



Vlaamse Woonraad
Strategische Adviesraad



AANBODBELEID OP DE PRIVATE HUURMARKT

Bevraging van actoren en voorstellen van de Vlaamse Woonraad

Advies 2015/14
17 december 2015



AANBODBELEID OP DE PRIVATE HUURMARKT

Bevraging van actoren en voorstellen van de Vlaamse Woonraad

Vlaamse Woonraad

De Vlaamse Woonraad is de strategische adviesraad voor het beleidsveld wonen. De Vlaamse Woonraad brengt advies uit over de hoofdlijnen van het Vlaamse woonbeleid en draagt bij tot de visievorming erover. De Vlaamse Woonraad formuleert zijn adviezen en standpunten vanuit de dialoog met het maatschappelijk middenveld, onafhankelijke deskundigen en vertegenwoordigers van lokale besturen. Het bijeenbrengen van deze invalshoeken resulteert in overlegde en onderbouwde adviezen en standpunten. Vanuit deze unieke positie levert de Vlaamse Woonraad een constructieve bijdrage aan het woonbeleid in Vlaanderen.

Koning Albert II-laan 19, bus 23, 1210 Brussel

E-mail: vlaamse.woonraad@rwo.vlaanderen.be

Website: www.vlaamsewoonraad.be

Tel.: 02 553 10 39

Verantwoordelijke uitgever:

Pol Van Damme, Koning Albert II-laan 19, bus 23, 1210 Brussel

Foto cover:

© Piet De Kersgieter

INHOUDSOPGAVE

Inleiding	5
-----------	---

DEEL I: EEN BEELD VAN DE PRIVATE HUURMARKT

1. De private huurmarkt in Vlaanderen	7
1.1. Algemene kenmerken	7
1.2. Verhuurdersprofiel en investeringsplannen	10
2. Contextfactoren	13
2.1. Fiscale behandeling van huur- en eigendomswoningen	13
2.2. Regulering	15
2.3. Ondersteuning van financieel zwakke huurders	17
3. Voorlopige bevindingen	18

DEEL II: INTERVIEWS MET BEVOORRECHTE GETUIGEN

Situering	21
Vraag 1: Is de omgevingsanalyse herkenbaar in de praktijk?	21
Vraag 2: Kan de toekomstvisie (verruimde private huurmarkt als volwaardig woonalternatief) worden ondersteund?	24
Vraag 3: Hoe kunnen we het bestaande huurwoningaanbod op peil houden en de kwaliteit ervan verbeteren?	25
Vraag 4: Hoe kunnen we nieuwe investeerders aanzetten tot investeringen in de privatehuurmarkt?	27
Vraag 5: Hoe kunnen we een bijkomend aanbod realiseren voor de meest kwetsbare huurders?	29

DEEL III: BESCHOUWINGEN EN AANBEVELINGEN VAN DE VLAAMSE WOONRAAD

1. Vooraf	35
2. Een volwaardige private huurmarkt als streefdoel	35
3. Randvoorwaarden volwaardige private huurmarkt	36
4. Aanbodbeleid als onderdeel van een versterkt huurbeleid	37
5. Nood aan concrete beleidsmaatregelen	38
6. Besluit	46
Geraadpleegde literatuur	48
Bijlage: overzicht interviews	48



Inleiding

De private huurmarkt vervult een belangrijke rol op de Vlaamse woningmarkt. Ze biedt eerst en vooral huisvesting aan 550.000 alleenstaanden en gezinnen. De redenen waarom deze huishoudens opteren voor een private huurwoning zijn sterk verschillend. Het kan gaan om een bewuste, positieve keuze voor de private huurmarkt omdat deze het best is afgestemd op de levens- en gezinssituatie van de huurders. Privaat huren kan ook een (al dan niet tijdelijk) woonstatuut zijn voor wie niet kan of wenst te beschikken over een eigendoms- of sociale huurwoning. Daarnaast biedt de private huurmarkt investeringsmogelijkheden aan private en professionele verhuurders en investeerders die een relatief veilige belegging met een behoorlijk rendement voor ogen hebben (De Boer & Bitetti, 2014). Zowel huurders als (potentiële) verhuurders hebben dus belang bij een goed functionerende private huurmarkt.

In dit advies spitsen we ons toe op de vraag op welke manier(en) we kunnen komen tot een versterking van het aanbod op de private huurmarkt. Hiermee doelen we zowel op het behoud en verbetering van het bestaande aanbod als een daadwerkelijke uitbreiding van het huurwoningbestand. In het eerste deel van het advies schetsen we een beeld van de private huurmarkt in Vlaanderen. De klemtoon ligt hierbij vooral op het profiel en de investeringsbereidheid van verhuurders (aanbodzijde). Vervolgens gaan we na welke maatregelen noodzakelijk zijn om een versterkt aanbod op de private huurmarkt te realiseren. We leggen hiervoor ons oor te luister bij diverse stakeholders (verhuurders, investeerders, bouwbedrijven,...). Tot slot formuleert de Raad een aantal beschouwingen en beleidsaanbevelingen.

Dit advies is verkennend van aard. De Vlaamse Woonraad wenst op hoofdlijnen een beeld te schetsen van knelpunten en opportuniteiten die zich voordoen op het vlak van private verhuring, en ideeën aan te dragen voor een versterkt aanbodbeleid. De Raad hoopt hiermee een kader te kunnen aanbieden waarbinnen concrete beleidsmaatregelen kunnen worden uitgewerkt.

DEEL I

EEN BEELD VAN DE PRIVATE HUURMARKT

1 De private huurmarkt in Vlaanderen¹

1.1 Algemene kenmerken

Ongeveer één op vijf Vlaamse huishoudens woont in een private huurwoning. De private huurmarkt telt zo'n 550.000 bewoonde woningen. Tussen 2005 en 2013 steeg het aantal huurwoningen met 90.000 stuks. Een belangrijk deel van de aangroei van de totale woningvoorraad (ongeveer de helft) situeerde zich dus binnen de private huurmarkt. Hiermee is voor het eerst sinds de jaren 1950 een eind gekomen aan het dalend aandeel huurwoningen in Vlaanderen. Hoe de vraag naar private huurwoningen in deze periode is geëvolueerd, is niet gekend. Bijgevolg hebben we geen zicht op de spanning tussen vraag en aanbod op de huurmarkt. Toch lijkt het plausibel aan te nemen dat vooral in het ondersegment de vraag het aanbod overstijgt.

De aangroei van de private huurmarkt is in verschillende Europese landen merkbaar. Mogelijke verklaringen voor de heropleving van de private huursector zijn de impact van de economische crisis op het eigen woningbezit (daling eigendomsgraad ten gevolge van inkomensonzekerheid en moeilijker toegang tot woonkredieten) en de verhuur van woningen als aantrekkelijk beleggingsalternatief in tijden van dalende opbrengsten op beleggingen met een beperkt risico.

In vergelijking met de meeste Noord- en West-Europese landen heeft Vlaanderen een hoog aandeel eigenaars (71%), een kleine sociale huursector (7%) en een private huursector van gemiddelde omvang (20%) (tabel 1).

Tabel 1: Eigendomsstatuut in Noord- en West-Europese landen en regio's

Land / Regio	Private huur	Sociale huur	Eigenaar-bewoner	Andere
% van de woningvoorraad				
Zwitserland	58	3	35	4
Duitsland	49	11	40	
Zweden	23	21	40	16*
Frankrijk	21	18	57	4
Vlaanderen	20	7	71	2
Noorwegen	19	4	63	14*
Engeland	17	17	65	
Finland	16	14	66	4
Denemarken	14	19	49	18*
Nederland	10	32	58	
Ierland	9	12	79	

(1) § 1.1 en 1.2 zijn grotendeels overgenomen uit Winters et al. (2015) en Heylen (2015a, 2015b). In deze rapporten vindt u meer gedetailleerde informatie terug. De verwerking en interpretatie van de bevindingen uit deze rapporten in dit advies, is uiteraard de verantwoordelijkheid van de Vlaamse Woonraad.

* incl. coöperatieve huisvesting

Bron: Whitehead, Monk, Markkanen, & Scanlon (2012); Winters et al. (2015)

Type en locatie woningen

De private huurmarkt bestaat voor het grootste deel uit meergezinswoningen. Dit zijn voornamelijk appartementen, maar ook studio's, kamers en serviceflats. Het aandeel meergezinswoningen op de private huurmarkt is de voorbije jaren sterk gestegen: van 58% in 2005 naar 74% in 2013 (netto aangroei van ca. 140.000 meergezinswoningen). Welk aandeel hiervan toe te schrijven valt aan nieuwbouw, renovatie en/of opdeling van eengezinswoningen is niet gekend. Rekening houdende met een totale aangroei van 90.000 private huurwoningen in dezelfde periode, betekent dit ook dat het aantal eengezinswoningen die privaat worden verhuurd met 50.000 eenheden gedaald is. De private huurmarkt evolueert dus steeds meer naar een appartementenmarkt.

De grootsteden tellen verhoudingsgewijs meer huurwoningen dan eigenaarswoningen. In Antwerpen en Gent zijn bijna de helft van de bewoonde woningen huurwoningen (privaat en sociaal). In de centrumsteden bedraagt dit aandeel ongeveer 35-40%. De randstedelijke gemeenten tellen zo'n 25-30% huurwoningen. Op het platteland is de huursector zeer klein (10-20%) (Census 2011). De huurmarkt is dus overwegend een (rand)stedelijk gegeven.

Segmentering en huurderskenmerken

Dé private huurmarkt bestaat niet. Op basis van de Woonsurvey 2005 onderscheidden Le Roy et al. (2008) drie segmenten op de private huurmarkt. Deze verschillen zowel naar woning- als naar huishoudenprofiel. Het eerste segment (38%) zijn vrij recente woningen van goede of behoorlijke kwaliteit. Ze worden vooral bewoond door ouderen of huurders die deze woningen als een tijdelijke woonoplossing beschouwen. Ouderen kiezen voor een aangepaste huurwoning (minder groot, minder trappen,...). Ze vertonen een grote tevredenheid en een lage verhuisintentie wat waarschijnlijk te maken heeft met het feit dat ze deze woning als definitief beschouwen. De huurders van de tweede groep bewonen de iets minder kwalitatieve woningen van dit segment. Ze hebben niet vrijwillig gekozen voor deze woningen, maar komen er in terecht door bepaalde omstandigheden, zoals een scheiding of een eenzijdige opzegging van het huurcontract door de verhuurder. Deze bewoners beschouwen deze woning eerder als een tussentijdse oplossing en vertonen dan ook een lagere tevredenheid en een grotere verhuisintentie.

Het tweede segment (32%) bestaat uit jonge starters op de woningmarkt. Deze huishoudens, meestal nog zonder kinderen, hebben een sterk socio-economisch profiel (hoog inkomen, hoog opgeleid) en een stabiele gezinssituatie. Voor hun eerste woning richten zij zich tot de private huurmarkt, waar ze dan ook de grotere, duurdere en meer kwalitatieve woningen kunnen betrekken. Dit is echter slechts een tijdelijke situatie totdat deze huurders hun wens invullen om eigenaar te worden.

Enkel het derde segment (30%) kan problematisch genoemd worden. Het zijn huurders met een zwak socio-economisch profiel: het segment bestaat uit minder tweeverdieners en meer werklozen, waardoor het inkomen redelijk laag ligt ten opzichte van het gemiddelde. Ook hebben de huishoudens

significant vaker een onstabiele gezinssituatie, bijvoorbeeld éénuoudergezinnen of verhuisd door scheiding. Deze huurders wonen in woningen van mindere kwaliteit: hoge ouderdom, lage uitwendige kwaliteit, lage fysieke staat en weinig comfort. Deze huishoudens koesteren de wens om te verhuizen, en vaak zelfs om eigenaar te worden. Hun zwakke socio-economische positie maakt echter dat slechts weinigen deze wens zullen kunnen waarmaken.

Op basis van het Grote woononderzoek 2013 kunnen we (nog) geen conclusies trekken i.v.m. de segmentering van de huurmarkt. We vermoeden dat hoger geschetst beeld (drie huurmarktsegmenten met bijhorende types huurders) nog steeds vrij accuraat is. Dit leiden we onder meer af uit de verschillende prijsevoluties (sterkere stijging van huurprijzen van kamers en studio's dan gemiddelde huurprijzen) –wat een indicatie kan zijn voor verschillende marktwerkingen per huurmarktsegment. Op basis van de toegenomen betaalbaarheidsproblemen (zie verder), vermoeden we dat het aandeel huurders in het ondersegment van de huurmarkt de voorbije jaren is toegenomen.

Huurprijzen

In 2013 bedroeg de gemiddelde huurprijs voor een appartement 560 euro. De gemiddelde huurprijs voor een eengezinswoning ligt hoger (597 euro) en voor een kamer of studio is dit lager (449 euro). Tijdens de periode 2005 tot 2013 zijn de private huurprijzen gestegen met 8% of ongeveer 1% per jaar bovenop de inflatie. Tegenover deze prijsstijging staat een globaal verbeterde kwaliteit van de private huurmarkt. Opvallend voor de evolutie van de private huurprijzen is dat de zwakste groepen het meest getroffen worden door prijsstijgingen. In het laagste inkomensquintiel betaalden private huurders in 2013 18% meer dan in 2005. Bovendien blijken vooral de kleinste woningtypes (studio's en kamers, meestal bewoond door alleenstaanden) het meest in prijs gestegen te zijn (met 28%). Nochtans lijkt er aan de onderkant van de huurmarkt weinig sprake van kwaliteitsverbetering.

Betaalbaarheid

In 2013 was de gemiddelde woonquote van Vlaamse huurders 34%. Meer dan een op twee huishoudens (52%) besteedt meer dan 30% van het inkomen aan huur. Gemeten volgens deze methode van een maximum woonquote is de betaalbaarheid op de private huurmarkt de voorbije jaren negatief geëvolueerd (39% in 2005). Bij de laagste inkomensgroepen (eerste en tweede inkomensquintiel) zijn de betaalbaarheidsproblemen het grootst: drie kwart (75%) van deze huurders heeft een woonquote hoger dan 30%.

Een andere manier om betaalbaarheidsproblemen te meten, is het 'resterend inkomen'. Hierbij wordt bepaald hoeveel een gezin minimaal nodig heeft om menswaardig te kunnen deelnemen aan de samenleving. De redenering is dan dat na het betalen van de woonuitgaven nog voldoende inkomen moet overblijven. Ook volgens deze budgetmethode zien we een lichtere (niet significante) toename van betaalbaarheidsproblemen op de private huurmarkt: van 27% (2005) tot 30% (2013) private huurders die na betaling van hun

woonkosten onvoldoende resterend inkomen overhouden om menswaardig te leven. In tegenstelling tot de methode van de woonquote detecteert de budgetmethode bijna uitsluitend betaalbaarheidsproblemen in de twee laagste inkomensquintielen (89% private huurders met onvoldoende inkomen in inkomensquintiel 1 en 40% in quintiel 2).

