

Betaalbaar huurvastgoed ontwikkelen als verdienmodel met maatschappelijke meerwaarde

Filip Canfyn

Bijna tien jaar geleden publiceerde ik het boek *Wonen voor 200.000 € all-in: betaalbaar, energiezuinig, goed ontworpen én in een leefbare omgeving, met een ontwikkelings- en financieringssysteem voor budgetwoningen*. Het boek wordt nog altijd verkocht maar die budgetwoningen zelf bleven ook enkel op papier bestaan. Vandaag verdeed ik meer dan ooit dezelfde (geactualiseerde) these:

'het produceren en aanbieden van betaalbaar huurvastgoed is een — ten eerste — vanuit een maatschappelijke verantwoordelijkheid door de lokale overheid te stimuleren of te sturen en — ten tweede — omwille van de business opportunity door de woningproviders (ontwikkelaars en verkavelaars) te optimaliseren en te hanteren verdienmodel'.

Het hoe en waarom van deze these, die zich kort samengevat baseert op 'brede doelgroep, ruime vraag, hoog omzetvolume, laag afzetrisico,' wordt hieronder opnieuw verduidelijkt en gemotiveerd.

Cijfers

Woonstatuut, locatie, inkomen

In 2005 (*Woonsurvey 2005*) wordt het grootste aandeel eigenaars die hun eigen woning bewonen, gemeten: 74,4 procent van de huishoudens behoren tot die categorie. De Volkstelling 1981 spreekt nog van 65,6 procent eigenaar-bewoners, die van 1991 van 68,8 procent.

De steekproef van *Wonen in Vlaanderen anno 2018* (Kristof Heylen & Lieve Vanderstraeten, Steunpunt Wonen, 2019) duidt op een significante neerwaartse trend: 71,6 procent eigenaar-bewoners. Deze daling wordt wellicht veroorzaakt door het uit de statistieken verdwijnen van overleden babyboomers, die quasi per definitie participeerden aan de eigendomshausse na de Tweede Wereldoorlog, een verlies dat niet gecompenseerd wordt door het koopgedrag van starters en jonge huishoudens met (sub)modale inkomens en dus eventuele betaalbaarheidsproblemen.

De daling van het aandeel eigenaar-bewoners manifesteert zich gedifferentieerd volgens het inkomen. Het laagste inkomensquintiel Q1 houdt nog 50 procent eigenaar-bewoners over (en dit aandeel daalt sterk) terwijl Q2 strandt op 63 procent (en dit aandeel daalt). Q3 houdt stand met 70 procent. Q4 wint een beetje tot 84 procent, Q5 eveneens, tot 90 procent.

Daar het aandeel sociale huurders al decennia blijft schommelen rond 6-7 procent (omdat het aanbod quasi een status quo kent) resulteert een verlies aan eigenaar-bewoners in een stijging van het aandeel private huurders, vooral bij Q1 en Q2 en in mindere mate bij Q3.

De private huurmarkt, met een (historisch) kwantitatief en kwalitatief onvoldoende aanbod, wordt onder druk gezet door de stijgende vraag en het inherente verdringings-effect. Hierbij duwt de ruimere biedingskracht van de net-niet- en de niet-meer-eigenaars de vigerende huurprijzen naar omhoog én de lagere inkomens naar het nog slechtere huurbestand.

De private huurders moeten hun woningen trouwens vinden op een aanbodmarkt, die voor 94 procent bediend wordt door (vooral kleine) particuliere eigenaars en voor amper 6 procent door (al dan niet professionele) vennootschappen. Dat 94-procent-aandeel daalt wel.

Hoe stedelijker de woonomgeving, hoe meer private en sociale huurders en hoe minder eigenaar-bewoners. Een grote stad haalt gemiddeld slechts 45 procent eigenaar-bewoners (en dit aandeel daalt), een niet-stedelijke (buiten)gemeente 80 procent (en dit aandeel stijgt lichtjes).

Woningtype, locatie, inkomen

Het karakteristiek profiel van een meergezinswoning- of mgw-bewoner is 'private huurder met submodaal inkomen in de stad'. 69 Procent van de private huurders wonen immers in een mgw, 62 procent van de stadsbewoners ook. Hoe lager het inkomen, hoe hoger het aandeel van mgw-bewoners.

Woonstatuut, woningtype, Europa

Hoe situeert Vlaanderen zich binnen Europa qua woonstatuut en woningtype? Vrij modaal, eigenlijk, volgens de cijfers van Eurostat (2018).

