-naar-toekomstgerichte-bouwprojecten>

OMGEVINGSKWALITEIT

Bij de dimensie omgevingskwaliteit ligt de grootste nadruk op de criteria 'diversiteit aan woningtypes', 'mix op buurtniveau' en 'nabijheid'/'hoge knooppuntwaarde en voorzieningenniveau'.

Alle projecten zetten in op een grote diversiteit aan woningtypes. In sommige projecten, zoals de Fierensblokken van AG VESPA, wordt dit doorgedreven. Zo zijn er studio's met gemeenschappelijke delen, maar ook appartementen met een tot drie slaapkamers. De collectieve ruimtes bestaan onder andere uit de polyvalente zaal, logeerkamers, daktuinen en wasruimtes. Hier worden daarenboven betaalbare extra diensten aan gekoppeld. 'Diversiteit aan woningtypes' valt ook te interpreteren als een mix van huur- en koopwoningen. Sommige projecten voorzien ook aanpassingen voor personen met een beperkte mobiliteit. De diversiteit binnen het project hangt ook samen met het belang van een mix op buurtniveau. Daarbij speelt ook het vermijden van stigmatisering en het 'opsluiten' van welbepaalde segmenten in categorieke woningtypes. Het belang van de criteria 'nabijheid' en 'knooppuntwaarde', hangt sterk samen met de specifieke doelgroepen waarop het aanbod zich richt. Vooral de beschikbaarheid van openbaar vervoer is een fundamentele voorwaarde. Een organisatie als wooncoop weigert soms projecten op basis van dat argument; ook voor DDS Dendermonde is ligging een essentieel element.

Opmerkelijk is dat initiatiefnemers als AGSL, maar ook een private speler als Revive erin slagen om onderbenutte plekken aan een hoge knooppuntwaarde te koppelen, door sites nabij belangrijke openbaar vervoersassen te ontwikkelen. Die strategie heeft bovendien een positieve invloed op het verdienmodel.

ONTWERPKWALITEIT

Alle projecten streven naar het gebruik van duurzame en energiezuinige materialen. AG VESPA hanteert bijvoorbeeld eigen richtlijnen inzake duurzaamheid voor alle projecten, met o.a. zonnepanelen, maar soms ook groendaken en regenwaterrecuperatie.

De kwaliteit van de woning wordt vaak gedefinieerd in termen van private buitenruimte, licht- en akoestische kwaliteit. De intercommunale DDS Dendermonde hanteert nog een ander criterium: zij geven prioriteit aan woningtypes die gemakkelijk te onderhouden en beheren zijn, om zo kwaliteitsbehoud te verzekeren.

Aanpasbaarheid en multi-inzetbaarheid staan bij alle initiatiefnemers op de agenda, maar worden nog niet vaak in de praktijk omgezet. Het criterium 'technologisch innovatief' lijkt soms moeilijk te rijmen met 'haalbaarheid' - technologische innovatie kan immers de prijs aanzienlijk omhoog drijven. Initiatieven met betrekking tot slimme stapeling en verdichting vinden binnen de voorgestelde projecttypes nog geen expliciete plaats.

PROCESKWALITEIT

Proceskwaliteit blijkt, tenminste globaal genomen, de dimensie waar men momenteel het minst oog voor heeft. Participatieve aspecten zijn beperkt aanwezig binnen de projecten van stadsontwikkelingsbedrijven en intercommunales. Bewonersraden en dergelijke worden soms zelfs als contraproductief ervaren. Ook voor de wensen van bewoners heeft men doorgaans nog weinig oog. Maar voor Collectief Goed en wooncoop zijn participatie en het wensbeeld van bewoners net de motor van hun model. Aan participatie verbindt men bovendien vele verdere sleutelementen, zoals vermogensopbouw maar ook het afdekken van verhuurrisico's. Doorgedreven bestuurlijke en procesmatige vernieuwing, zoals bijvoorbeeld binnen het initiatief van de 'Genossenschaften', blijken in Vlaanderen nog niet aan de orde.