Woningkwaliteit

Bijna de helft van de private huurwoningen (47%) is volgens de 'indicator van de technische woningkwaliteit' van ontoereikende kwaliteit². Een deel van deze woningen zou mits aangepast gebruik of met beperkte ingrepen of herstellingen wel toereikend zijn. Aan één op vijf huurwoningen (21%) zijn echter ingrijpende werken nodig om deze op een aanvaardbaar kwaliteitsniveau te brengen. Het gaat dan onder meer over bouwtechnische gebreken zoals stabiliteitsproblemen, vochtproblemen en gebreken aan ramen en deuren. Andere gebreken hebben te maken met de structuur, indeling en uitrusting van de woning. Gebreken als een te steile trap, het ontbreken van elementaire sanitaire voorzieningen, een gebrekkige lichtinval of het niet voldoen aan de minimale woonoppervlakte (18 m²) vergen ingrijpende werken aan de structuur en indeling van de woning. Een deel van deze woningen combineert bovendien deze structurele gebreken ook nog met een aantal kleinere gebreken. Het geheel aan vereiste werken krijgt daarmee de aard van een echte renovatie, die hoge kosten impliceert.

Het aandeel woningen van ontoereikende kwaliteit is het grootst bij lage inkomensgroepen (eerste en twee inkomensquintiel), bij alleenstaanden en eenoudergezinnen.

1.2 Verhuurdersprofiel en investeringsplannen

De klemtoon van dit advies ligt op de aanbodzijde van de private huurmarkt. In wat volgt besteden we dan ook veel aandacht aan het profiel van verhuurders en hun toekomstplannen.

Profiel van de verhuurders

De private huurmarkt is in Vlaanderen voor 95% in handen van particuliere verhuurders. Bedrijven en vennootschappen vertegenwoordigen slechts 4% van deze markt. Voor het verhuren van hun woningen doen particuliere verhuurders meer dan vroeger beroep op professionele organisaties. Het aandeel particuliere verhuurders dat gebruik maakt van bemiddeling (door een vastgoedmakelaar of sociaal verhuurkantoor) is gestegen van 30% in 2005 naar 42% in 2013. Verhuring met bemiddeling van een sociaal verhuurkantoor zit in de lift, maar blijft een zeer beperkt deel (1-2%) van de huurmarkt uitmaken.

De grote meerderheid (64%) van de verhuurders verhuurt maar één woning. Gemiddeld verhuren eigenaars van huurwoningen twee woningen. Grote verhuurders (meer dan 10 woningen) komen nauwelijks voor. Verhuurders hebben gemiddeld een ouder leeftijdsprofiel. Drie kwart van de verhuurders

(2) Op basis van de kwaliteitsnormen van de Vlaamse overheid (technisch verslag)

is ouder dan 44 jaar, een derde is ouder dan 64 jaar. Het aandeel van deze laatste groep is sedert 2005 niet gestegen. Verder vinden we een oververtegenwoordiging van zelfstandigen bij de verhuurders (23% tegenover 10% bij de gehele bevolking) en in de hogere inkomensquintielen (55% van de private verhuurders behoort tot het hoogste inkomensquintiel).

Huuropbrengsten en rendement

Gevraagd naar hun opbrengsten uit verhuring geven de verhuurders als bedrag gemiddeld 7.041 euro per wooneenheid, wat overeenkomt met een gemiddelde huur van 587 euro per maand. Dit ligt in lijn met de huurprijzen die huurders rapporteren. Tegenover deze inkomsten staan kosten voor 2.223 euro op jaarbasis per wooneenheid. Het overgrote deel daarvan betreffen onderhouds- en herstellingskosten (1.208 euro). De onroerende voorheffing vertegenwoordigt 698 euro. De brandverzekering bedraagt gemiddeld 317 euro. De huurkosten vertegenwoordigen in totaal 32% van de bruto-huuropbrengsten.

Het is noodzakelijk om een idee te krijgen van het rendement en de structuur ervan om inzicht te krijgen op de motieven van particulieren om te investeren in huurwoningen. De structuur van het rendement bestaat uit twee elementen: het directe en het indirecte rendement. Het directe rendement is het rendement dat gehaald wordt uit de huurinkomsten. Het indirecte rendement is het rendement dat voortspruit uit het pand zelf wanneer het op het einde van de verhuur verkocht wordt.

Om te kunnen beoordelen of het totale rendement (direct en indirect) voldoende hoog ligt, wordt dit vergeleken met de lange termijn intrestvoet op alternatieve risicoloze beleggingen (lineaire overheidsobligaties met een beperkte looptijd). Vervolgens wordt ingeschat of het verschil tussen het rendement uit verhuring en het rendement uit een alternatieve belegging voldoende groot is om de risico's die gepaard gaan met verhuring (onzekerheid over evolutie woningprijzen, betaalgedrag huurders enz.) te compenseren (Vandenbroucke et al., 2007). Hoe groot deze 'risicopremie' moet zijn, is subjectief. Persoonlijke preferenties, de wijze waarop de huurwoning werd verworven (aankoop als beleggingsobject of verwerving ten gevolge van erfenis), enz. spelen hierin een rol.

Er vond nog geen grondige rendementsanalyse plaats op basis van het Grote woononderzoek 2013. Door de netto-inkomsten af te zetten tegenover de door de verhuurder geschatte waarde van de huurwoningen, krijgen we wel een ruwe maatstaf voor het directe rendement uit huuropbrengsten. We bekommen zo een gemiddeld direct rendement van 3,1% en een mediaan van 2,7%.

Uit een enquête van de Verenigde Eigenaars, een vereniging die vooral kleine particuliere verhuurders groepeerde, blijkt dat slechts 15% van de bevroegden meent dat 3% een 'goed' direct rendement op vastgoed is. 21% van de bevroegden stelt een rendement van 4% voorop, 27% mikt op 5% direct rendement, de rest 37% nog hoger.³ Het is duidelijk dat er een groot verschil is dus het gewenste en werkelijke rendement van investeringen in vastgoed. In hun beleidsaanbevelingen stellen de 'Verenigde Eigenaars' wel een

(3) Eigenaarsmagazine nr. 421, december 2014

'normaal' direct rendement van 3% voorop –wat in lijn ligt met het werkelijke gemiddelde directe rendement op verhuring.

Ter vergelijking: de intrest op lineaire overheidsobligaties (OLO) met een looptijd van 30 jaar bedroeg in 2014 gemiddeld 2,75%. OLO's met een looptijd van 20 of 10 jaar leverden respectievelijk 2,47% en 1,72% intrest op .

Bovenstaande data inzake rendement zijn ofwel een afgeleide uit bevraging van private verhuurders of het resultaat van simulaties op basis van theoretische rendementsmodellen. Echt empirisch onderzoek naar het directe rendement en eventuele verschillen hiervan naar huurmarktsegment zijn voor Vlaanderen (nog) niet voorhanden. Ook het indirecte rendement kon nog niet worden berekend. Dit vergt o.a. een grondige analyse van prijsevoluties sedert de verwerving van de woning. Dergelijke analyse is noodzakelijk om na te gaan of het verschil (risicopremie) tussen risicoloze beleggingen en het totale rendement uit verhuring voldoende groot is om investeringen in vastgoed aantrekkelijk te maken. Er zijn signalen (o.a. sterke toename van appartementen bestemd voor verhuring) die in die richting wijzen. Het is onzeker of de gunstige contextfactoren die hiertoe bijdragen (lage rente, lager rendement van alternatieve investeringen, ...) structureel dan wel van voorbijgaande aard zijn.

Investeringsplannen en –motieven

Een woning verhuren blijft in de eerste plaats een economische activiteit. Gevraagd naar hun voornaamste motief om één of meerdere woningen te verhuren, antwoordt de grote meerderheid van de particuliere verhuurders (65%) dat financiële motieven doorwegen. Het argument dat een afgesloten lening moet worden afbetaald, wat ook een financieel motief is, wordt aangehaald door nog eens 7% van de verhuurders. Andere motieven zijn van minder belang.

Ongeveer één op vijf verhuurders geeft aan renovatieplannen te hebben. Een kwart deelde mee dat de huurwoning(en) pas gerenoveerd werd(en) en ongeveer de helft vindt renovatie niet nodig. De grote meerderheid van de verhuurders (81%) is van plan de woning nog lang te verhuren. Een kleine minderheid (15%) plant de woning(en) te verkopen, al geeft slechts 2% aan dit de eerste vijf jaar te doen. Daar tegenover staat dat 21% van plan is om verder te investeren in vastgoed voor verhuur.

Uit eerder vernoemde enquête van de Verenigde eigenaars blijkt dat bijna de helft (48%) van de bevroagden aangeeft dat hun appetijt om te beleggen in vastgoed in het afgelopen jaar is afgenomen. Het toenemend aantal reglementeringen en normen, de beperkingen opgelegd aan het eigendomsrecht en slechte ervaringen met verhuring (wanbetaling, huurschade, procedurekosten, gedwongen uithuiszetting), maken volgens deze bevraging dat (vooral oudere) verhuurders afhaken.

2 Contextfactoren

Alvorens over te gaan tot de reflectie over en aanbevelingen voor een verruiming van het aanbod op de private huurmarkt in Vlaanderen, lijkt het ons nuttig kort stil te staan bij een aantal contextfactoren die de werking van de private huurmarkt beïnvloeden. Deze bieden ons nl. een kader waarbinnen eventuele beleidsmaatregelen kunnen worden gesitueerd. In een recent OESO-rapport benadrukken De Boer & Bitetti (2014) o.a. het belang van regulering (woonzekerheid en huurprijsbepaling), de fiscale behandeling van huur- en eigendomswoningen, de steun aan inkomenszwakke huurders via sociale huisvesting of huursubsidies en belemmeringen voor een aanbodverruiming.

Naast een algemeen beeld van de invloed die deze factoren uitoefenen op de huurmarkt, trachten we ook telkens aan te geven wat het mogelijke belang van elk van deze contextelementen is voor de private huurmarkt in Vlaanderen.

2.1. Fiscale behandeling van huur- en eigendomswoningen

Het beleid inzake eigendomsverwerving heeft een grote impact op het functioneren van de private huurmarkt. Stimulering van eigendomsverwerving in vergelijking met de huursector vermindert de vraag naar huurwoningen (De Boer & Bitetti, 2014). De meest gehanteerde instrumenten om eigen woningbezit te stimuleren zijn de fiscale aftrekbaarheid van (de intrest op) hypothecaire leningen, de vrijstelling van belasting op het kadastraal inkomen en vrijstelling van meerwaardebelasting bij verkoop. Vooral voor gezinnen met een gemiddeld of hoog inkomen is eigendomsverwerving een aantrekkelijk alternatief wanneer de hypothecaire intrestaftrek wordt berekend op basis van het hoogste marginale belastingtarief.⁵

Om een fiscaal ongelijke behandeling van huur- versus eigendomswoningen te voorkomen, pleiten diverse instanties (waaronder de OESO, de Europese Centrale Bank en de Europese Commissie) voor een meer 'eigendomsneutrale' woonfiscaliteit (ECB, 2003; OECD, 2015; Wöhlbier & Hemmelgarn, 2014). Ook onderzoekers van de KU Leuven formuleerden een gelijkaardige aanbeveling in hun recente onderzoek naar de woonfiscaliteit in Vlaanderen (in opdracht van het Agentschap Wonen-Vlaanderen). Zij stellen dat er een sterke ongelijke fiscale behandeling van de eigendomsmarkt en de huurmarkt is. De bevoordeling van de eigen woning kan ten dele worden verantwoord vanuit gunstige effecten van eigen woningbezit (o.a. vermogensopbouw, onderhoud, woonzekerheid), maar evenzeer zijn er nadelen verbonden aan een hoge graad van eigenaarschap (o.a. beperktere arbeidsmobiliteit en lagere investeringen in industrieel kapitaal). Zij stellen dat in de huidige situatie de kosten ter ondersteuning van eigen woningbezit de baten veruit overtreffen (Goeyvaerts et al., 2014).

De huidige fiscale bevoordeling van eigen woningbezit zorgt er mede voor dat huishoudens met een voldoende inkomen om fiscale redenen een eigen woning verkiezen boven een huurwoning, ook al gaat dit mogelijks in tegen

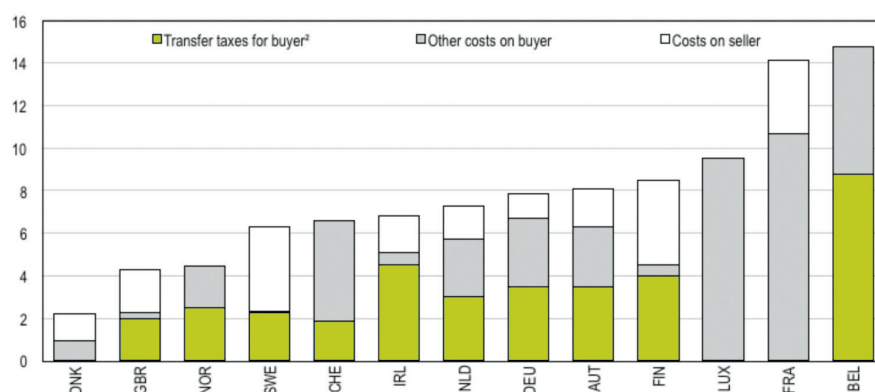
(5) Zoals tot in 2014 in België het geval was met de woonbonus

hun persoonlijke (woon)voorkeuren. Deze uitval van hogere en midden inkomensgroepen werkt een residualisering van de private huursector in de hand. Hierdoor ontstaat het beeld van de private huurmarkt als 'restmarkt' voor wie geen eigen woning kan verwerven of geen toegang heeft tot de sociale huisvesting.

Fiscale maatregelen die zich specifiek richten op de private huurmarkt kunnen zowel een stimulerend effect hebben (bv. Duitsland: voordelige aftrek investerings- en onderhoudskosten van private huurwoningen) als nadelig werken (bv. Nederland: heffing op huurinkomsten). Enkele typische kenmerken van de Belgische en Vlaamse inkomstenbelasting op het vlak van verhuring zijn de belasting van huuropbrengsten op basis van een kadastraal inkomen (vaak verouderd en niet langer overeenstemmend met de werkelijke evolutie van huurinkomsten), geen of zeer beperkte mogelijkheden tot fiscale aftrek van investerings- en onderhoudskosten (beperkte forfaitaire aftrek voor onderhoud- en herstellingskosten van 40% op het bruto-kadastraal inkomen).

Ook hoge transactiekosten kunnen een rem zetten op investeringen in de private huurmarkt. De transactiekosten (met name de verkooprechten) in Vlaanderen en België zijn de hoogste in Noord-West Europa (zowel voor eigendoms- als voor huurwoningen).