Nederland (61%) is de kampioen van het aandeel eigenaars met lening (Vlaanderen 43%, Europa 26%), Italië (59%) van het aandeel eigenaars zonder lening (Vlaanderen 29%, Europa 43%) en Noorwegen (81%) van het aandeel eigenaars met en zonder lening (Vlaanderen 72%, Europa 69%). Zwitserland (90%) heeft dan weer het grootste aandeel eigenaars met lening in vergelijking met het aandeel eigenaars (Vlaanderen 60%, Europa 38%) maar hetzelfde Zwitserland (58%) heeft eveneens het grootste aandeel huurders (Vlaanderen 28%, Europa 31%).

Vlaanderen zit wel in de kopgroep van de eengezinswoningen of egw (78%, Europa 58%) en dus in de staartgroep van de mgw. Het aandeel vrijstaande woningen is dan weer gemiddeld (36%, Europa 33%) en lager dan in vooral de Scandinavische landen (44-58%). Spanje woont tenslotte drie keer meer in mgw.

Woonstatuut, inkomen, betaalbaarheid

Het woonstatuut (eigenaar-bewoner, private of sociale huurder), gecombineerd met het inkomen, bepaalt de feitelijke betaalbaarheid van de woonsituatie. Een relevante parameter hierbij is de woonquote, in casu de verhouding tussen de woonuitgaven en het totale beschikbare inkomen van een huishouden. Wanneer enkel de naakte woonuitgaven (kosten voor huur of afbetaling woonlening) in rekening gebracht worden (en dus niet de kosten van energieverbruik, onderhoud, verzekeringen, fiscaliteit,...), wordt de 30-procentnorm conventioneel voor de woonquote gehanteerd om huishoudens met een betaalbaarheidsrisico te onderscheiden. (Hierbij wordt uitgegaan van een haalbaar bestedingspatroon van een huishouden, dat dan één derde van zijn leefbudget kan reserveren voor woonkosten, één derde voor consumptiekosten en één derde voor andere kosten.)

23 Procent van de sociale huurders hebben een woonquote hoger dan 30 procent, 27 procent van de eigenaars met lening eveneens, maar vooral 52 procent van de private huurders. Hoe lager het inkomen, hoe hoger dit aandeel (met een woonquote > 30%) binnen elk woonstatuut.

Een sociale huurder wordt nog enigszins beschermd door de inkomensgerelateerde huur voor sociale huisvesting maar een private huurder met een inkomen binnen de quintielen Q1, Q2 of Q3 heeft het duidelijk moeilijker met de woonbetaalbaarheid terwijl de eigenaar-bewoners binnen dezelfde quintielen eveneens maar minder problemen ervaren.

In elk geval hebben heel veel huishoudens van Q1, Q2 en in mindere mate Q3 een (te) laag restinkomen na het betalen van de naakte woonuitgaven. (Het deel van de Q4- en Q5-huishoudens, dat relatief hoge woonkosten heeft, behoudt uiteraard een voldoende restinkomen in absolute termen.)

49 procent blijft alleen huurder omdat ze onvoldoende middelen hebben om eigenaar te worden.

Kortom, het reële betaalbaarheidsprobleem gaat niet over het al dan niet kunnen kopen met een lening maar situeert zich bij private huurders met een submodaal inkomen, die vooral in stedelijke mgw wonen.

Statistiek Vlaanderen leert dat het gemiddelde netto-inkomen (beroepsinkomen, werkloosheidsuitkering, overheidspensioen,... minus belastingen en sociale zekerheid) in 2018 1.787 € per persoon en per maand bedraagt en het reële equivalente netto-huishoudinkomen 2.251 € per maand. Dat is dus het beschikbaar inkomen van een modaal Q3-huishouden. Een woonquote van 30 procent komt dan neer op (amper) 675 € per maand, die besteed kunnen worden aan naakte woonuitgaven. De helft van de huishoudens kan dus in principe (volgens de woonquotenorm) niet meer dan die 675 € besteden.

Private huur in een mgw en in een stedelijke setting is trouwens geen preferentiële optie maar eerder een gevolg van inkomen, betaalbaarheid en andere factoren. Huishoudens hebben andere woonwensen en -voorkeuren. Slechts 13 procent wil in de stad wonen, slechts 16 procent wil in een appartement wonen en 49 procent blijft alleen huurder omdat ze onvoldoende middelen hebben om eigenaar te worden.