STAPPEN NAAR EEN GOED EN BETAALBAAR HUURANBOD

De in het vorige hoofdstuk beschreven projecten zijn zeer divers, zowel naar werkwijze, schaal, doelgroep of initiatiefnemer. In wat volgt reiken we potentiële initiatiefnemers ook concrete handvaten aan om aan de slag te gaan. We starten met een model van businessplan waarin wordt aangegeven welke basisassumpties en parameters je als lokaal bestuur, stedelijke ontwikkelingsbedrijf of intercommunale kan hanteren bij het plannen van een betaalbaar huuraanbod. De klemtoon ligt hierbij op initiatiefnemers die een eigen huuraanbod willen ontwikkelen. We besluiten met sleutels tot verdere ontwikkeling. Deze betreffen onder meer de nood aan een grondige omgevingsanalyse, het uitwerken van een degelijke visie en strategie, het aangaan van partnerschappen en het voeren van een strategisch grondbeleid.

5.1. MODEL VAN BUSINESSPLAN

Stel, u bent als stad gemotiveerd om het aanbod aan betaalbare en kwalitatieve huurwoningen te verhogen, en bereid zelf de handen uit de mouwen te steken door een eerste project op te zetten. Maar u heeft nog geen ervaring met projecten voor de verhuur, en u vraagt zich af of u dit financieel wel rond krijgt.

Daarom hebben we samen met de experts Céline Janssens en Philippe Janssens van het studiebureau Stadim, een eenvoudig voorbeeld uitgewerkt met een aantal basisassumpties en parameters gebaseerd op hun ervaring als expert. We weten dat alle projecten anders zijn, maar het geeft een eerste idee.

Ons voorbeeld is gebaseerd op een grond die we in volle eigendom hebben gekocht op een opkomende B-locatie in een centrumstad. De locatie ligt vlakbij het openbaar vervoer, winkels en scholen. Op die

grond zullen we in eigen beheer 50 appartementen zetten. Het zijn allemaal appartementen met twee slaapkamers en een oppervlakte van 85 m², om het voorbeeld simpel te houden. Bovenop de private ruimte van de appartementen gaan we uit van 12% gemeenschappelijke delen en groenvoorziening, en we voorzien geen parking.

We zullen deze appartementen privaat verhuren aan een prijs van 670 euro per maand. Dat is de maximale huurprijs om in centrumstad een beroep te kunnen doen op de Vlaamse huursubsidie of huurpremie.

Om ons businessplan qua methode te kunnen afronden op 32 jaar, baseren we ons op een looptijd van 32 jaar, en na 32 jaar voorzien we hypothetisch de verkoop van de appartementen aan de geschatte toekomstige marktwaarde.