Figuur 1: Transactiekosten, in % van de waarde van de woning, 2009



Bron: OECD, 2015

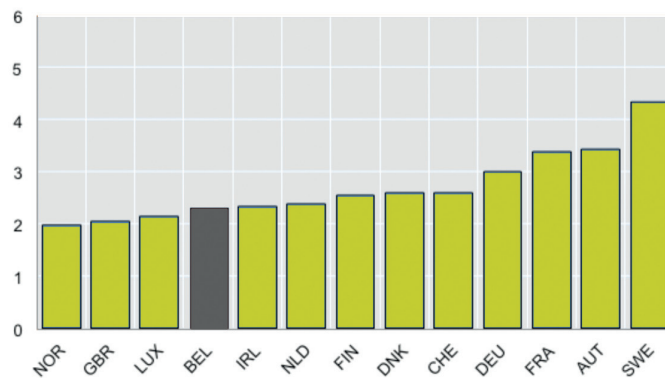
2.2. Regulering

Woonzekerheid heeft een belangrijke impact op de werking van de private huurmarkt. Een hoge woonzekerheid, gekoppeld aan effectieve procedures voor uithuiszetting bij niet-naleving van huurdersverplichtingen zorgt voor een stabiele, lange-termijn vraag naar huurwoningen (zoals bv. het geval is in Duitsland en Nederland) (De Boer & Bitetti, 2014).

Een analyse van het huurbeleid in Finland leert dat een substantiële vermindering van de huurdersbescherming de private huurmarkt minder aantrekkelijk maakt voor huishoudens die een stabiele woonsituatie beogen. Deze gezinnen richten zich vooral tot de eigendomsmarkt of de coöperatieve huursector. Private huurders zijn dan vooral jongeren of huishoudens die zich geen eigen woning kunnen veroorloven. Omgekeerd leidt een te sterke bescherming van huurders en niet-effectieve procedures voor uithuiszetting (zoals vroeger het geval was in Tsjechië) tot verminderde investeringen, met een negatieve impact op het aanbod en de toegang tot woningen voor nieuwe huurders (ten gevolge van dalend aanbod en strenge selectie door verhuurders).

Op het vlak van de verhoudingen tussen huurders en verhuurders (waar woonzekerheid en procedures voor uithuiszetting een onderdeel van vormen) bekleedt België een middenpositie in vergelijking met andere West- en Noord-Europese landen.

Figuur 2: huurder-verhuurder regulering op de private huurmarkt, 2009*



* schaal van 0-6, stijgende bescherming van huurders. Deze indicator meet de mogelijkheden tot uithuiszetting van huurders, de mate van woonzekerheid en de huurwaarborgregeling
Bron: OECD, 2015

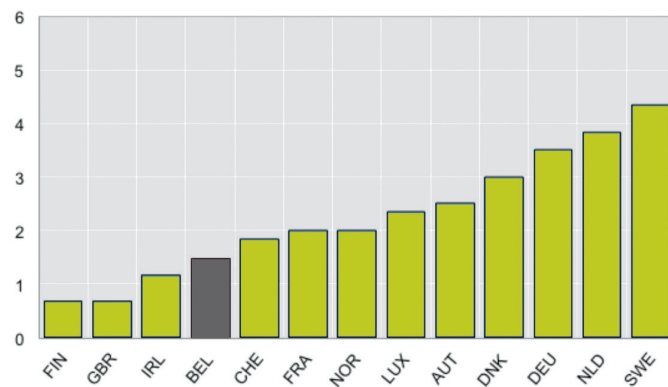
Ook inzake **huurprijsregulering** is het zoeken naar een delicaat evenwicht tussen de belangen van huurders en verhuurders.

Deregulering leidt op korte termijn tot een snelle toename van het aanbod omdat investeren in huurwoningen als een aantrekkelijke investering wordt gezien. Dit zorgt voor een grotere beschikbaarheid van huurwoningen voor kandidaat-huurders. Op langere termijn daalt hierdoor echter de vraag naar huurwoningen door huishoudens die een stabiele woonsituatie beogen (shift naar eigendomswoningen) en verwordt de huursector tot een tijdelijke oplossing voor flexibele huishoudens met beperkte middelen (dit werd o.a. vastgesteld in Finland en Tsjechië). Anderzijds zorgt té sterke

huurprijsregulering voor problemen op de private huurmarkt. Grote verschillen tussen bestaande en nieuwe contracten zorgen voor lock-in effect bij zittende huurders en verminderen de toegangsmogelijkheden voor nieuwe huurders (Nederland).

Inzake regulering van de huurprijs kent België relatief weinig beperkingen bij het afsluiten van nieuwe contracten. De mogelijkheden tot huurprijsaanpassingen van lopende contracten zijn beperkt. Globaal kent België een eerder beperkte huurprijsregulering.

Figuur 3: huurprijsregulering



* schaal van 0-6, stijgende huurprijsregulering. Deze indicator meet de mate van huurprijscontrole, de mogelijkheden tot stijging van de huurprijs en doorrekening van kosten in de huurprijs.
Bron: OECD, 2015

2.3. Ondersteuning van financieel zwakke huurders

Sociale huisvesting oefent op twee manieren een invloed uit op de private huurmarkt.

Sociale huisvesting voorziet in de toegang tot betaalbare woningen voor de meest behoeftige huishoudens. De sociale huisvesting in Vlaanderen is een zeer selectief beleidsinstrument (Heylen & Winters, 2012). Zoals we eerder aangaven (tabel 1), is de sociale huursector in Vlaanderen in vergelijking met andere Europese landen echter zeer klein van omvang. Er is een beperkte instroom van nieuwe huurders, waardoor slechts een beperkt deel van de woonbehoeftige huishoudens worden gehuisvest. Hierdoor is er een aanhoudende druk van huishoudens met beperkte financiële middelen op het ondersegment van de private huurmarkt. Dit leidt tot betaalbaarheidsproblemen en een blijvend gebruik van woningen van slechte kwaliteit bij gebrek aan alternatieven.

In sommige Europese landen heeft de sociale huursector een ruimer doelpubliek, en treedt deze in concurrentie met private verhuurders (bv. Nederland). Hierdoor worden investeringen op de private huurmarkt⁶ mogelijk ver hinderd. Gelet op de zeer kleine en erg selectieve sociale huursector in Vlaanderen, speelt dit probleem hier echter nauwelijks.

Huursubsidies spelen in diverse Europese landen een belangrijke rol in het woonbeleid. Doelstelling is om op de private huurmarkt betaalbaar wonen voor huishoudens met een laag inkomen mogelijk te maken. Een voordeel van huursubsidies op de werking van de private huurmarkt, is dat zij ervoor zorgen dat verhuurders meer zekerheid kunnen krijgen over de huuropbrengsten. Nadeel is dat huursubsidies aanleiding kunnen geven tot een stijging van de huurprijzen –met name op krappe huurmarkten. Globaal genomen kunnen huursubsidies een belangrijk onderdeel zijn van een meer eigendomsneutraal woonbeleid, mits flankerende maatregelen worden genomen om een inflatoir effect te voorkomen.

Tabel 2: Aandeel begunstigten huurtoelagen⁷

	% van huurders (totaal)
Frankrijk	53,3
Finland	52,7
Verenigd Koninkrijk	47,5
Denemarken	47,0
Ierland	38,5
Nederland	34,0
Zweden	22,9
Oostenrijk	10,5
Duitsland	4,8
Vlaanderen	2,1
Luxemburg	0,0

(6) Huursubsidies worden in bepaalde landen ook verstrekt op de sociale huurmarkt, bv. wanneer huisvestingsmaatschappijen een kostendekkende of marktconforme huur mogen aanrekenen.

(7) In een aantal lidstaten (bv. Nederland en Denemarken) verloopt de financiering van de sociale huisvesting grotendeels via huursubsidies. De cijfers dienen in deze context te worden geïnterpreteerd

De effectiviteit ervan kan worden verhoogd door een regionale differentiatie van de tegemoetkomingen, en door de toelage te koppelen aan gemiddelde of mediane huurprijzen in plaats van aan de werkelijke huurprijs (om prijsstijgingen tegen te gaan).

In 2013 ontvingen in Vlaanderen zo'n 14.500 huurders een huursubsidie (tegemoetkoming in de huurprijs of huurpremie). Dit stemt overeen met 2,6% van het aantal private huurders of 2,1% van de totale huurderspopulatie. In Europees perspectief is dit een erg laag aandeel (al is de situatie in verschillende landen niet volledig vergelijkbaar). Mogelijks is dit één van de factoren die maken dat private huurders in Vlaanderen (in vergelijking met andere landen) vaker met betaalbaarheidsproblemen te kampen hebben.

3 Voorlopige bevindingen

Vlaanderen telt zo'n 20% private huurwoningen. Vooral in het ondersegment van de private huurmarkt stellen zich problemen inzake betaalbaarheid en kwaliteit. Het overgrote deel van de huurwoningen is eigendom van particuliere verhuurders. Ondanks een globale toename van het aantal huurwoningen (die zich volgens diverse bevoorrechte getuigen vooral in het middensegment situeert, zie verder deel II) stellen we vast dat de investeringsbereidheid bij particuliere verhuurders eerder beperkt is. Zowel wat betreft de renovatie van woningen als het investeren in bijkomende woongelegenheden. Een relatief beperkt rendement, de toename van het aantal reglementeringen en normen en slechte ervaringen met verhuring zijn enkele van de redenen die hiervoor worden aangehaald. Institutionele verhuurders zijn nauwelijks actief op de Vlaamse private huurmarkt.

Hoe kunnen we dit beeld verklaren? Drie contextfactoren lijken ons cruciaal.

Vooreerst heeft een decennialang **fiscaal beleid gericht op het verwerven van eigendomswoningen** de beter begoede huishoudens naar de eigendomsmarkt geleid. De ongelijke fiscale behandeling van huur en koop werkt m.a.w. de residualisering van de huursector in de hand.

Ten tweede zorgt de **beperkte toegang tot de sociale huursector** ervoor dat huishoudens met een laag inkomen lange tijd, en zonder noemenswaardige ondersteuning (bv. huursubsidies), op de private huurmarkt verblijven. Dit leidt tot betaalbaarheidsproblemen (met alle mogelijke gevolgen van dien zoals huurachterstal, uithuiszetting, enz.) en zorgt er tevens voor dat woningen van slechte kwaliteit in gebruik blijven wegens een gebrek aan alternatieve huisvesting.

Ondanks het feit dat de grootste problemen inzake woningkwaliteit zich voordoen op de private huurmarkt, stellen we vast dat er nauwelijks ondersteuning (premies, fiscale stimuli,...) is voor verhuurders die willen investeren in een kwaliteitsverbetering van hun woningen. Ook voor investeringen in nieuwbouw bestemd voor verhuring bestaan nauwelijks stimuli. Hierdoor is er in het ondersegment van de huurwoningmarkt een **te beperkte vervangings- en renovatiegraad**.

Deze factoren zorgen ervoor dat de private huurmarkt vaak wordt beschouwd als een woningmarktsegment waar huurders 'noodgedwongen' verblijven. Eigendomsverwerving geldt daarbij als het na te streven doel.

De Vlaamse Woonraad wil breken met dit model. De Raad meent dat de private huurmarkt een volwaardig woonalternatief kan vormen voor een divers publiek. De private huurmarkt biedt immers diverse voordelen, waaronder de grote flexibiliteit (in functie van gezinsvorming of werkgelegenheid), beperkte financiële risico's (financiering aankoopkosten, onderhoudskosten,...) en een grotere beschikbaarheid in stedelijke centra.

Een voldoende aanbod en verdere aangroei van de private huurmarkt is hiertoe noodzakelijk. Op dat vlak ziet de Vlaamse Woonraad **drie belangrijke uitdagingen**:

- Het bestaande huurwoningaanbod op peil houden en de kwaliteit ervan verbeteren;
- Nieuwe investeerders, zowel particulieren als institutionele partners, ertoe aanzetten te investeren in de private huurmarkt;
- Bijzondere ondersteuning bieden aan de meest kwetsbare huurders.

De Vlaamse Woonraad wenste deze visie aan de praktijk te toetsen. Diverse bevoorrechte getuigen en actoren op de private huurmarkt werden bevraagd. We vroegen hen te reflecteren over deze uitgangspunten en voorstellen aan te reiken om een versterkt aanbod op de private huurmarkt te realiseren. Hun bevindingen komen aan bod in Deel II van dit advies.

DEEL II

INTERVIEWS MET BEVOORRECHTE GETUIGEN

Situering

Het secretariaat van de Vlaamse Woonraad interviewde in maart en april 2015 een tiental stakeholders die betrokken zijn op de private huurmarkt. Gelet op de focus van dit advies (hoe het aanbod op de private huurmarkt stimuleren?) legden we ons oor vooral te luister bij actoren die actief zijn als verhuurder en bij intermediaire actoren (zie bijlage voor overzicht respondenten).

Tijdens deze gesprekken kwamen vijf hoofdvragen aan bod:

1. Is de omgevingsanalyse (zie Deel I) in de praktijk herkenbaar?
2. Kan de toekomstvisie (verruimde private huurmarkt als volwaardig woonalternatief) worden ondersteund?
3. Hoe kunnen we het bestaande huurwoningaanbod op peil houden en de kwaliteit ervan verbeteren?
4. Hoe kunnen we nieuwe investeerders ertoe aanzetten te investeren in de private huurmarkt?
5. Hoe kunnen we een bijkomend aanbod realiseren voor de meest kwetsbare huurders?

In wat volgt vatten we de voornaamste bevindingen uit deze interviews samen. Deze vallen niet noodzakelijk samen met het standpunt van de Vlaamse Woonraad – dit komt aan bod in Deel III van het advies.

Vraag 1

Is de omgevingsanalyse herkenbaar in de praktijk?

Globaal kunnen de respondenten zich vinden in de omgevingsanalyse (zie Deel I).

Segmentering

De segmentering van de private huurmarkt (zie 2.1) is voor alle respondenten herkenbaar. Zowel algemeen als binnen de eigen bedrijfsvoering.

Wij delen onze woningen ook op in segmenten: betaalbare woningen onder de 600 euro per maand, een middensegment tussen 600 en 950 euro en woningen boven de 950 euro.

De meeste respondenten zijn het erover eens dat de aangroei van huurwoningen (vooral appartementen) van de voorbije jaren zich vooral in het middensegment situeert. In dit segment is er een grote bouw- en verkoopactiviteit en zijn de prijzen vrij stabiel. Kanttekening hierbij is dat de vastgestelde uitbreiding van het aanbod aan huurwoningen geen inzicht biedt op de evolutie van de vraagzijde. Toch is de globale indruk van de respondenten dat vraag en aanbod in het middensegment veeleer in evenwicht zijn.

Het meest rendabele type zijn appartementen van 80 m² met twee slaapkamers die, afhankelijk van de ligging, verhuurd worden aan 700 à 1.000 euro per maand. Wellicht zit de aangroei op de huurmarkt in dit gamma. Voor dit segment regelt de markt zichzelf.