De woonwens en de woonbehoefte corresponderen dus niet met de woonrealiteit, omwille van het woonaanbod en het woonbudget.

Aanbod- en verhuisbewegingen

In Vlaanderen staan 3,22 miljoen woningen (Statbel 2019). Er bestaat geen objectief kwantitatief woningtekort, de globale hoeveelheid zit alvast goed (het aantal woningen per huishouden of de mathematische woningbeschikbaarheid blijft trouwens constant en groter dan 1).

Jaarlijks wordt dit patrimonium aangevuld met gemiddeld 2.000 sociale woningen (< 0,1% van actuele woningvoorraad).

Het aantal huurtransacties op jaarbasis wordt door de Confederatie van de Immobiliën van België (CIB) geraamd op 80.000-100.000 (2,5-3%).

Het aantal bouwvergunningen (voor mogelijks te realiseren woningen) voorziet jaarlijks 25.000 mgw en 18.000 egw (Statbel 2019) maar de reële aangroei met en de reële verkoop van nieuwbouwwoningen cirkelen rond 1 procent (30.000-35.000 eenheden) op jaarbasis.

Kortom, de woningvoorraad groeit jaarlijks met ongeveer 1 procent en verandert per jaar voor ruim 5 procent van eigenaar of huurder.

Het aantal verkopen onder registratierechten (secundaire markt of herverkoopmarkt) bedraagt jaarlijks 82.000 of 2,5 procent (Statbel 2018), in casu 59.000 egw en 23.000 mgw.

Hypothecaire leningen worden in 2018 maar voor 21 procent opgenomen voor nieuwbouw. Ondanks 79 procent financieringen voor herverkoop, waarvan 72 procent egw, beheerst de effectieve uitvoering van bouwvergunningen, vooral voor appartementen of mgw, de marktperceptie.

Kortom, de woningvoorraad groeit jaarlijks met ongeveer 1 procent en verandert per jaar voor ruim 5 procent van eigenaar of huurder.

Op jaarbasis verhuizen 5 procent van de huishoudens: iets meer dan 3 procent van de eigenaar-bewoners maar bijna 10 procent van de huurders. Het typeprofiel van die verhuizer heeft volgende kenmerken: huurder, eenpersoonshuishouden, 18-24 jaar, hoger onderwijs, wonend in de binnenstad en op een appartement, hoogstens 2 jaar gedomicilieerd in de huidige woning.

Observaties

Van betaalbaar naar haalbaar

‘Betaalbaarheid’ is een beeldvormend begrip geworden, dat zich concentreert op de perceptie van het prijsniveau en de verwerfbaarheid van koopvastgoed. Betaalbaar

wordt zo ‘wat men wil geven’. ‘Haalbaarheid’ verwijst dan weer naar de mogelijkheid en de zekerheid van huisvesting. Haalbaar staat dan voor ‘wat men kan besteden’.

Betaalbaarheid van wonen gaat dus eigenlijk over haalbaarheid en zo kan het betaalbaarheidsvraagstuk scherper gesteld worden: alles is uiteindelijk betaalbaar voor iemand, maar iets kan niet haalbaar zijn voor velen.

Betaalbaarheid is een economisch, marktgericht gegeven, haalbaarheid is een sociaal, maatschappelijk fenomeen. Betaalbaarheid gaat over aanbod en biedingskracht, over eenmalige koopkosten, haalbaarheid gaat over behoefte en budget, over continue woonkosten. Betaalbaarheid is de zorg van de woningprovider, haalbaarheid is de zorg van de woningzoeker. Betaalbaarheid kan investeren in energiebeheersing en mag genieten van terugwineffecten, haalbaarheid kan niet optimaliseren met renovatie en moet te veel blijven betalen voor energie. Betaalbaarheid isoleert met subsidies, haalbaarheid zet de kachel uit. Betaalbaarheid richt zich op tweeverdieners, die met een eigen inbreng willen kopen, haalbaarheid houdt ook rekening met ééninkomenhuishoudens, die voor 30 procent van hun besteedbaar budget een woning willen huren of zelfs afbetalen.

Kortom, telkens de term ‘betaalbaarheid’ valt, moet die eigenlijk met ‘haalbaarheid’ aangevuld en bijgekleurd worden om het volledige én essentiële probleemspectrum te omvatten.