PARAMETERS VOOR HET BUSINESSPLAN

GRONDKOST	Gegeven de opkomende B-locatie, schatten we de aankoopprijs van de grond in aan 429 EUR per m ² bruto bebouwd voor 4760 m ² , plus registratierechten en notariskosten. In totaal komt dit op een prijs van 2,26 Mio. EUR, inclusief registratie- en notariskosten.
CONSTRUCTIEKOST	Deze voorzien we aan 1,250 EUR per m ² plus BTW, buitenaanleg en terrassen. De erelonen en bouwmarginen voorzien we aan 15% van de bouwkost, plus BTW. Verder voorzien we intercalaire interesten (intresten van leningen voor de financiering van investeringen in vaste activa vanaf verstrekking van de lening tot afwerking van de investeringen) gezien we de grond al een tijd voor de bouw hebben gekocht, en de bouw op zich ook een doorlooptijd nodig heeft. In totaal komen we aan een kost van 1,811 EUR per m ² private ruimte, of een totale bouwkost van 8,6 Mio. EUR.
DISCONTOVOET	De discontovoet hebben we nodig om in onze kasstromenanalyse de kasstromen te verdisconteren, met andere woorden om de toekomstige kasstromen te vertalen naar huidige waardes. De discontovoet reflecteert de kost van het kapitaal. Voor deze oefening gaan we uit van een kost van 3,20%.
HUURPRIJZEN	We hanteren huurprijzen van 670 euro per maand voor een tweeslaapkamer appartement (maximumhuur voor huursubsidie of huurpremie). Deze huurprijzen worden jaarlijks geïndexeerd op basis van de gezondheidsindex, die op zijn beurt gebaseerd is op de inflatie.
INFLATIE	Gemiddeld 1,25% per jaar, over de looptijd van 32 jaar (opm.: dit is een zeer voorzichtige inschatting van het inflatiepercentage).
TERMIJN BUSINESSPLAN	32 jaar
KOST VOOR LEEGSTAND EN WANBETALING	3,5% van de huurinkomsten.
KOST VOOR ONDERHOUD	Jaarlijkse reservatie van gemiddeld 6,5 EUR per m ² (inclusief gemene delen), inclusief studiekosten en BTW, wat neerkomt op iets meer dan 7% van de huurinkomsten.
KOSTEN ONDERSTEUNINGS-STRUCTUUR	10% in het eerste jaar, vervolgens 3% van de huurinkomsten.
KOSTEN VOOR VERZEKERING	0,12% op de bouwkost van 8.4 Mio EUR als jaarlijkse premie (exclusief intercalaire interesten).
KOSTEN VOOR ONROERENDE VOORHEFFING	Indien deze nog niet gekend is, wordt vaak 1 maand huurinkomsten genomen als schatting.
VERKOOPWAARDE	<p>In deze oefening gaan we uit van een toekomstige hypothetische verkoopprijs na 32 jaar van 10.2 Mio. EUR, waarvan 5.9 Mio. EUR voor de grond en 4,5 Mio EUR voor de constructie.</p> <ul style="list-style-type: none">• De waarde van de grond is gebaseerd op een geschatte actuele waarde van 3,981,000 EUR -schatting door expert in kader van individuele verkoop van de appartementen, of bijna 80,000 EUR voor het grondaandeel op ogenblik van de verkoop. Indien we de huidige waarde van de 3,981,000 EUR laten evolueren met de vooropgestelde inflatie, bekomen we na 32 jaar een verkoopprijs voor de grond van 5,9 Mio EUR.• Voor de verkoopwaarde van de constructie nemen we de oorspronkelijke bouwkost (exclusief BTW erelonen en buitenaanleg), en passen we gedurende 32 jaar een afschrijving (veroudering) toe op basis van een afschrijvingstermijn van 65 jaar. Deze netto boekwaarde laten we dan evolueren met de vooropgestelde inflatie en zo bekomen we dan een verkoopprijs na 32 jaar van 4,5 Mio EUR. <p>Van deze verkoopwaarde moeten we nog 2% aftrekken voor de kosten van de makelaar bij verkoop.</p>
FINANCIERING	We gaan er voor deze business case vanuit dat het gebouw volledig met eigen middelen gefinancierd wordt. Maar het is mogelijk dit grotendeels met externe middelen te financieren, bijvoorbeeld door een 'bullet' (lening die pas op het einde van de looptijd wordt terugbetaald) hypothecaire lening bij de bank af te sluiten. Het zal echter niet evident zijn om een financiering met vaste interest te bekomen op een zo lange looptijd.

HOE DE KOSTEN GOED BEHEERSEN?

De grondprijs blijft een belangrijke factor in het hele model. Daarom hebben we gekozen voor een opkomende B-locatie, maar belangrijk was wel dat ze vlakbij openbaar vervoer, winkels en scholen lag.

Bij het bouwen is het belangrijk om niet alleen naar de prijs te kijken, maar te werken met hoogkwalitatieve en duurzame materialen die standaard zijn voor alle appartementen. We willen een kwalitatief goed aanbod hebben met oog voor wat de huidige en toekomstige huurder vraagt, maar zonder luxe. Cruciaal is om de bouwtijd zoveel mogelijk te beperken, zodat de huurinkomsten zo snel mogelijk kunnen starten. Dit is ook het moment om te denken aan het toekomstig onderhoud, en dus onderhoudsvriendelijke materialen te voorzien. Een stukje groenaanleg rond het gebouw maakt het gebouw aantrekkelijk en aangenaam, maar ook daarbij denkt men best vooraf aan beplanting met laag onderhoud. Als laatste punt willen we de energieprestatie van de woning vermelden. Een woning die energieneutraal of energiezuinig is zal later zeker beter te verhuren zijn, en minder kosten voor de aanpassing aan de toekomstige strengere wetgeving.