Ondanks de algemene teneur dat vooral het ondersegment van de woningmarkt met problemen te kampen heeft (zie verder), zijn er ook respondenten die wijzen op problemen in het midden- en hogere segment. Deze zijn eerder vraag- dan aanbodgerelateerd.

Elk segment van de huurmarkt staat onder druk. In het goedkope segment vind je wel goedkope prijzen maar geen kwaliteit. In het middensegment, waar vooral starters terechtkomen, is er wel kwaliteit maar ook een hoge prijs. In de hoogste klasse is er tegenwoordig een vrij ruim aanbod, en is de vraag gewoon weinig. De budgetten van expats voor huisvesting zijn verlaagd, en die begeven zich nu ook op de startersmarkt.

Het ondersegment van de huurmarkt is nog steeds een erg krappe markt. Met snel stijgende huurprijzen en het in gebruik blijven van slechte woningen tot gevolg. Dit heeft zowel te maken met een daling van het aanbod als met een aanhoudende vraag naar goedkope huurwoningen. Immigratie, druk van andere groepen (bv. studenten) en een tekort aan sociale huurwoningen worden hiervoor als voornaamste oorzaken aangehaald.

In het ondersegment worden nog steeds massaal woningen verkocht. Die eigenaars zijn 60-70 jaar oud. Het gaat meestal om een oud patrimonium met hoge beheerskosten (veel onderhoud en herstellingen). Het is logisch dat die verdwijnen. Bij overlijden worden die woningen door de erfgenamen verkocht aan starters of mensen die doorstromen.

De voornaamste oorzaak van de problemen in ondersegment is het gebrek aan sociale woningen en lange wachttijden. Je kan de private huurmarkt pas in orde brengen als het sociaal patrimonium gigantisch toeneemt. Hier is een grote intra-Europese migratie. Die mensen kunnen geen private huurwoning betalen, maar ze zijn hier wel. Die moeten 5 tot 8 jaar wachten op een sociale woning. Intussen is dat miserie troef, met kraakwoningen, of iemand die verhuurt en ze intussen uitbuit op de arbeidsmarkt.

De grotere prijsstijgingen in het ondersegment hebben onder andere te maken met immigratie, zeker in de steden. Zo zijn er bijvoorbeeld arbeiders uit Oost-Europa die in groep van 4 of 6 mensen een appartement met twee slaapkamers huren. Dat drijft de prijzen op, ook voor andere gezinnen. Er zou meer duidelijkheid en strenger toezicht moeten zijn op overbewoning.

Aangroei private huurmarkt

Als voornaamste reden voor de aangroei van de private huurmarkt, wordt verwezen naar de strengere voorwaarden waaraan kandidaat-kopers moeten voldoen bij het afsluiten van een hypothecaire lening (o.a. grotere eigen inbreng). De nieuwe huurders zijn dan vooral starters die op de wip zitten tussen 'net wel/niet' een eigen woning kunnen verwerven of voor een langere tijd huren.

De grote 'boosdoeners' zijn in mijn ogen de banken. Die hebben alles moeilijk gemaakt en iedereen is daar de dupe van. Starters moeten heel veel geld kunnen neerleggen alvorens ze kunnen kopen. Daardoor blijven ze langer huurder.

Over de wijze waarop hiermee moet worden omgegaan, lopen de meningen uiteen. Een beperkt aantal respondenten pleit ervoor de verwerving van een woning van deze groep sterker te stimuleren, bv. door de verkooprechten te verlagen of een gespreide betaling ervan mogelijk te maken. Op die manier vermindert de druk op de private huurmarkt. Een meerderheid van de respondenten ziet in deze evolutie echter net een kans om een ruimer publiek aan te trekken op de private huurmarkt, en deze op die manier ook aantrekkelijker te maken voor potentiële investeerders. De voordelen van de private huurmarkt worden door deze respondenten sterk beklemtoond (o.a. meer flexibiliteit, minder onderhoud, minder zware financiële engagementen,...).

Stad versus platteland

De private huurmarkt situeert zich vooral in de steden, en zal zich ook daar blijven ontwikkelen. In buitengebieden en op het platteland zien de bevroagden weinig potentieel voor de huurmarkt.

Bij ons, op het platteland, wordt de huurmarkt alsmaar kleiner, terwijl het publiek dat geen woning kan kopen blijft bestaan of zelfs nog groter wordt.

Wij mikken met onze projecten bewust op de grote steden. Daar zit het grootste potentieel. In kleinere steden en op het platteland blijft de huurmarkt sowieso zeer klein.

Kwaliteit

De kwaliteit van oude huurwoningen baart de meeste respondenten zorgen. Er is weinig hoop dat deze én grondig opgeknapt kunnen worden, én beschikbaar blijven voor de huurmarkt.

Die woningen zijn meestal zeer oud. Daar is nood aan een 'ground up renovation'. De huurder moet eruit. Naast de kosten voor renovatie zit je dus ook een lange periode zonder huuropbrengsten. De kosten van een renovatie zullen nooit opwegen tegen een vermeerdering van de huur.

Vraag 2

Kan de toekomstvisie (verruimde private huurmarkt als volwaardig woonalternatief) worden ondersteund?

Globaal vinden de respondenten dat de private huurmarkt, meer dan nu het geval is, moet worden beschouwd en behandeld als volwaardige woningmarkt voor diverse doelgroepen. De vraag naar kwaliteitsvolle huurwoningen zal vermoedelijk steeds toenemen. Zeker in tijden van snelle vooruitgang en flexibiliteit biedt de huurmarkt diverse voordelen (flexibiliteit gezinsvorming en (her)samenstelling, kleinere financiële verantwoordelijkheid, hoger aandeel alleenstaanden, mobiliteit i.f.v. werk,...). Er zijn indicaties dat dit idee bij meer en meer mensen ingang vindt.

Onze visie is dat in de maatschappij alles steeds sneller evolueert. Cultureel denken wij dat de mensen langer op de huurmarkt zullen blijven om gemakkelijker te kunnen veranderen van woning, van locatie, in de stad, minder files, in functie van werk enz. In België is dat nu minder dan in andere landen. Dat is volgens ons een trend op lange termijn, die zich vooral zal voordoen in de steden.

Het huurderschap zou veel aantrekkelijker moeten worden gemaakt, zoals bijvoorbeeld in Duitsland. Welke maatregelen zijn daarvoor nodig? Naast objectieve overheidsmaatregelen zoals fiscaliteit speelt de communicatie hierin een grote rol. Huurderschap moet 'sexy' gemaakt worden. Daar moet echt over worden nagedacht: de flexibiliteit sterk in de verf zetten. Of de voordelen voor jongere koppels beklemtonen.

Het fiscaal bevoordelen van eigen woningbezit in vergelijking met huren, is voor meerdere respondenten moeilijk verzoenbaar met het idee van een volwaardige private huurmarkt voor diverse doelgroepen.

We merken dat er voorbije jaren vooral incentives werden gegeven aan eigendom. Een betere verhuurmarkt komt zelden ter sprake. Vanuit de politiek is 'zo veel mogelijk eigenaars' blijkbaar nog steeds het ideaal (en dus zo weinig mogelijk huurders). Ik begrijp niet waarom dit zo is. Het is alsof huurder blijven niet goed is voor de mensen en ze absoluut eigenaar moeten worden.

Vraag 3

Hoe kunnen we het bestaande huurwoningaanbod op peil houden en de kwaliteit ervan verbeteren?

De respondenten zijn niet verwonderd dat meer en meer eengezinswoningen uit de private huurmarkt verdwijnen. Het lijkt economisch weinig rendabel om deze, veelal oudere woningen te behouden voor de private huurmarkt. De hoge beheerskosten (onderhoud en renovatie, huurachterstal) alsook de mogelijkheden om bij verkoop een belangrijke meerwaarde te realiseren, worden als voornaamste drijvers van de afkalving beschouwd.

De afkalving van private huurwoningen (eengezinswoningen) situeert zich wellicht op de tweedehandsmarkt. Dit is een verouderd patrimonium met zeer veel beheerskosten. Oudere eigenaars zien op tegen deze last. En zeker nu, o.a. met verdwijnen van de woonbonus, zagen zij hun kans deze woningen van de hand te doen. Velen denken namelijk dat het 'nu of nooit' is om nog hoge verkoopprijzen te kunnen realiseren. Die woningen worden dan gekocht door particulieren met het oog op renovatie en een eigen woning.

Voor particuliere verhuurders denk ik dat de voornaamste problemen de huurincasso's en de lange termijn voor uitzetting bij wanbetaling zijn. In combinatie met een gemarginaliseerde markt, lijkt dit het belangrijkste obstakel voor behoud of verruiming van de huurmarkt door kleine verhuurders. Die zaken hebben een grote impact op het rendement.

Slechte ervaringen met huurders worden door verschillende respondenten ook aangehaald als motief om te stoppen met het verhuren van woningen.

Huurders zijn in België zeer goed beschermd. Dat is ook nodig. Maar soms ook overbeschermd. Misbruiken, zoals vernieling van een huurappartement, worden te weinig bestraft. Verhuurders hebben daar schrik van.

Wat betreft de woningkwaliteit, wijzen de respondenten op de (te) beperkte incentives om te komen tot een kwaliteitsverbetering van het private huurwoningbestand.

Er is geen fiscale aftrek van renovatiekosten mogelijk. Dat is het essentieel probleem. Als investeerder moet ik eigenaars in feite afraden om hun huis grondig te renoveren, zorg gewoon dat je voldoet aan wettelijke normen.

Daarnaast worden vragen gesteld bij het nut om renovatie aan te moedigen bij oude woningen met een zeer slechte woningkwaliteit (generiek, niet specifiek voor private huurmarkt).

In het allerslechtste segment zouden we veel beter slopen. Die woningen zijn 'op'. We moeten ook de moed hebben om naar analogie met de vroegere rooilijnplannen ook 'afbraakplannen' te maken. Met woningen waarvoor je zegt: daar besteden we geen premies meer aan, die moeten ooit afgebroken worden. Het is te gek dat die nu nog bv. renovatiepremies kunnen krijgen.

Naast financiële aspecten, wordt door diverse respondenten gewezen op de nood aan begeleiding van verhuurders, zowel bij de reguliere verhuurtaken als bij renovatiewerken ('ontzorging'). Wel wordt opgemerkt dat dergelijke ondersteuning of uitbesteding vaak botst op de individualistische ingesteldheid van vele kleine verhuurders.

'Zorgeloosheid' is het voornaamste motief van verhuurders om met ons in zee te gaan. Mensen zijn de miserie beu, willen afstand met de huurder creëren. Wij zijn een dam tussen huurder en verhuurder. Dat maakt het voor beide partijen gemakkelijker.

Om last te beperken is 'ontzorging' essentieel. Er moet worden nagedacht over hoe kleine eigenaars sterker te ondersteunen.

Kwaliteitsverbetering heeft vooral te maken met 'ontzorging'. We hadden een project met een grote stadspremie tot 10.000 euro, ook voor verhuurders. Als je daar een goede begeleiding aan koppelt, heeft dat wel resultaat.

Wij proberen eigenaars soms te overtuigen om niet meer zelf te verhuren, maar bv. samen te werken met een SVK of een andere instantie. Geef verhuring uit handen, dan ben je van de rompslomp af. Ik snap niet goed waarom de meesten dat per sé allemaal zelf willen blijven doen. Vergelijk het met een ingewikkelde boekhouding, die besteed je toch ook uit aan een boekhouder.

Een laatste vaak aangehaalde reden waarom verhuurders afhaken, zijn de hogere eisen die gesteld worden aan huurwoningen (bv. op energetisch vlak), alsook de toenemende complexiteit en wijziging van de regelgeving. Over de vraag of dit een doorslaggevend reden is, lopen de meningen uiteen.

Het is niet vanzelfsprekend om verhuurder te blijven. Dat heeft te maken met eens een slechte huurder gehad te hebben, met huurschade, met de nieuwe normen die worden opgelegd (energie, minimumnormen, ventilatie, isolatie,...). Dat had je 10 of 20 jaar geleden veel minder. De verwachtingen worden alsmaar groter. Dat botst met het idee van mensen die een huurwoning als kleine spaarpot beschouwen, en er wel voor willen zorgen dat die woning 'in orde' is, maar daar niet de grote investeringen in gaan doen. Het wordt voor de kleine eigenaars-verhuurders een heel zware opdracht, zowel mentaal als financieel.

Het is volkomen legitiem dat bepaalde kwaliteitseisen worden opgelegd inzake veiligheid en energiezuinigheid. Wat veel verhuurders doet afhaken, is echter de opeenvolging van wijzigingen aan de regelgeving. Het is zeer moeilijk om op lange termijn renovaties te plannen als je niet weet hoelang de investeringen die je vandaag doet in de toekomst nog aan de normen zullen voldoen. Gevolg daarvan is dat verhuurders tot op het laatste moment wachten om hun woning in orde te brengen.

De regelgeving kan voor een aantal verhuurders misschien de 'druppel' zijn. Je kan hen best aanraden zich aan te sluiten bij Verenigde eigenaars, die deskundig advies verstrekken. Ofwel hen overtuigen niet meer zelf te verhuren. Maar ik denk niet dat dat de echte reden is waarom verhuurders afhaken. Dat gaat meer om slechte ervaringen met huurders denk ik.

Vraag 4

Hoe kunnen we nieuwe investeerders ertoe aanzetten te investeren in de private huurmarkt?

Alle respondenten zijn het erover eens dat er in Vlaanderen zeer veel financiële middelen beschikbaar zijn, zowel bij particulieren als bij institutionele actoren. Ook is het nu een uitgelezen moment om te investeren in vastgoed, onder meer door het zeer lage rendement van alternatieve beleggingen. Diverse marktspelers spelen hierop in, vooral door de verkoop en/of beheer van appartementen die worden verkocht aan particuliere investeerders met het oog op verhuring.

Een aantal bedrijven specialiseren zich in de investeringsmarkt en hebben toegang tot een paar honderd rijke families die recurrent investeren in vastgoed (dokters, advocaten...). Degelijke particuliere investeerders beschikken over veel liquide middelen waarvan zij een deel in residentieel vastgoed investeren (o.a. door lage opbrengst alternatieve beleggingen). Deze bedrijven hebben samenwerkingen met promotoren die hen op geregelde basis een appartement verkopen. Dat is zeer interessant voor de verkoper: zij verkopen op plan, en zorgen op die manier voor de vereiste 30% voorverkoop van nieuwbouwprojecten. Meer en meer vastgoedmakelaars en beheerders specialiseren zich in het beheer van woningen die op deze manier worden verhuurd. De verhuurders krijgen een inflatiebestendig netto-rendement van rond de 3% (vandaag fors hoger dan intrest op spaarboekje). Dit model werkt vandaag zeer goed.