Mismatch aanbod-behoefte

De woningaanbodmarkt kan eigenlijk vrij kort geresumeerd worden.

De providers (ontwikkelaars en verkavelaars) focussen selectief op koop(nieuwbouw)woningen, enerzijds buiten de stad voor (boven)modale inkomens (Q3, Q4 en Q5) en anderzijds binnen de stad voor bovenmodale inkomens (Q4 en Q5) en voor nichedoelgroepen. Die nichedoelgroepen, die het gevolg zijn van de demografische vergrijzing, vergroening en verdunning, worden veelal aangesproken met compacte mgw (die dan weer niet bestemd zijn voor grotere gezinnen of woning-met-buitenruimte-zoekers). De visibiliteit van die nieuwbouw is groter dan de reële kwantiteit en relevantie voor de vraagmarkt en de woonbehoefte.

De overheid zorgt al even beperkt voor een sociale-woningenaanbod, dat slechts een minimale minderheid (vooral Q1) kan bedienen.

De aanbodmarkt van private huur en herverkoop, die qua kwantiteit en relevantie veel meer belang heeft, lijkt een zelfstandig leven te (moeten) leiden. Het is het stille werkerterrein van veelal kleine particuliere eigenaars, dat nagenoeg niet betreden wordt door ontwikkelaars en investeerders, omwille van het vermeende lage rendement en de reële hoge investeringsnood. De panden voor private huur en herverkoop hebben vooral (sub)modale inkomens als klanten (Q2 en Q3) en scoren slecht, door vetustiteit, qua energieprestaties. De kleine eigenaars, die zelf ook verouderen, doen geen renovatie-inspanningen omdat deze niet meer terugverdiend kunnen worden en omdat de huurders en de nieuwe eigenaars toch de energiefacturen betalen. Er bestaat zodoende een kwantitatief en kwalitatief aanbodtekort voor Q2 en Q3.

Kortom, de woningaanbodmarkt beantwoordt onvoldoende de woonbehoeften van alle inkomensquintielen.

Q1 telt voor 1/3de sociale huurders maar 2/3de wordt qua aanbod en budget problematische huurders en gebruikers van het grijze huurcircuit. Q2 en Q3 worden qua aanbod en budget moeizame huurders en kopers. Q4 en Q5 tellen voor 1/10de comfortabele huurders en voor 9/10de vanzelfsprekende kopers, zeker van nieuwbouw.

Met andere woorden, de huurbehoefte van $(Q1 - \text{soc}) + Q2 + (Q3 - \text{kop})$, vooral in de stad, is vandaag significant stijgend. $(Q1 - \text{soc})$ staat voor inkomensquintiel Q1 zonder de sociale huurders, $(Q3 - \text{kop})$ voor inkomensquintiel Q3 zonder de sporadische kopers. $(Q1 - \text{soc}) + Q2 + (Q3 - \text{kop})$ zitten met hun huurbehoefte gekneld tussen de glazen vloer van het gelimiteerde sociale aanbod en het glazen plafond van het selectieve nieuwbouwaanbod. Deze knelpositie kent bovendien twee schadelijke neveneffecten in en voor de stad: de woonvlucht buiten de stad en de woonverdringing binnen de stad. Willen of moeten huren wordt er zo niet makkelijker op.

Deze huurbehoefte is geen toevallige momentopname of een voorbijgaand marktverschijnsel maar een historisch en continu gevolg van de 'vastgoedisering' van en de bestuurlijke 'lethargie' rond huisvesting.

Deze huurbehoefte is geen toevallige momentopname of een voorbijgaand marktverschijnsel maar een historisch en continu gevolg van de 'vastgoe-

disering' van en de bestuurlijke 'lethargie' rond huisvesting, van de ontkenning van huisvesting voor iedereen als respectievelijk business opportunity en maatschappelijke verantwoordelijkheid.

Business opportunity

Het op de markt brengen van een betaalbaar woningaanbod moet als een business opportunity, een verdienmodel beschouwd kunnen worden. De doelgroep is groot, wordt goed omschreven, zeker bij een beperking tot Q2 en Q3. De doelgroep is trouwens constant en continu omdat hij gevormd wordt door quintielen, die even groot (40%) blijven bestaan (alleen de concrete huishoudens binnen die quintielen wijzigen). De doelgroep heeft per huishouden minstens één redelijk inkomen. De vraag naar betaalbare woningen is uiteraard even groot als de doelgroep zelf en zo wordt het afzetrisico beperkt. Het grote potentiële aanbodvolume met een beperkt afzetrisico compenseert bovendien het eventueel lager rendement per wooneenheid, dat inherent is aan een betaalbaar woningaanbod. Een gegarandeerde kwantiteit en omzet zorgen voor een groter globaal rendement.