Parkeerplaatsen zijn zeer duur om te bouwen, omdat men ze dikwijls moet graven in een stedelijke omgeving. Die kan men dus best zoveel mogelijk beperken, voor zover dat wettelijk mogelijk is.

Om leegstand te beperken is een stipte opvolging van groot belang. Van zodra een huurder zijn opzeg heeft gegeven, onderneemt men best onmiddellijk actie voor de verhuur. Men kan ook met een wachtlijst werken.

Verder is ook een goed en regelmatig onderhoud belangrijk voor het leegstandsrisico, maar ook voor het risico op schade en de toekomstige verkoopwaarde. Een niet onderhouden gebouw geeft een slechte indruk aan de toekomstige huurder, en moedigt de huurders niet aan om hun eigen appartement goed te onderhouden. Een conciërge kan ook zorgen voor sociale controle en opvolging in grotere projecten.

Om wanbetaling zoveel mogelijk te vermijden is het nodig dat alle formaliteiten in verband met de huurwaarborg in orde zijn, en dat de betalingen stipt worden opgevolgd. Een standaardprocedure van aanmaningen en persoonlijke opvolging in geval van late betalingen is noodzakelijk.

Qua beheer van het gebouw lijkt eigen beheer de meest voordelige optie, met personeel van de stadsontwikkelingsmaatschappij of de stad. Het beheer uitbesteden zal haast altijd duurder zijn; bovendien doet men zo ook ervaring op die in de toekomst van pas kan komen. Het kan nuttig zijn vooraf eens met de lokale sociale huisvestingsmaatschappij te spreken, gezien hun lange ervaring.

HET BUSINESSPLAN OP BASIS VAN KASSTROMEN

Nu we de parameters voor onze casus kennen, kunnen we een overzicht maken van alle kasstromen. In jaar nul zetten we de kost voor de aankoop van de grond en de constructie. We gaan er hier gemakshalve van uit dat de bouw op een jaar klaar is.

Vanaf jaar een beginnen we te verhuren. Van de huurinkomsten trekken we de kosten af voor leegstand, wanbetaling, onderhoud, etc. Voor het eerste jaar nemen we een hogere ondersteuningskost (10% van de huurinkomsten) omdat het hele gebouw tegelijk moet worden verhuurd.

Elk volgend jaar worden zowel de huuropbrengsten als de kosten verhoogd met de inflatie.

In jaar 32 verkopen we het hele gebouw, om het project te kunnen afsluiten.

Wanneer we dan de *internal rate of return* van dit project berekenen, zien we dat we komen tot een rendement van 3.14%, wat toch substantieel boven de inflatie en boven een externe financieringskost zit op dit moment.

ASSUMPTIES				
voor gebouw van	50	appartementen van	85	m ² plus 85 gemeenschappelijke delen
	EUR per m²			Totale Kasstromen in jaar 1
Aankoopprijs	429	grond op opkomende B Locatie	EUR per m ²	2 042 040 EUR 19%
	43	registratiekosten @ 10% van kost van grond	EUR per m ²	204 204 EUR 2%
	4	notariskosten @ 1% van kost van grond	EUR per m ²	20 420 EUR 0%
	1 250	bouwkost incl fundering	EUR per m ²	5 950 000 EUR 565%
	263	BTW op bouwkost @ 21%	EUR per m ²	1 248 500 EUR 11%
	9	buitenaanleg incl BTW	EUR per m ²	43 197 EUR 0%
	24	terrassen incl BTW	EUR per m ²	112 312 EUR 1%
	188	erelonen en marge @ 15% van bouwkosten	EUR per m ²	892 500 EUR 8%
	39	BTW op studiekosten @ 21%	EUR per m ²	187 425 EUR 2%
	39	(intercal) interest	EUR per m ²	187 785 2%
	2 288			10 889 384 EUR 100%