Keerzijde van deze evolutie is, volgens een aantal respondenten, dat dergelijke investeerders in concurrentie treden met kandidaat-kopers, vooral jonge gezinnen die dergelijke appartementen voor eigen bewoning willen aankopen. Ook stellen zij vragen bij de duurzaamheid van dit type verhuring.

Koopwoningen voor maatschappelijk zwakkeren of jonge starters worden uit de koopmarkt weggehaald, omdat investeerders die makkelijk kunnen betalen. Die woningen worden dan verhuurd, maar aan veel hogere prijzen dan de markt uiteindelijk aankan. Ik heb de indruk dat het aanbod momenteel kunstmatig wordt opgetrokken (doordat investeren in vastgoed momenteel schijnbaar meer rendabel is dan andere investeringen), maar ik ben bang dat de vraag dit niet zal blijven volgen. Ik voorspel binnen enkele jaren een 'vastgoedbel' in dat type verhuring.

Onze gesprekspartners beklemtonen het verschil tussen de rendementsverwachtingen van particuliere en institutionele investeerders. Terwijl particuliere investeerders zich doorgaans tevreden stellen met een netto-rendement van 3%, is dit voor de meeste professionele investeerders onvoldoende (mikken minstens op 4 à 4,5%). Dat bepaalt/beperkt ook de mogelijkheden tot investeringen in 'betaalbare' huurwoningen in het lagere (midden)segment van de huurmarkt door institutionele investeerders.

Momenteel is [voor een particuliere investeerder] een direct rendement van 3% na aftrek van alle kosten fantastisch. Dat wordt een ander verhaal als je bruto 3% hebt, maar als je dan nog beheerskosten, leegstand enz. hebt, dan laat je je geld beter op een spaarboek staan.

De financieringskosten voor onze projecten bedragen ongeveer 3,5% via 'corporate finance'. Wij streven een netto-rendement van minstens 4% na. We zitten in onze concurrentiële markt. Als we dat rendement niet behalen, haken onze aandeelhouders af.

Het aantal promotoren of ontwikkelaars dat momenteel zelf instaat voor verhuring is zeer beperkt. Dit heeft volgens de respondenten zowel te maken met het (relatief) beperkte rendement op verhuring, alsook met de gehanteerde bedrijfsmodellen.

Institutionele verhuurders moeten een jaarlijks rendement van minstens 4 à 4,5% behalen om hun aandeelhouders tevreden te stellen. Ik acht dit niet realistisch op onze huurmarkt, tenzij wordt ingeboet op kwaliteit en/of oppervlakte. Sommige promotoren schermen in advertenties met een 'gegarandeerd rendement' van 5 tot 6%, maar daar geloof ik niets van. Dat rendement kan de eerste jaren misschien worden behaald via allerlei constructies, maar zeker niet op lange termijn.

Woningen professioneel verhuren is een 'langdurig verhaal'. Er zijn weinig investeerders die een model op lange termijn ontwikkelen. Verhuring brengt op korte termijn niet veel geld op. Verhuren wordt dan eerder als een last dan als een meerwaarde beschouwd. Die tendens is wel enigszins aan het veranderen. Er wordt steeds meer nagedacht over combinaties van verkoop met beheer en verhuring.

Daarnaast maakt ook de kleinschaligheid van het Vlaamse en Belgische woningpatrimonium het voor professionele actoren weinig aantrekkelijk om te investeren in huurwoningen. Het versnipperde woningaanbod zorgt immers voor hoge beheerskosten, wat zich ook vertaalt in een lager netto-rendement.

In Duitsland en Nederland heb je meer uniforme en grootschalige woningbouw waar institutionele verhuurders duizenden woningen in portefeuille hebben in grote complexen. Beheersmatig is dat zeer kostenefficiënt. De te gefragmentariseerde markt in Vlaanderen zorgt voor grote beheerskosten.

Deze factoren maken dat investeringen op de private huurmarkt wellicht vooral zullen komen van particuliere investeerders, met bemiddeling via gespecialiseerde vastgoedmakelaars. Een sterke aangroei van institutionele verhuring lijkt weinig waarschijnlijk. Daarvoor is de bedrijfsvoering van de meeste vastgoedpromotoren en –ontwikkelaars te sterk geënt op de snelle realisatie en verkoop van woningen.

Ik verwacht in Vlaanderen wel een groei van institutionele verhuring, door nieuwe spelers of door groei van bestaande spelers. Maar niet op spectaculaire wijze.

Ons bedrijfsmodel is dat we woningen bouwen, deze zo snel mogelijk verkopen en met de opbrengst hiervan nieuwe investeringen doen. Om vanuit die logica om te schakelen naar een 'verhuurpatrimonium', dat is niet evident.

Een aantal generieke maatregelen, zoals bv. een BTW-verlaging of korte procedures bij de toekenning van bouwvergunningen, kunnen volgens de respondenten nog bijkomende impulsen geven aan investeringen op de private huurmarkt.

De procedures om vergunningen te verkrijgen zijn 'onnozel lang' en ingewikkeld geworden. Lange vergunningstrajecten hebben ook een kost. Wij dragen hierdoor risico's op gebouwen en terreinen. Een vereenvoudiging op dat vlak zou een belangrijke incentive zijn voor investeringen in de (huur)woningmarkt, die de overheid zelfs niets zou kosten.

BTW is ook belangrijk. Bij herontwikkeling van kantoren naar residentiële gebouwen betalen wij 6% BTW omdat we eigenaar blijven. Natuurlijk is het belangrijk dat dit zo blijft. Idem voor de 6% BTW bij sloop en heropbouw in de centrumsteden. Dat maakt ook een groot verschil. Alle taksen maken natuurlijk een verschil.

Vraag 5

Hoe kunnen we een bijkomend aanbod realiseren voor de meest kwetsbare huurders?

De meeste respondenten stellen dat de betaalbaarheidsproblemen op de private huurmarkt vooral het gevolg zijn van een te laag inkomen van de huurders, eerder dan van te hoge huurprijzen. De toekenning van huursubsidies aan private huurders met een laag inkomen kan hier volgens hen een oplossing voor bieden. Op korte termijn leiden huursubsidies niet tot een toename van het aanbod, maar onrechtstreeks kunnen ze er wel toe leiden dat verhuurders meer vertrouwen krijgen en blijven investeren in huurwoningen.

Ik ben niet zo'n voorstander van subsidies aan verhuurders of intermediairen. Geef huursubsidies aan de huurders, en zorg ervoor dat die dan ook daadwerkelijk worden gebruikt om de huur stipt te betalen.

Ook het tekort aan sociale huurwoningen wordt aan de kaak gesteld. Een aantal bevrageden ziet hierin dé hoofdoorzaak van de problemen op de private huurmarkt.

De voornaamste oorzaak van de problemen in het ondersegment is het gebrek aan sociale woningen en lange wachttijden. Je kan de private huurmarkt pas in orde brengen als sociaal huurpatrimonium gigantisch toeneemt. Slechte private huurwoningen blijven veel te lang in gebruik omdat er een vraag naar blijft bij gebrek aan alternatieven.

Volgens mij heeft veel te maken met vertrouwen in de huurder en de onzekerheid van inkomsten. Volgens mij haken veel verhuurders af omdat de kans op een 'foute' huurder te groot is. Maar eigenlijk is die huurder niet 'fout', die zit gewoon niet op zijn plaats op de private huurmarkt, omdat hij een sociale woning zou moeten hebben. Ik ben er 100% zeker van dat met een grotere sociale huurmarkt, er veel minder verhuurders zouden afhaken.

Voor kleine, particuliere verhuurders die een goedkope woning verhuren, is een sociaal verhuurkantoor een goede oplossing. Het nut hiervan wordt door de meeste respondenten erkend (maar kan het probleem van het ondersegment niet volledig oplossen).

Daarnaast polsten we expliciet naar manieren om een bijkomend aanbod aan goedkope huurwoningen te realiseren. De 'klassieke' sociale woningbouw is uiteraard een volwaardige manier om dergelijk aanbod te realiseren. Daarnaast stellen we vast dat de laatste tijd nieuwe initiatieven op het vlak van samenwerking tussen private actoren en sociale huisvestingsmaatschappijen en SVK's tot stand komen. In onze bevraging polsten we vooral naar de mogelijkheden van deze laatste soort initiatieven (zonder uitspraken te doen over de 'klassieke' sociale huisvesting).

Een aantal respondenten maakt een duidelijk onderscheid tussen 'betaalbaar wonen' en 'sociaal wonen'. Met 'betaalbaar wonen' worden huurwoningen bedoeld die aan minder dan 600 euro worden verhuurd, terwijl 'sociale woningen' aan lagere prijzen en aan een sociaal-economisch zwakker publiek worden verhuurd.

Wat betreft een toename van het aantal 'betaalbare woningen' wordt verwezen naar de eerder vermelde generieke maatregelen die impulsen kunnen geven aan investeringen in de private huurmarkt (zie vraag 4: o.a. kortere procedures, verlaagde BTW). Ook moet volgens de bevroagden worden nagedacht over compactere bouwvormen, modulair bouwen enz. die de bouwkosten (en hierdoor ook de huurprijzen) kunnen drukken.

Als we willen dat mensen zich een betaalbaar appartement kunnen veroorloven, zullen sommige comforteisen moeten worden aangepast. Dat kan door zich tevreden te stellen met kleinere oppervlaktes, en door op een creatieve manier om te gaan met ruimte. Zo hebben wij een project met allemaal kleine units met gemeenschappelijke delen die we voor kortere periodes kunnen verhuren, bv. als logeerkamer wanneer er kennissen op bezoek komen.

Inzake de bouw van 'sociale woningen' duiken steeds meer initiatieven op waarbij private investeerders (vaak bouwpromotoren) een samenwerking met een sociale huisvestingsmaatschappij, sociaal verhuurkantoor, OCMW of zorginstelling nastreven. De promotor staat in voor de bouw van de woningen of appartementen en geeft de verhuring voor een lange termijn (bv. 27 jaar) in handen van de intermediaire organisatie. De huurprijs ligt lager dan de marktprijs, maar dit wordt deels gecompenseerd doordat de intermediaire organisatie het huurrisico draagt (o.a. gegarandeerde betaling bij huurachterstal) en zich engageert om de woningen na afloop van de overeenkomst in goede staat over te dragen. Om dit mogelijk te maken, dient de private investeerder zich tevreden te stellen met een lager netto-rendement dan bij een 'traditioneel' huurproject (3% in plaats van 4-4,5%). Dergelijke formules kunnen op relatief korte termijn een sociaal aanbod realiseren, maar moeten worden afgewogen op (kost)efficiëntie.

Een aantal van deze projecten vindt zijn oorsprong in de (intussen vernietigde) 'sociale last' uit het grond- en pandendecreet (realisatie in natura), maar stilaan worden dergelijke projecten ook spontaan voorgesteld door promotoren. Investerders zien hierin een relatief veilige investering met een behoorlijk rendement. Bij een aantal partijen spelen ook filantropische overwegingen mee.

Eerst was de promotor door het grond- en pandenbeleid min of meer gedwongen om met een sociaal verhuurkantoor samen te werken. Maar intussen is er ook een vrijwillige samenwerking gegroeid. We hebben een project waarbij 12 eengezinswoningen worden gerealiseerd en voor 27 jaar aan ons worden verhuurd. Voornaamste drijfveer is dat de promotor geen last heeft met het beheer terwijl wij garanderen dat ze de woningen in goede staat teruggeven en ze voldoende rendement behalen, ondanks de relatief lage huurprijzen. Promotoren berekenen heel goed de kosten en opbrengsten, drukken hun prijzen voor materialen door schaalvoordelen en niet de duurste materialen te gebruiken (bv. goedkopere keukens of tegels). Ze rekenen ook beheerskosten mee (leegstand, huurachterstal, advocaten, vrederechters,...). Dat neemt het SVK nu voor zijn rekening. Dat is een belangrijk argument. Promotoren zien dit als 'iets anders' naast andere projecten, waarbij de woningen toch in eigendom blijven.

Naast onze reguliere bouwprojecten, realiseren wij ook een aantal projecten waarbij we woningen via een SVK of zorginstelling verhuren aan een kwetsbaar publiek, bv. daklozen. Via onze samenwerking met een vermogensbeheerder hebben wij toegang tot diverse begoede families die zich uit filantropische overwegingen tevreden stellen met een rendement dat lager ligt (rond de 3%) dan bij traditionele vastgoedprojecten. Zo zijn er heel wat families. Dat is een opportuniteit om via privé-financiering betaalbare, kwaliteitsvolle woningen te bouwen.

Alle vormen van ondersteuning die de investeringskost verminderen, kunnen er volgens de respondenten toe bijdragen dat meer promotoren geïnteresseerd raken om dergelijke initiatieven te nemen. Fiscale voordelen (verlaagde BTW, verkooprechten en/of onroerende voorheffing) genieten hierbij de voorkeur, eerder dan premies of investeringssubsidies.

Het spreekt voor zich dat als wij een aantal voordelen krijgen, zoals bv. goedkope gronden van gemeenten of intercommunales of een aantal fiscale voordelen, het voor ons veel eenvoudiger wordt om goedkope woningen te bouwen en toch een netto-rendement van 3% te behalen. Ingewikkelde systemen waarbij investeringssubsidies worden gelinkt aan bv. huurderskenmerken, lijken mij weinig realistisch. Dat vergt zeer veel administratieve opvolging.

Over het beheer van de woningen die op deze manier worden gerealiseerd, zijn de bevroagden eensgezind: zij menen dat zij niet over de nodige expertise beschikken om dergelijke woningen op een professionele manier te verhuren, onder meer gelet op de intensieve huurdersbegeleiding die hier ook bij komt kijken (vandaar hun pleidooi voor een sociale intermediaire organisatie als tussenschakel).

Wij gaan dergelijke woningen niet zelf verhuren. Een samenwerking met organisaties die vertrouwd zijn met de verhuring aan een sociaal kwetsbaar doelpubliek is noodzakelijk.

Het principe van financiële ondersteuning (op allerlei manieren) op voorwaarde van verhuur aan goedkope tarieven, aan bepaalde doelgroep, enz. is zeker haalbaar. Ik maak wel een onderscheid tussen sociaal wonen en betaalbaar wonen. Het beheer van sociale woningen zie ik enkel mogelijk als de overheid huurder wordt en dan onderverhuurt aan bepaalde mensen. Als we verhuren aan mensen met een zeer laag inkomen, hebben we geen garantie dat we betaald worden. Dat is heel moeilijk. In het gamma van betaalbare woningen zijn er meestal wel inkomens, daar zouden we zelf een aantal criteria kunnen laten nakijken (bv. op het vlak van inkomen) en het beheer van dat publiek is totaal anders, dat kunnen wij wel beheren. Het beheer van sociale woningen kunnen wij eerlijk gezegd niet doen. Dat vergt een heel intensief beheer. Als private verhuurder missen wij de autoriteit om dat te kunnen beheren.