75

	PARAMETERS		Totale Kasstromen in jaar 1	
Verhuuropbrengsten	670	EUR per appartement per maand	402 000 EUR	per jaar
	95	EUR/netto m ² per jaar voor 2 slaapkamer app		
Kostenleegstand/wanbetaling	3,5%		- 14 070 EUR	- 4% jaarlijks kosten tov de huurinkomsten
Onderhoudkost	6,5	EUR/m ² incl gemene delen per jaar - jaar 1-27-incl studien kosten en	- 30 940 EUR	- 8%
Beheerskosten (ondersteuningsstructuur)	10%	bij opstart	-40 200 EUR	- 10%
	3,0%	vanaf jaar 2	-12 020 EUR	-3%
Onroerende voorheffing	1	maand huur	-33 500 EUR	-8%
Verzekering	0,12%	op bouwkost	-12 122 EUR	-3%
Verkoopwaarde na 32 jaar			5 924 154 EUR	grondaankoopwaarde + inflatie
	65	aantal jaar afschrijving voor het gebouw	4 495 299 EUR	gebouw
	-2,0%	voor makelaar	-208 389 EUR	kosten makelaar
			10 211 064 EUR	
Discontovoet	3,2%	OLO 1,3% / inflatie 1,25% / 0,75% immob marge		
Inflatie	1,25%			

OVERZICHT KASSTROMEN - BOUW EN VERHUUR VAN 50 APPARTEMENTEN OP B LOCATIE

in K EUR	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Investing: grond + gebouw	-10 889																		
Huuropbrengsten		402	407	412	417	422	428	433	439	444	450	455	461	467	472	478	484	490	497
Min wanbetaling/leegstand		-14	-14	-14	-15	-15	-15	-15	-15	-16	-16	-16	-16	-16	-17	-17	-17	-17	-17
Onderhoud		-31	-31	-32	-32	-33	-33	-33	-34	-34	-35	-35	-35	-36	-36	-37	-37	-38	-38
Beheerkosten		-40	-12	-12	-12	-13	-13	-13	-13	-13	-13	-13	-14	-14	-14	-14	-14	-15	-15
OV		-34	-34	-34	-35	-35	-36	-36	-37	-37	-37	-38	-38	-39	-39	-40	-40	-41	-41
Verzekering		-10	-10	-10	-11	-11	-11	-11	-11	-11	-11	-11	-12	-12	-12	-12	-12	-12	-13
Verkoopwaarde																			
TOTAAL KASSTROMEN	-10 889	273	305	309	313	317	321	325	329	333	337	341	346	350	354	359	363	368	372

NET PRESENT VALUE - 123
INTERNAL RATE OF RETURN 3,14%



19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	TOTAAL
														-10 889 EUR
503	509	515	522	528	535	542	548	55	562	569	576	584	591	15 698 EUR
-18	-18	-18	-18	-18	-19	-19	-19	-19	-20	-20	-20	-20	-21	-549 EUR
-39	-39	-40	-40	-41	-41	-42	-42	-43	-43	-44	-44	-45	-45	-10 208 EUR
-15	-15	-15	-15	-16	-16	-16	-16	-16	-17	-17	-17	-17	-18	-493 EUR
-42	-42	-43	-43	-44	-45	-45	-46	-46	-47	-47	-48	-49	-49	-1 308 EUR
-13	-13	-13	-13	-13	-13	-14	-14	-14	-14	-14	-15	-15	-15	-395 EUR
													10 211	10 211 EUR
377	382	386	391	396	401	406	411	416	422	427	432	438	10 654	11 065 EUR

Met dank aan de expertise van Céline Janssens en Philippe Janssens, partners bij Stadim.

CONTACT
celine.janssens@stadim.be

Het Exceldocument voor de opmaak van businessmodel kan worden geraadpleegd op de website <https://www.slimwonenenleven.be>

5.2. SLEUTELS TOT VERDERE ONTWIKKELING

AANBEVELINGEN OP MAAT VAN LOKALE BESTUREN, STEDELIJKE ONTWIKKELINGSBEDRIJVEN EN INTERCOMMUNALES

1. BEGIN MET EEN ACCURATE ANALYSE VAN DE LOKALE HUURMARKT

De uitdagingen rond goed en betaalbaar huren manifesteren zich in eerste instantie bij de lokale besturen. Als lokale initiatiefnemer wordt u daarenboven geconfronteerd met hoe die uitdagingen zich plaatselijk vertalen, met specifieke acute noden en behoeften. Een goed en betaalbaar huuraanbod ontwikkelen start dan ook bij een goede monitoring en analyse van de plaatselijke situatie. Bij dergelijke analyse is het aangewezen om noden en behoeften binnen het ruimere spectrum van 'betaalbaar wonen' te situeren (met ook raakvlakken met het sociale woonbeleid).

2. KIJK MET WELKE PARTNERS U DE SLAAGKANSEN EN IMPACT KAN VERHOGEN

Eens in kaart gebracht wat nodig is, kunt u de slaagkansen en impact van uw initiatief verhogen door het in te bedden in slimme, geïntegreerde samenwerkingen.

Denk aan samenwerking tussen een svk en een stedelijk verhuurkantoor, die hun dienstverlening optimaliseren door aan aanbod- en vraagzijde via een enkel contactpunt te werken. Dergelijke samenwerking heeft het voordeel de bredere

problematiek van 'sociaal wonen' te bestrijken en overlappende doelgroepen efficiënt te dienen. Denk ook aan samenwerking tussen stedelijke ontwikkelingsbedrijven en verhuurkantoren die de doelgroep bedienen, en private ontwikkelaars en commerciële diensten, om de financiële slagkracht van uw initiatief te verhogen. De 'sterke schouders' kunnen binnen dergelijke samenwerking steun bieden. Wel dient u als lokaal bestuur, stedelijk ontwikkelingsbedrijf of intercommunale, goed te bewaken dat alle partijen oog blijven hebben voor het beoogde maatschappelijke rendement.

3. BOUW EEN VISIE OP LANGE TERMIJN UIT

Initiatieven en samenwerkingen rond goed en betaalbaar huren vragen om een langetermijnperspectief. Economische schaalvoordelen zijn bijvoorbeeld gestaag en consequent op te bouwen. In vele gevallen zal u, als lokaal bestuur, in de opstartfase voor het optreden van deze schaalvoordelen, de nodige financiële ondersteuning moeten bieden. Aangezien de maatschappelijke kosten-batenanalyse van initiatieven die inzetten op goed en betaalbaar huren over een langere termijn te maken is, zet u die het beste op vanuit een langetermijnvisie.



4. HANTEER VOOR ELKE SCHAAL DE JUISTE STRATEGIE

Indien u als lokaal bestuur, stedelijk ontwikkelingsbedrijf of intercommunale een eerste, kleinschalig project rond een goed en betaalbaar huuraanbod ontwikkelt, kunt u met dergelijk aanbod niet aan de volledige marktvrage tegemoet komen. In plaats van in te zetten op de ontwikkeling van een generiek aanbod met beperkte impact op de brede problematiek, kan het meer lonen om u op welbepaalde niches te richten, zoals bv. starters of eenoudergezinnen.

Als u daarentegen de ambitie hebt om op het aanbodvolume te werken, is de uitwerking van een goed en betaalbaar huuraanbod binnen een strategisch stadsvernieuingsbeleid, een mogelijke piste. Denk bijvoorbeeld aan de structurele ontwikkeling van publieke huisvesting op goede locaties in de centrumsteden: het patrimonium dat zo wordt opgebouwd kunt u reserveren voor kwetsbaardere groepen op de private huurmarkt.

5. VERTREK VAN EEN INVENTIEVE AANPAK BIJ HET OPSTELLEN VAN EEN BUSINESSPLAN

Mits een slimme aanpak van grond en bouwen, en een degelijk beheer, is het mogelijk om kwalitatief goede woningen te bouwen en te verhuren aan betaalbare prijzen. Het financieel rendement hiervan situeert zich tussen de 2% en 3,5%, wat hoger is dan de gemiddelde inflatie of de externe financieringskost.