Dergelijke initiatieven stellen de sociale intermediaire organisatie voor enkele vragen en uitdagingen. Wijken bijvoorbeeld de sociale verhuurkantoren niet te sterk af van hun oorspronkelijke opzet (vooral gericht op kleine, particuliere verhuurders)? Zijn de sociale verhuurkantoren voldoende uitgerust om dergelijke (relatief) grootschalige projecten te beheren?

Een aantal respondenten dringen aan op formules toegespitst op een dergelijk 'sociaal vastgoedbeheer'. Dit vergt wel een ander, aanvullend profiel van bijvoorbeeld de medewerkers van het SVK (nu vooral gericht op woonbegeleiding). In dit licht wordt door een aantal respondenten gepleit voor een verruiming van het takenpakket, o.a. door in relatief grootschalige projecten ook woningen in een iets hogere prijsklasse te kunnen verhuren. Dat kan zorgen voor een meer gemengd publiek.

Mijn advies aan de minister is om verder in te zetten op de professionalisering van de SVK's, en ook de verhuring van een 'betaalbaar segment' (10 à 20% hoger dan huur SVK) toe te laten. In Brussel kan dat. Op die manier krijg je mooie sociale mix.

Als SVK zetten wij steeds meer in op samenwerking met bouwpromotoren. Die kunnen kosten drukken doordat ze meer woningen bouwen, juiste materialen gebruiken,.... Daar zit volgens ons wel een toekomst in. Zowel voor het SVK, als extra poot binnen onze reguliere werking. Dat vergt ook medewerkers met een 'vastgoedprofiel', niet alleen de huurders begeleiden, maar ook technisch, iemand die met architecten en promotoren rond de tafel kan zitten.

Een aantal SVK's maken wel de keuze om echt kleinschalig te blijven, aan heel lage prijzen te verhuren (aan 300 euro). Dan moet ik mijn deuren sluiten, want ik kan dat niet. Dat is niet mijn keuze, en ik denk ook niet die van het beleid. Binnen de SVK's zijn er twee strekkingen: schaalvergroting, professionalisering en grote projecten, versus heel bewust kiezen voor kleinschaligheid en trouw blijven aan oorspronkelijke missie.

Hoewel een aantal promotoren gewonnen zijn voor samenwerking met een sociale intermediaire organisatie, blijven er toch ook nog twijfels over de financiële garanties die verwacht worden (zo zijn bijvoorbeeld de SVK's vaak kleine vzw's).

Onze vrees is dat wanneer een SVK er na 27 jaar niet in slaagt het gebouw in een goede toestand terug te bezorgen, wij ons juridisch moeten wenden tot dat SVK, wat vaak een superkleine structuur is. Ideaal zou zijn dat zij een overheidsgarantie krijgen, zodat we zeker zijn dat een SVK niet failliet kan gaan. Ook voor de particuliere investeerdersmarkt zou dit heel wat pleinvrees kunnen wegnemen. In Frankrijk heb je door dergelijke waarborg een AA-rating op een huurcontract, dan zit je met institutioneel product. Indien de rating van Vlaanderen kan worden overgedragen naar SVK's, zal dit zeker voor impulsen zorgen.

Promotoren vragen van het SVK een soort engagementsverklaring. Zij moeten namelijk een akte ondertekenen dat ze 27 jaar verhuren. Maar wat als het SVK voortijdig opzegt? Daar houden ze niet van. Stel bv. dat wij in een blok appartement per appartement opzeggen, dan krijgen zij dat zelf moeilijk verkocht of verhuurd. Wij kunnen dergelijk engagement echter moeilijk ondertekenen. Wat als kwaliteitsnormen veranderen en woningen hier niet aan voldoen? Of bij slechte ervaringen met eigenaar. Als opzeg dan niet kan, heb ik een immens probleem.

Een aantal respondenten pleit voor een vergaande samenwerking tussen of fusie van SVK's en stedelijke verhuurkantoren. Ook een grotere betrokkenheid van sociale huisvestingsmaatschappijen op de private huurmarkt, bv. via de verhuring van 'bescheiden woningen' wordt voorgesteld.

Daarentegen zijn er ook respondenten die pleiten voor een beperkte overheidstussenkomst op de private huurmarkt. Zij pleiten voor een striktere functiescheiding: verhuring via private actoren en sociale begeleiding door gespecialiseerde diensten die hiervoor overheidsondersteuning krijgen.

De private huurmarkt is voor mij écht een private markt. Andere spelers kunnen dit niet ten gronde doen. Een SVK is een nuttig concept, maar noem dit geen private huurmarkt, dat is een inmenging in de private huurmarkt. Ik zie meer in systemen waarbij een rentmeester instaat voor de verhuurderstaken. De sociale begeleiding moet dan worden opgenomen door diensten die hiervoor worden betaald door de overheid.

DEEL III

BESCHOUWINGEN EN AANBEVELINGEN VAN DE VLAAMSE WOONRAAD

1 Vooraf

De resultaten van de bevraging (deel II) bieden een beeld van wat leeft aan ideeën en voorstellen op het terrein. Ongetwijfeld kan dit het debat over het nut en het doel van een aanbodbeleid op de private huurmarkt stofferen. De respondenten erkennen in eerste instantie de ernst van de problemen in het ondersegment van de private huurmarkt (cf. ook deel I). Overheidstussenkomst in dit segment is voor de respondenten een noodzakelijke voorwaarde om het tij te doen keren. Tegelijk bieden de huidige (financiële) marktomstandigheden kansen voor een nieuwe aanpak en een doordacht beleid gericht op uitbreiding (in het bijzonder door de lage opbrengst van alternatieve beleggingen). De respondenten dringen aan om deze omstandigheden aan te grijpen en de nodige beleidsmaatregelen te nemen.

De Vlaamse Woonraad erkent de problematiek op het ondersegment van de private huurmarkt en de nood aan bijkomende beleidsinspanningen. De Raad is van oordeel dat een beleid op korte termijn noodzakelijk is, maar evenzeer een structurele kentering om een volwaardige private huurmarkt te realiseren. Een toekomstperspectief voor de private huurmarkt vereist een visie, doelstellingen en een aanpak op middellange termijn waarbij de Raad enkele randvoorwaarden wenst naar voor te schuiven.

2 Een volwaardige private huurmarkt als streefdoel

De Raad pleit voor de ontwikkeling van een volwaardige private huurmarkt op middellange termijn. Dit houdt in dat voor **meerdere inkomensgroepen** het privaat huuraanbod als een volwaardige oplossing kan fungeren voor hun woonwensen. In een dergelijk scenario kiezen huishoudens **doelbewust en duurzaam** (niet gedwongen of als tijdelijke tussenstap) uit het aanbod op de private huurmarkt. De redenen om voor de private huurmarkt te kiezen spruiten voort uit de karakteristieken van het aanbod of de voordelen van het marktsegment zelf. De huurmarkt biedt dan een voldoende gedifferentieerd aanbod, is bij uitstek flexibel en kan snel inspelen op behoeften zowel van individuele als markteconomische aard. De keuze voor een huurwoning is niet kapitaal- of administratief belastend. Een dergelijke private huurmarkt is voldoende attractief en competitief met de andere segmenten van de woonmarkt. Een volwaardige private huurmarkt biedt investeerders en eigenaars uitzicht op een goed en stabiel rendement; de risico's op huurachterstallen en huurschade zijn beperkt of kunnen worden ondervangen. Een investering in een private huurwoning is hierdoor aantrekkelijk.

3 Randvoorwaarden volwaardige private huurmarkt

Het ideaaltypisch beeld van een volwaardige huurmarkt die diverse inkomensgroepen duurzaam kan aantrekken staat veraf van de huidige private huurmarkt (denken we maar aan het adagium dat 'huren weggesmeten geld' is). Bovendien is het de vraag of het huidige huurders- (groot aandeel inkomenszwakke huurders) en verhuurdersprofiel (oudere, kleinschalige verhuurders) dergelijk streefdoel niet structureel in de weg staat.

Een volwaardige huurmarkt vergt een mentaliteitswijziging die er enkel kan komen door andere klemtonen in het (woon)beleid te leggen. Vooreerst is het van belang te evolueren naar een **woonfiscaliteit met meer neutrale impact** ten aanzien van de verschillende segmenten van de woonmarkt. Woningzoekenden, maar ook investeerders kunnen op deze manier een betere afweging maken op basis van persoonlijke voorkeuren en/of sterktes van het segment zelf (en minder op basis van de ondersteuning zelf). In dit kader is het van belang dat de globale fiscale druk op private verhuring niet toeneemt. Weliswaar is een differentiatie hierbij mogelijk (en allicht wenselijk), maar alvast moeten contra-productieve effecten worden vermeden.

Daarnaast is het van belang dat het aanbod aan private huurwoningen verder toeneemt. Dit kan door meer **institutionele en/of professionele spelers** op de private huurmarkt te betrekken en hen een rol te laten vervullen. Op die manier wordt een meer evenwichtige verhouding tussen particuliere en professionele aanbieders gerealiseerd. Professionele aanbieders bovenop het particulier aanbod, kunnen een grotere dynamiek, een verzekerd aanbod en ruimere woonzekerheid voor de private huurder bewerkstelligen. Momenteel komt dit schoorvoetend van de grond, met name in het midden- en hogere segment van de private huurmarkt. Institutionele verhuring in het goedkope segment van de private huurmarkt is uiterst beperkt. Op langere termijn is er dan ook nood aan maatregelen specifiek gericht op professionele verhuurders, onder meer inzake vennootschapsbelasting, wetgeving op vastgoedvennootschappen, enz.

Verder is een volwaardige private huurmarkt gebaat bij een **sterke sociale huursector**. Zwakkere inkomensgroepen moeten evenzeer hun woonstkeuze kunnen maken op basis van een individuele voorkeur of interesse (en de facto niet noodgedwongen een beroep doen op de private huursector). Die doorstroom verzekeren en het vraagoverschot reduceren vereist een ruim aanbod aan sociale huurwoningen. Een aanbodverruiming met kwalitatieve en betaalbare private en sociale huurwoningen leidt evenzeer tot een verbetering van de woningkwaliteit op de private huurmarkt. Bij gebrek aan voldoende alternatieven, blijft de vraag naar kwalitatief zwakkere woningen immers bestaan.

Tenslotte wijst buitenlands onderzoek op het belang van een **evenwichtig en stabiel huurregime** als algemeen reglementair kader (zie ook deel I). De mate van woonzekerheid, de procedures voor uithuiszetting en huurprijsregulering zijn mede bepalend voor het investeringsklimaat en het profiel van de

huurders. Dit alles vergt een delicaat evenwicht tussen de belangen van huurders en verhuurders (zie ook 2.2)

De Vlaamse Woonraad vraagt een beleid te willen ontwikkelen dat op lange termijn gericht is op het vervullen van de bovenstaande noodzakelijke voorwaarden. Ook de maatregelen die zich op korte termijn situeren, en die de acute problematiek van het ondersegment aanpakken, moeten deel uitmaken van een dergelijk beleid.

4 Aanbodbeleid als onderdeel van een versterkt huurbeleid

In deel I van dit advies worden de problemen van de private huurmarkt beschreven. In het bijzonder wordt in het ondersegment een veelheid aan problemen vastgesteld. Onderzoek toont aan dat deze situatie problematisch is voor zowel huurder als verhuurder, en een negatieve spiraalbeweging in gang dreigt te zetten. Zo zorgen de huidige demografische ontwikkelingen –met onder meer de toenemende vertegenwoordiging van eenoudergezinnen en eenpersoonshuishoudens– voor een aanhoudende druk op de private huurmarkt (met sterker effect op het ondersegment). Migratie kan die trend nog versterken. Daarnaast zijn er sterke aanwijzingen voor een afname van eengezinswoningen en een gebrek aan investeringen in het ondersegment van de private huurmarkt. De Raad is hieromtrent bezorgd. De Raad is de overtuiging toegedaan dat de problematiek van vraag en aanbod in het ondersegment niet kan worden geredieerd zonder **structurele overheidstussenkomst**.

De Vlaamse Woonraad heeft in eerdere adviezen gepleit voor een versterkt beleid voor de private huurmarkt op diverse sporen. In de geformuleerde beleidsvoorstellen nam de **woonnood** steeds een centrale plaats in (in aansluiting op de bijzondere doelstelling van de Vlaamse Wooncode om extra beleidsaandacht te verlenen aan de meest woonbehoeftege alleenstaanden en gezinnen). Ook het aanbodbeleid op de private huurmarkt (gericht op behoud, renovatie of uitbreiding) mag niet los staan van een dergelijk uitgangspunt.

De verschillende dimensies van de problematiek in het ondersegment (betaalbaarheid, kwaliteit, toegang, rendabiliteit en aanbodproblematiek...) vergen allicht een **gediversifieerde aanpak**. Naast een (sociaal) aanbodbeleid zijn andere instrumenten zoals het woonkwaliteitsbeleid en een gerichte huursubsidie nuttige instrumenten om de woonnood te lenigen (waarbij steeds bepaalde aspecten van het recht op wonen worden ondersteund). De instrumenten die kunnen worden ingezet, grijpen bijgevolg niet in op alle aspecten van de problematiek. Zo wordt het tekort aan aanbod niet onmiddellijk opgelost door financiële ondersteuning van de huurder (huursubsidie). Een aanbodbeleid beoogt rechtstreeks op het aanbod in te grijpen. Specifiek kan de verruiming van het aanbod aan sociale huurwoningen de druk op de private huurmarkt verlichten. Echter, het vergt tijd om een substantieel aanbod aan sociale huurwoningen te realiseren, wat de problematiek op korte termijn scherp stelt. Complementaire maatregelen

dringen zich aldus op om een structureel antwoord te bieden op het vraagoverschot in het ondersegment.

Ook inzake de doelstelling om tot een kwaliteitsverbetering te komen, moeten diverse afwegingen worden gemaakt. Zo resulteren maatregelen gericht op het vermijden van de uitval van huurwoningen (bv. via een korting op de schenk- of erfbelasting bij verhuring) niet noodzakelijk in een substantiële kwaliteitsverbetering van de betrokken woningen. Zeker wanneer het een oud patrimonium betreft met hoge beheerskosten (onderhoud en renovatie). Andere instrumenten zijn hiertoe beter geschikt (bv. renovatiepremie of – abattement of ondersteuning van (ver)nieuwbouw).

5 Nood aan concrete beleidsmaatregelen

De Vlaamse Woonraad meent dat er nood is aan maatregelen die én kaders binnen hogervermeld lange termijnperspectief, én tegelijk een antwoord kunnen bieden op problemen die zich vandaag stellen op de private huurmarkt.

In wat volgt beschrijft de Raad een aantal **mogelijke maatregelen die op korte termijn kunnen resulteren in een versterkt aanbod op de private huurmarkt.**

De nadruk ligt hierbij op maatregelen die leiden tot investeringen in uitbreiding van het huurpatrimonium enerzijds, en het behoud en/of renovatie van het bestaande huurwoningbestand anderzijds.