Als stadsontwikkelingsbedrijf of intercommunale hebt u daarenboven een aantal voordelen die u kunt inzetten om het businessplan rond te krijgen:

- Soms eigen grond, die reeds een aantal jaren tevoren werd aangekocht;
- Soms grond die u voordelig kunt kopen gezien nog uit te voeren infrastructuurwerken (en die het lokaal bestuur / de stad voor zich neemt);
- Bouwen in eigen beheer, waardoor u de marge van een ontwikkelaar vermijdt;
- Werken in verband met infrastructuur en groene ruimte makkelijker rond krijgen, gezien de nauwe relatie met het lokaal bestuur / de stad;
- Het bouwen van grotere projecten, waardoor schaalvoordelen ontstaan.

Daarnaast kunt u de financiële haalbaarheid van uw initiatief verhogen door commerciële verkoop en verhuur voor de doelgroep binnen eenzelfde project te combineren. Als stedelijk ontwikkelingsbedrijf of intercommunale kunt u bijvoorbeeld overheidsopdrachten uitschrijven die opleggen dat een bepaald aandeel van alle wooneenheden verhuurd worden aan vastgelegde huurprijzen. De overige wooneenheden kan de ontwikkelaar, mits aan enkele voorwaarden voldaan is, commercialiseren naar zijn of haar eigen voorkeur. Het is op deze wooneenheden dat de ontwikkelaar grotere winsten kan boeken. Dergelijke herverdelingsmechanismen kunt u ook toepassen op het niveau van het stadsontwikkelingsbedrijf zelf; de portefeuille van commerciële projecten en die van projecten met een duidelijk maatschappelijke doelstelling kunnen zo werken als communicerende vaten.

6. WERK TOE NAAR SCHAALVOORDELEN IN HET BEHEER EN HET SPREIDEN VAN RISICO'S

Stedelijke verhuurkantoren die enkel het verhuurbeheer op zich nemen worden betaald vanuit een commissie die de eigenaar betaalt voor het beheer. Dikwijls zijn dat al de verhuringen met een zeker risico, want niet alle eigenaars doen daarop een beroep. Stedelijke verhuurkantoren rekenen vandaag ongeveer 15%, waarmee ze moeilijk rondkomen. Als lokaal bestuur kunt u een stedelijk verhuurkantoor financieel ondersteunen tot het meer woningen in portefeuille krijgt. Op dat moment kunnen die stedelijke verhuurkantoren immers rendabeler worden, omdat er dan schaalvoordelen ontstaan in het beheer. Daarnaast kunt u als stedelijk verhuurkantoor of lokaal bestuur ook inzetten op een aantal andere elementen om kostenefficiënt te zijn:

- Meer projecten met veel woningen in portefeuille (i.p.v. een appartement per gebouw);
- Streven naar een mix van huurders;
- Waarborgen vanuit bv. OCMW's;
- Spreiding van het risico door ook beheer van woningen uit betere buurten aan te trekken.

Ten slotte kunt u ook overwegen om bijvoorbeeld regionale verhuurkantoren met lokale satellietkantoren te creëren, waarbij risico's samen worden bekeken en als dusdanig worden gespreid.

7. MAAK WERK VAN EEN STRATEGISCH GRONDBELEID

Grondbeleid is de kern van de zaak voor lokale besturen. Als lokaal bestuur kunt u vanuit uw grondbeleid een rol opnemen ter ondersteuning van stedelijke ontwikkelingsbedrijven: voor hen is het bekomen van vergunbare locaties immers de grootste uitdaging om bijkomend aanbod te creëren.

Als stad kunt u bijvoorbeeld voor *brownfields* (mits op geschikte locaties) of andere onbenutte stadsgronden/stadsgebouwen een aanbesteding uitschrijven voor de ontwikkeling van huurwoningen met vastgelegde maximale huurprijzen. In ruil daarvoor kunt u de grond bijvoorbeeld gedurende 30 jaar tegen een redelijke prijs in erfpacht geven. Grondpositie kan je als lokaal bestuur daarenboven ook inzetten om het maatschappelijke rendement te bewaken.

Als lokaal bestuur is het ook interessant om op strategische plaatsen opnieuw grondpositie te verwerven. Dat maakt initiatief op langere termijn mogelijk: lang geleden verworven gronden hebben immers een gunstige invloed op het businessplan.

8. OVERWEEG ALTERNATIEVE MODELLEN OM GROND EN PATRIMONIUM IN DE MARKT TE ZETTEN

Als lokaal bestuur kunt u ook overwegen uw gronden en panden in de markt te zetten via coöperatieve modellen. Zo kunt u op verschillende wijzen maatschappelijke meerwaarde genereren. Die modellen kunnen niet enkel marktspeculatie tegengaan, maar ook vermogensopbouw voor 'huurders' bevorderen door de huur in aandelen te laten terugvloeiën.

ONDERSTEUNENDE ROL DOOR VLAAMSE OVERHEID

Het realiseren van een betaalbaar huuraanbod, geënt op de lokale noden en behoeften, is in de eerste plaats een beslissing die door het lokaal bestuur te nemen is. Zoals blijkt uit de verhalen uit dit inspiratieboek, kan zo'n betaalbaar huuraanbod op verschillende manieren tot stand worden gebracht.

De Vlaamse overheid wil huidige en potentiële initiatiefnemers ondersteunen in dat proces.

Vooreerst met dit inspiratieboek, met concrete voorbeelden en praktische handvaten zoals het model van businessplan.

Daarnaast zal in het najaar 2019 in samenwerking met de Vereniging van Vlaamse Steden en Gemeenten (VVSG) een 'Kennisnetwerk betaalbaar verhuren' worden opgericht. Het is de bedoeling 2 à 3 maal per jaar een vorming of overlegmoment te organiseren, om diepgaander in te gaan op thema's uit dit inspiratieboek (bv. grondige bespreking businessmodel, aandachtspunten bij samenwerking tussen svk en marktverhuurkantoor,...) en ervaringen uit te wisselen.

Tot slot wensen we vanuit de Transitie Slim Wonen en Leven een faciliterende rol opnemen wanneer lokale besturen, stedelijke ontwikkelingsbedrijven of intercommunales een huurproject willen opstarten, en entiteiten van de Vlaamse overheid over ongebruikte gronden of panden beschikken die daartoe kunnen dienen. De aanpak hiervan zal verder worden uitgewerkt in samenspraak met diverse Vlaamse entiteiten en het Kennisnetwerk betaalbaar verhuren.

REFERENTIELIJST

REFERENTIES

Agentschap Wonen-Vlaanderen (2016) Lokaal woonbeleid: activiteiten, instrumenten, ondersteuning. Basiscursus lokaal woonbeleid, Brussel.

Eurofound (2016) Inadequate Housing in Europe: Costs and Consequences, Luxembourg, Publications Office of the European Union.

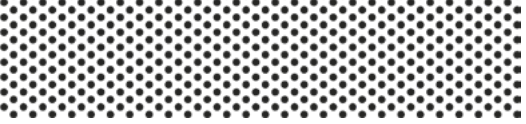
Heylen K. (2015) Grote Woononderzoek 2013. Deel 2. Deelmarkten, woonkosten en betaalbaarheid, Steunpunt Wonen, Leuven.

Heylen K. (2015) Grote Woononderzoek 2013. Deel 5. De private huurmarkt: vraag- en aanbodzijde, Steunpunt Wonen, Leuven.

Van Hoof S., Maelstaf H. en Maes T. (2016) Renovatie op doktersvoorschrift (werktekst), Antwerpen, Artesis Plantijn Hogeschool Antwerpen.

Vlaamse Woonraad (2018) Advies Wonen en Gezondheid, Advies 2018-27 /18.12.2018.

Vlaamse Woonraad (2018) Wooncrisis in de onderste lagen van de private huurmarkt, Advies 2017-06 / 27.04.2017.





Slim Wonen en Leven
Havenlaan 88 bus 40
1000 Brussel

slimwonenenleven.be