Een aantal van de voorgestelde maatregelen gaan uit van de bestaande toestand (of problematiek), en richten zich specifiek tot de particuliere verhuurder (en/of huurder). Andere maatregelen ondersteunen het langetermijnperspectief en leiden globaal tot een sterkere professionalisering van de private huursector. Mede vanuit die optiek dient te worden nagegaan of de voorgestelde beleidsmaatregelen kunnen worden opengesteld voor alle rechtspersonen – mogelijks zijn specifieke instrumenten voor professionele rechtspersonen aangewezen.

Bij diverse maatregelen stelt de Raad als voorwaarde dat hier een **'geconventioneerde huur'** tegenover staat. Hiermee wordt bedoeld dat de verhuurder in ruil voor bepaalde voordelen (zoals een premie of fiscale korting) de woning voor een bepaalde termijn en tegen/onder een bepaalde huurprijs verhuurt aan een specifiek doelpubliek. De voordelen kunnen hierbij gradueel worden uitgewerkt in verhouding tot het engagement dat de verhuurder wenst op te nemen.

De hierna beschreven maatregelen zijn zowel gebaseerd op de literatuurverkenning (Deel I) als op interviews met bevoorrechte actoren (Deel II). De bevindingen die hieruit worden geput, liggen grotendeels in lijn met eerdere aanbevelingen van het Steunpunt Wonen (Vandenbroucke et al., 2007). De Raad meent dat hierbij diverse beleidsscenario's mogelijk zijn om de huidige aanbodproblematiek aan te pakken. Tevens is het aangewezen de discussie i.v.m. concrete beleidsmaatregelen eveneens te laten ondersteunen

door wetenschappelijk onderzoek. Onder meer het Steunpunt Wonen verricht momenteel onderzoek naar een nieuwe rol voor de private huurmarkt, waar de mogelijke effecten van concrete beleidsmaatregelen in beeld worden gebracht. Om die reden worden bij de verschillende concrete voorstellen geen prioriteiten aangeduid. De inschatting van de effectiviteit en kosten-efficiëntie van de voorgestelde maatregelen dient het onderwerp te vormen van nader onderzoek.

Verhuurabattement

Door de invoering van een verhuurabattement kan de aankoop van een woning bestemd voor verhuring worden aangemoedigd. Naar analogie met de vermindering van de verkooprechten voor een enige woning zou een vrijstelling van verkooprechten op de eerste schijf van de aankoopsom kunnen worden overwogen (bijvoorbeeld op de heffingsgrondslag tot 15.000 euro, wat een voordeel van 1.500 euro oplevert). Hieraan dienen voorwaarden te worden gekoppeld zoals een minimale verhuurperiode van bijvoorbeeld 9 jaar en de aflevering van een conformiteitsattest (idem regeling verlaging schenkbelasting).

Het verhuurabattement kan zowel generiek (voor alle huurwoningen), dan wel als een meer selectief beleidsinstrument worden ingezet. In dit laatste geval kan een hogere korting worden overwogen (bv. vrijstelling op hogere heffingsgrondslag) wanneer een geconventioneerde huurprijs wordt gehanteerd of de woningtoewijzing wordt gereguleerd.

Korting schenkbelasting

Met ingang van 1 juli 2015 verlaagde de Vlaamse Regering de schenkbelasting op onroerende goederen. Een bijkomende korting is voorzien indien het geschonken goed voor minstens 9 jaar wordt gebruikt als huurwoning. Ondanks het feit dat deze maatregel een algemene aanbodondersteuning beoogt, is net bij woongelegenheden uit de lagere prijsklasse (tot 150.000 euro – 250.000 euro) de extra stimulans voor verhuring het kleinst. Omgekeerd neemt de stimulans gradueel toe naarmate de prijs van de woongelegenheid toeneemt –waarbij de vraag kan worden opgeworpen of dit noodzakelijk is om verhuring in de hogere prijsklassen te realiseren.⁸ Gelet op het huurdersprofiel (oververtegenwoordiging van huishoudens met een laag inkomen) meent de Raad dat de extra verlaging van de schenkbelasting het meeste nut heeft voor woningen uit de lagere prijsklassen. De Raad vraagt de incentives voldoende aantrekkelijk te maken voor de verhuur van woningen in de lagere prijsklassen.

Erfbelasting

Het overlijden van de verhuurder vormt een groot risico op de uitval van huurwoningen uit het woningbestand. Daarnaast biedt het erven van een woning kansen om deze in te zetten als huurwoning.

Naar analogie met de schenkbelasting (zie hoger), zou een regeling kunnen worden uitgewerkt waarbij erfgenamen die de woning minstens 9 jaar verhuren, een korting genieten op de erfbelasting (bv. een korting op de schijf van 50.000 tot 250.000 euro). Dit voorstel kan zowel generiek (voor alle huurwoningen), dan wel als een meer selectief beleidsinstrument worden

(8) Zie Vlaamse Woonraad, Advies over het voorontwerp van decreet houdende bepalingen tot begeleiding van de aanpassing van de begroting 2015. Advies 2015/03.

uitgewerkt. In dit laatste geval kan dan een meer gerichte, geconventioneerde huurprijs worden gekoppeld aan een hogere korting.

Stimuli voor renovatie van huurwoningen

Momenteel zijn er nauwelijks beleidsinstrumenten die verhuurders ondersteunen bij de renovatie van hun woning. Gelet op de slechte kwaliteit van een deel van het huurpatrimonium, meent de Vlaamse Woonraad dat meer dient te worden ingezet op een kwaliteitsverbetering op de private huurmarkt.

De Raad herhaalt zijn pleidooi om het toepassingsgebied van de renovatiepremie te verruimen tot private verhuurders (ongeacht zij particulier of via een SVK verhuren), mits een aantal voorwaarden inzake contractduur en huurprijs worden vervuld.

Ook fiscale stimuli zijn denkbaar om de kwaliteit van huurwoningen te verbeteren. Zo zou een ruimere fiscale aftrek van renovatiewerken mogelijk moeten worden gemaakt. Uit de bevraging bleek dat de meeste respondenten dergelijke aanpak verkiezen boven premiestelsels (tenzij voor particuliere verhuurders met beperkte middelen).

Het renovatie-abattement (vermindering van de heffingsgrondslag voor het verkooprecht met 30.000 euro) is vandaag één van de weinige gunstmaatregelen die kunnen worden toegepast bij de aankoop van een woongelegenheden om deze te verhuren. De voorwaarden zijn echter heel strikt.⁹ Door deze voorwaarden te versoepelen zou een aanzienlijke stimulans worden gegeven om te investeren in minder kwalitatieve woningen, die vervolgens worden gerenoveerd en op de huurmarkt worden aangeboden. Doordat ook rechtspersonen van het renovatie-abattement gebruik kunnen maken, kan een versoepeling een stimulans geven om meer institutionele investeerders aan te trekken.

Ook deze maatregel kan zowel generiek, dan wel als een meer selectief beleidsinstrument (bv. gekoppeld aan geconventioneerde huurprijzen) worden ingezet.

Bij elk van deze maatregelen is het van belang te voorkomen dat verhuurders zouden onderinvesteren in het onderhoud van hun woning om nadien van steunmaatregelen te kunnen genieten. Daarom moet het stimulerend beleid eveneens gepaard gaan met een blijvend performant woonkwaliteitsbeleid en een zorgvuldig reguleringsbeleid.

Uitbreiding woningbestand Sociale verhuurkantoren

Sociale verhuurkantoren huren woningen en appartementen op de private huurmarkt en verhuren die vervolgens voor een redelijke huurprijs verder aan personen met een bescheiden inkomen. SVK's geven voorrang aan de meest kwetsbare gezinnen en bewoners. Het SVK garandeert verhuurders een stipte betaling van de huur, administratieve ondersteuning en bezorgt de woning in dezelfde staat terug bij het aflopen van de huurovereenkomst. Wie zijn woning verhuurt via een sociaal verhuurkantoor kan van een belastingvoordeel en premies genieten. Door deze 'ontzorging' en financiële stimuli zorgen de SVK's ervoor dat een deel van het private huurpatrimonium alvast in gebruik blijft (en sociaal wordt aangewend), en kwalitatief wordt gerenoveerd.

(9) de woning moet gedurende ten hoogste vier opeenvolgende jaren opgenomen zijn in het leegstandsregister, de inventaris van leegstaande en/of verwaarloosde bedrijfsruimten en/of de lijsten van ongeschikte of onbewoonbare woningen en verwaarloosde woningen en gebouwen.

De afgelopen jaren realiseren de SVK's een jaarlijkse woningtoename van ongeveer 10 %, waardoor het aantal beheerde woningen eind 2014 in totaal 7.785 bedroeg. Dit aanbod blijft evenwel ruim onvoldoende, zowel in verhouding met het aantal kandidaat-huurders op de wachtlijst voor een woning van een SVK van ruim 25.000 als in relatie met de totale private huurwoningmarkt.

De Vlaamse Woonraad vraagt de nodige maatregelen te nemen om het aanbod van SVK-woningen verder uit te breiden, zonder dat dit ten koste gaat van de kwaliteit van de dienstverlening. Dit behelst o.a. een uitbreiding van de begeleidingscapaciteit, een ruimere bekendmaking van het SVK-model en onderzoek naar kosteneffectieve stimuli die eigenaars kunnen overhalen om hun woning via een SVK te verhuren.

Fonds ter preventie van uithuiszettingen

In 2014 voerde de Vlaamse overheid het fonds ter preventie van uithuiszettingen in. Het fonds komt tegemoet bij huurachterstand als:

- de huurder een huurachterstand van drie maanden heeft, en
- de vrederechter hem uitstel van betaling verleent en een afbetalingsplan oplegt, en
- de huurder het opgelegde afbetalingsplan niet naleeft.

Het fonds wil verhuurders van woningen tijdelijk beschermen tegen inkomensverlies wanneer de huurder de huur niet kan betalen. Zo kan een gerechtelijke uithuiszetting worden vermeden. Door private verhuurders een grotere zekerheid op huurinkomsten te geven, wordt investeren in private huurwoningen aantrekkelijker.

Het fonds ter preventie van uithuiszettingen kent niet het verwachte succes. In 2014 sloten 325 verhuurders zich aan bij het huurgarantiefonds. Tot op datum van 27 maart 2015 heeft het Fonds in acht dossiers vonnissen ontvangen. In vijf dossiers werd de aanvraag tot tegemoetkoming geweigerd. In drie dossiers werd de aanvraag tegemoetkoming overgemaakt.

De Raad staat achter een dergelijk instrument, maar dringt aan op een grondige evaluatie en bijsturing van de werking van het fonds ter preventie van uithuiszettingen, opdat de initiële doelstellingen maximaal kunnen worden gerealiseerd.

Fiscale stimuli voor private verhuurders die korting bieden op de markthuur

Het aandeel particuliere verhuurders met een beperkt aantal woningen in portefeuille maakt het overgrote deel van de private huurmarkt uit. De particuliere verhuurder staat hierbij doorgaans zelf in voor het beheer van de woning en de huur. Aan de andere kant van het spectrum bevinden zich de sociale verhuurkantoren die het beheer en de verhuring aan specifieke kandidaten volledig voor hun rekening nemen.

De Raad vraagt om bijkomende keuzemogelijkheden in de private verhuring te onderzoeken die voordelen opleveren voor verhuurders én huurders met een beperkt inkomen. Fiscale stimuli voor private verhuurders die hun woning tegen een redelijke huurprijs verhuren aan rechthebbenden op een sociale woning kunnen hierbij worden overwogen. De Franse 'dispositif- Borloo

ancien⁽¹⁰⁾ kan hierbij inspiratie bieden. In dit systeem genieten verhuurders die hun woning minimum 6 jaar onder de marktprijs verhuren aan gezinnen met een laag inkomen een korting op hun belasting op huuropbrengsten. Het fiscale voordeel neemt toe naarmate de korting op de markthuurstoeneemt (30% korting bij 'intermediaire' huurprijs, 60% bij 'sociale' huurprijs). Een bijkomende korting van 10% is voorzien voor eigenaars die de woning via een professionele (publieke of private) actor verhuren –wat een professionalisering van de private huurmarkt in de hand werkt.

Investeringsklimaat in nieuwbouw van betaalbare huurwoningen aanmoedigen

In het ondersegment van de private huurmarkt stellen we een uitval van bestaande (eengezins)woningen vast. Tegelijk zijn er nauwelijks investeringen in de nieuwbouw van woningen bestemd voor private verhuring aan een doelpubliek met beperkte financiële middelen. Uit de bevraging blijkt dat dit zowel te maken heeft met de beperkte rentabiliteit van dergelijke projecten, als met het gebrek aan ervaring inzake het beheer van grootschalige verhuring aan een kwetsbaar doelpubliek bij private verhuurders.

De Raad meent dat het huidige investeringsklimaat (met lage opbrengst van alternatieve beleggingen) een opportuniteit vormt om specifieke investeringen in nieuwbouw voor dit doelpubliek aan te moedigen. Dit kan zowel door het bieden van financiële stimuli als door het faciliteren van samenwerkingsverbanden tussen financiële investeerders, bouwheren en intermediaire actoren. Als mogelijke financiële stimulus kan een verruimde toepassing van het verlaagde BTW-tarief voor sloop en heropbouw van woningen in de centrumsteden worden overwogen. Dit is momenteel enkel van toepassing wanneer de bouwheer ook eigenaar blijft van de woningen. Projecten waarbij een promotor deze woningen doorverkoopt aan particulieren (met het oog op eigen bewoning of verhuring) komen hierdoor niet in aanmerking voor dit voordeeltarief. De Raad vraagt dit te heroverwegen.

Tevens vraagt de Raad een kader te willen ontwikkelen dat samenwerkingsverbanden tussen financiële investeerders, bouwheren en intermediaire actoren mogelijk maakt en faciliteert (en waar een aantal waarborgen worden geboden zoals de gegarandeerde afname en huurprijsbetaling). De geboden ondersteuning dient in verhouding te staan tot de engagementen die door private investeerders worden aangegaan (bv. inzake looptijd van de overeenkomst, geboden korting op de marktprijs enz.). Ook dient –gelet op de huidige budgettaire context– te worden nagedacht over alternatieve vormen van ondersteuning die niet noodzakelijk gepaard dienen te gaan met een financiële tussenkomst, maar toch de rentabiliteit van dergelijke projecten ten goede kunnen komen. Zo kan o.a. worden gedacht aan een soepeler omgang met normen inzake densiteit.

In een dergelijk opzet is een belangrijke rol weggelegd voor de intermediaire organisatie. Uit de bevraging blijkt dat private ontwikkelaars meestal verwachten dat sociale intermediairen het beheer van dergelijke projecten op zich nemen (dit omwille van de nood aan intensieve huurdersbegeleiding en de specificiteit van het kwetsbare doelpubliek). Dit sluit niet uit dat ook andere, private actoren een dergelijke rol kunnen opnemen (op voorwaarde dat zij dezelfde waarborgen bieden inzake gereguleerde woningtoewijzing, huurdersbegeleiding enz.).

(10) Zie <http://www.anil.org/profil/vous-achetez-vous-construisez/investissement-locatif/dispositif-borloo-ancien/presentation-du-dispositif/>.

Modellen van 'ontzorging' aanmoedigen

Een sterkere ondersteuning en professionele begeleiding van verhuurders kan een belangrijke meerwaarde betekenen bij het dagelijks beheer van huurwoningen. Dergelijke ondersteuning kan verschillende gradaties aannemen, gaande van het uitbreiden van de eerstelijnsdienstverlening door verhuurdersorganisaties (advisering en bemiddeling) tot het uitbesteden van beheerstaken aan professionele intermediairen.

Dergelijke 'ontzorging' heeft als voordeel dat wordt gewerkt met professionele tussenpersonen die een aantal schaalvoordelen kunnen realiseren (bv. overeenkomst met aannemers voor kleine herstellingswerken voor cluster van woningen). Ook alternatieve verhuurformules, zoals een patrimoniumvennootschap die instaat voor het beheer en verhuring van individuele woningen kunnen worden overwogen.¹¹

Naast een algemene uitbesteding van beheerstaken is het ook mogelijk om naar aanleiding van concrete situaties, bv. een grondige renovatie van de woning, samen te werken met professionele diensten.¹²

De Vlaamse Woonraad beklemtoont het vrijwillige karakter van dergelijke maatregelen.

De Raad ondersteunt dan ook het pleidooi van de stakeholders om diverse vormen van intermediaire verhuring actief te promoten, bv. door gerichte promotiecampagnes voor bestaande actoren (rentmeesters, SVK,...). Daarnaast kunnen pilootprojecten waarbij verhuurders op vrijwillige basis coöperaties of andere samenwerkingsverbanden oprichten worden aangemoedigd.

Samenvatting beleidsmaatregelen

In onderstaande tabel geven we een beknopt overzicht van de voorgestelde beleidsmaatregelen, alsook hun verwachte impact op het behoud, de kwaliteitsverbetering en/of de uitbreiding van het private huurwoningbestand.

(11) Dit was enkele jaren geleden één van de ideeën achter het project www.zonnigvlaanderen.be

(12) bv. project stadsrenovatie in Gent: vzw 'Domus Mundi' neemt in samenspraak met de eigenaar het bouwheerschap over. Dit is o.a. interessante formule voor oudere verhuurders.

Instrument	Verwachte effect(en)	behoud	renovatie	uitbreiding	andere
Verhuurabattement	Meer gelijke fiscale behandeling verhuurders / eigenaar-bewoners Stimuleert investeren in aankoop van woningen met het oog op verhuring			X	Indien gekoppeld aan geconventioneerde huur en minimale contractduur: betere betaalbaarheid en woonzekerheid voor huurder
Schenkelbelasting	Behoud van woning op huurmarkt of Omvorming eigendomswohnung tot huurwoning	X		X	
Erfenisrechten	Behoud van woning op huurmarkt of Omvorming eigendomswohnung tot huurwoning	X		X	Indien gekoppeld aan geconventioneerde huur en minimale contractduur: betere betaalbaarheid en woonzekerheid voor huurder
Renovatiepremie	Direct: stimuleert renovatie Indirect: maakt investeren in huurwoning aantrekkelijker	(X)	X		Indien gekoppeld aan geconventioneerde huur en minimale contractduur: betere betaalbaarheid en woonzekerheid voor huurder
Renovatie-abattement	Stimuleert renovatie van woningen aangekocht met het oog op verhuring		X	(X)	Indien gekoppeld aan geconventioneerde huur en minimale contractduur: betere betaalbaarheid en woonzekerheid voor huurder
Uitbreiding sociale verhuurkantoren	Verhoogde betaalbaarheid voor huurders (via huursubsidie) huurbegeleiding Ontzorging van verhuurders en lagere beheerskosten (geen wanbetaling of leegstand)	X	X		Betaalbaarheid Professionalisering huurbegeleiding

	Premies en begeleiding bij renovatie Professionele verhuur				
Fonds ter preventie van uithuiszettingen	Vermijden van oplopende huurachterstallen en bijkomend verlies aan inkomsten vermindert uitval van huurwoningen (verhuurders)	X			woonzekeerheid
Objectsubsidie voor verhuurder	Vermijden uithuiszettingen (huurders) Lagere huurprijs zorgt voor betere betaalbaarheid (huurder) en verkleint risico op huurachterstal (beter rendement verhuurder) fiscaal voordeel moedigt investeringen aan (behoud en uitbreiding) Extra stimulans voor professionele verhuur	X		X	Betaalbaarheid professionalisering
Investeringen in nieuwbouw van betaalbare huurwoningen faciliteren	Stimuleert investeringen in nieuwbouwwoningen Verhoogde betaalbaarheid door lagere huurprijs			X	betaalbaarheid
Modellen van 'ontzorging' faciliteren	Ontzorging vermijdt uitval van huurwoningen Professioneel beheer Naargelang formule: - uitbesteding renovatiewerken verhoogt kwaliteit (X)	X	(X)	X	Indien gekoppeld aan geconventioneerde huur en minimale contractduur: betere betaalbaarheid en woonzekeerheid voor huurder

6 Besluit

Een deel van de Vlaamse huishoudens heeft het moeilijk om zijn woonrecht duurzaam te realiseren. Voor hen is wonen (te) duur, de woning vertoont gebreken of de woonzekerheid staat onder druk (mede door het betaalbaarheidsprobleem). In het bijzonder in het ondersegment van de private huurmarkt kampen kwetsbare huishoudens met een cumul aan woonproblemen. Ook de verhuurders worden indirect geconfronteerd met deze problemen. Het niet of niet tijdig betalen van de huurgelden heeft een negatieve impact op het rendement, en dreigt op termijn contraproductief te werken. Het groot woononderzoek toont bovendien aan dat er nog steeds een markt is van kwalitatief minderwaardige huurwoningen. Dit lijkt erop te wijzen dat vraag en aanbod in het ondersegment van de private huurmarkt niet in evenwicht zijn, waarbij de vraag het aanbod waarschijnlijk ruimschoots overstijgt. De vraag rijst dan ook of een aanbodbeleid voor de private huurmarkt hierop een antwoord kan bieden, en, zo ja, onder welke voorwaarden dit dan moet worden uitgewerkt.

De Vlaamse Woonraad meent dat de private huurmarkt moet uitgroeien tot een volwaardig marktsegment. Dit betekent dat huishoudens ongeacht hun inkomen een duurzame keuze kunnen en willen maken voor een kwalitatieve woning op de private huurmarkt. De keuze is dan gebaseerd op de kenmerken of voordelen die inherent verbonden zijn aan de huurmarkt of het huren, met onder meer een flexibele in- en uitstap, het uitsparen van kosten... Het is de twijfelachtig of de private huurmarkt in die richting evolueert. Integendeel het precaire profiel van de private huurders, en de beperkte professionaliteit van particuliere verhuurders vormen mogelijke belemmeringen voor het realiseren van het ideaaltypisch streefdoel.

Het streven naar een volwaardige huurmarkt vergt uiteraard tijd en een mentaliteitswijziging bij de bevolking én beleid. Om dit te kunnen realiseren moeten volgens de Vlaamse Woonraad enkele randvoorwaarden worden vervuld. Vooreerst dient het kwalitatief aanbod aan huurwoningen te verruimen door de (structurele) inschakeling van institutionele en/of professionele spelers. Professionele spelers kunnen een aanbod met woonzekerheid voor de huurder en het dynamiseren van het marktsegment bewerkstelligen. Een dergelijk aanbod komt niet in de plaats, maar staat naast het particulier aanbod en is er gelijkwaardig aan. Een andere randvoorwaarde betreft de wijzigende aanpak in het woonbeleid en de woonfiscaliteit. Een woonfiscaliteit met een meer neutrale impact ten aanzien van de diverse segmenten in de woonmarkt is aangewezen. Op die manier kunnen huishoudens hun keuze meer baseren op de intrinsieke voordelen van het gedifferentieerd aanbod (hetzij eigendom of huur). Ook investeerders kunnen baat hebben bij een gewijzigde en evoluerende woonfiscaliteit. Het woonbeleid moet dan ook in de beleidsinitiatieven algemeen de goed werkende woonmarkt voor ogen houden. Daarnaast is een volwaardige private huurmarkt eveneens gebaat bij een sterke sociale huursector. Zwakkere huishoudens moeten de persoonlijke keuze kunnen maken voor een private dan wel een sociale huurwoning. De sociale huisvestingsmarkt moet de doorstroming kunnen verzekeren en instaan voor het reduceren

van het vraagoverschot. Een afdoende sociaal huuraanbod leidt eveneens tot het uitzuiveren van de kwalitatief minderwaardige woningen op de private huurmarkt. Tenslotte is het aangewezen een reglementair aangepast kader te ontwikkelen dat de randvoorwaarden ten volle kan ondersteunen, onder meer met het oog op de institutionalisering en professionalisering. Eveneens is een blijvend evenwichtig huurregime van belang voor zowel aanbieder als vrager. Een bijzonder element hierbij is de globale fiscale druk op de private verhuring die momenteel het best niet toeneemt.

De Vlaamse Woonraad is ervan overtuigd dat overheidsingrijpen voor de ondersteuning van het woonrecht van de zwakkere inkomensgroepen noodzakelijk zal blijven. In dit kader is het van belang de maatschappelijke baten en de efficiëntie van het te hanteren instrumentarium na te gaan. De problemen op de private huurmarkt nopen het beleid momenteel tot ingrijpen op korte termijn. Ondersteund door de huidige financieel gunstige marktvoorwaarden kan een aanbodbeleid deel uitmaken van een versterkt huurbeleid. Alvast moet een dergelijk beleid op korte termijn kaderen binnen, en bijdragen aan, de doelstelling om op termijn een volwaardige huurmarkt te bewerkstelligen. De Vlaamse Woonraad heeft in het kader van dit advies diverse actoren uit het veld bevroegd. Uit de resultaten komt een reeks aan maatregelen naar voor die gericht zijn op het behoud en verbetering van het bestaande aanbod. Andere maatregelen beogen de verruiming van het aanbod. De Vlaamse Woonraad heeft deze maatregelen gebundeld en geduid. Onder meer worden de effecten van de voorgestelde maatregelen in een raster weergegeven, waarbij telkens de impact op behoud, verbetering en verruiming van het aanbod wordt aangestipt. Specifieke aandacht gaat uit naar de aanbodmaatregelen die de zwakste inkomens extra ondersteunen. De aanbodmaatregelen worden in dit geval gekoppeld aan een vorm van geconventioneerde verhuring. Dit houdt in dat de verhuurder een (gradueel) voordeel kan bekomen in ruil voor het aanbieden van zekerheden aan zwakkere inkomensgroepen (op vlak van looptijd, huurprijs en toegang). De geconventioneerde verhuring gaat telkens uit van de vrijwilligheid van de partijen.

De Vlaamse Woonraad wenst op die manier een bijdrage te leveren aan het debat inzake het aanbodbeleid, zonder hierbij prioriteiten naar voor te willen schuiven of zonder een weging te willen maken naar efficiëntie en baten van het diverse instrumentarium dat ter beschikking staat om het woonrecht van zwakkere huishoudens te realiseren.

Geraadpleegde literatuur

De Boer, R., & Bitetti, R. (2014). *A revival of the private rental sector of the housing market?: Lessons from Germany, Finland, the Czech Republic and the Netherlands*. Paris: OECD Publishing.

ECB. (2003). *Structural Factors in the EU Housing Markets*. Frankfurt am Main: European Central Bank.

Goeyvaerts, G., Haffner, M., Heylen, K., Van den Broeck, K., Vastmans, F., & Winters, S. (2014). *Onderzoek naar de woonfiscaliteit in Vlaanderen. Deel 4 bouwstenen en scenario's*. Leuven: CES-KU Leuven.

Heylen, K. (2015a). *Grote woononderzoek 2013. Deel 2. Deelmarkten, woonkosten en betaalbaarheid*. Leuven: Steunpunt Wonen.

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

Heylen, K., & Winters, S. (2012). *De verdeling van de subsidies op vlak van wonen in Vlaanderen*. Leuven: Steunpunt Wonen.

Le Roy, M., Debusschere, E., Heylen, K., Vandenborre, L., & Vandekerckhove, B. (2008). *Onderzoek naar woningmarktsegmenten*. Leuven: Steunpunt Ruimte en Wonen.

OECD. (2015). *OECD Economic Surveys. Belgium*. Paris: OECD Publishing.

Vandenbroucke, P., Buyst, E., Winters, S., Elsinga, M., Haffner, M., & Hoekstra, J. (2007). *Naar een aanbodbeleid voor de Vlaamse private huurmarkt*. Brussel: Departement Ruimtelijke Ordening, Woonbeleid en Onroerend Erfgoed, Woonbeleid.

Whitehead, C., Monk, S., Markkanen, S., & Scanlon, K. (2012). *The private rented sector in the new century. A comparative approach*. København: Boligøkonomisk Videncenter.

Winters, S., Ceulemans, W., Heylen, K., Pannecoucke, I., Vanderstraeten, L., Van den Broeck, K., ... Verbeeck, G. (2015). *Wonen in Vlaanderen anno 2013. De bevindingen uit het Grote Woononderzoek 2013 gebundeld*. Leuven: Steunpunt Wonen.

Wöhlbier, F., & Hemmelgarn, T. (2014). *Tax Reforms in EU Member States 2014. Tax policy challenges for economic growth and fiscal sustainability* (Vol. 3217). Brussels: European Commission. Directorate-General for Economic and Financial Affairs.

Bijlage: overzicht interviews

Volgende personen, betrokken op de private huurmarkt, werden geïnterviewd:

- 23/3/2015: Philippe Janssens (STADIM)
- 24/3/2015: Nicolas Bearelle (Re-Vive / Inclusio)
- 31/3/2015: Hendrik Nelde (Nelde NV, Real Estate Coach)
- 1/4/2015: Hilde Reynvoet (dienst wonen Stad Gent)
- 1/4/2015: Gert Eyckmans (SHM De Ideale Woning)
- 2/4/2015: Sophie Lambrighs (Home Invest Belgium)
- 9/4/2015: Yann Blommaerts (SVK Het Sas)
- 17/4/2015: Rik Missault, Kristoff De Winne & Bart Decaluwé (Matexi)
- 29/5/2015: Katelijne D'Hauwers (Verenigde Eigenaars)
- 15/6/2015: Tim Wouters (Fast Forward Properties BVBA)
- 17/6/2015: Jo De Busser (o3 Invest BVBA)

De in dit advies opgenomen standpunten vertolken niet noodzakelijk de visie van alle geïnterviewden.

De citaten in Deel II werden bewust anoniem gemaakt.