Dit verdienmodel is daarom een relevant economisch alternatief voor de huidige praktijk, waarbij voor een selectief cliënteel jaarlijks hoogstens 1 procent patrimoniumaan groei geproduceerd wordt om met een hoger rendement per woonunit te verkopen aan Q4 en Q5 met de argumenten 'exclusiviteit' en 'schaarste' of aan anderen wegens geen alternatief.

Het verdienmodel van betaalbare woningen heeft veel gemeen met wat de Dacia-logica kan genoemd worden. Een auto, die efficiënt geproduceerd wordt, eenvoudig maar genoeg uitgerust wordt, attractief ontworpen wordt en de kwaliteitsgarantie van een sterk merk (Renault) meekrijgt, resulteert in een hoge omzet met een voldoende winstmarge. Dit denken vertrekt niet van 'ideal car' of 'luxurious car' maar van 'basic car', omdat dit altijd beter is dan 'no car' of 'bad car' en omdat zo een veel groter klantenbestand kan opgebouwd worden.

Met dit verdienmodel kan de mismatch tussen aanbod en behoefte een batige oplossing krijgen. De doorsnede van de verzameling 'woningaanbod' en de verzameling 'woonbehoefte' is de ingevulde woonvraag, maar die doorsnede is vandaag véél kleiner dan de niet-beantwoorde woonbehoefte, dan de behoefte aan betaalbare en vooral haalbare woonoplossingen, die niet in het woningaanbod voorkomen.

Toch krijgt het verdienmodel van betaalbare woningen weinig tot geen aandacht op de vastgoedmarkt, van de woningproviders. Waarom? Omdat betaalbaarheidsknoppen vast en slecht zitten, omdat impedanties en drempels hinderen, omdat ontwikkelaars en verkavelaars terecht of onterecht een aversie voelen voor een andere providingpraktijk.

- Er bestaat bij woningproviders, bijna per definitie, een risico-angst en koudwatervrees voor verandering, voor een ander en nieuw marktsegment, voor een ander en nieuw marktproduct. Het voelt veiliger aan de voorkeur te geven aan stereotypische ontwikkelingen en verkavelingen, die qua programma, stedenbouw en architectuur analoog blijven en als gekende en dus beheersbare materie beschouwd worden.
- De eventuele *early adopters* van betaalbaar wonen als verdienmodel kunnen vandaag niet beschikken over voldoende schaalgrootte of *good practices* (ook niet uit het buitenland) om de *business opportunity* met een beheerst risico uit te rollen. Drempelvrees houdt een significante opstart tegen.
- De btw op nieuwbouw bedraagt vandaag 21 procent. In vergelijking met de aanslagvoet voor sociale woningbouw (12%) en voor stedelijke particuliere vervangingsnieuwbouw (6%) betekent dit een ernstige betaalbaarheidshandicap.
- Lokale besturen zijn geen vragende of sturende partij voor betaalbare woningen, op uitzonderingen na. Wat electoraal als een evidentie voorgesteld wordt, wordt bestuurlijk weinig concreet gemaakt. Meer nog, wanneer lokale besturen providers opleggen betaalbare woningen in vrije-markt-gerichte woonprojecten op te nemen stuit dit op weerstand vanuit het (als een axioma voorgestelde) tegenargument dat deze voorwaarde een project minder organiseerbaar, operationaliseerbaar, verkoopbaar en dus betaalbaar maakt.
- De bouwkosten blijken moeilijk reduceerbaar. De laatste tien jaar kent de efficiëntie van de bouwsector een status quo, terwijl de industrie wel een significante verbetering ziet. Het prijsdrukkend effect van de ingevoerde goedkope werkkrachten is intussen uitgewerkt. Prefabricatie en zeker standaardisatie blijven weinig gebruikte werkmethodes, omdat de traditionele aannemers hier zelf afkerig van staan of menen dat hun klanten en de markt dit niet zullen appreciëren. En wat al zou gewonnen worden door een hogere productiviteit wordt reeds uitgegeven, volgens de providers zelf, aan

energiekwaliteitseisen en -investeringen, stedenbouwkundige regelgeving en lasten, parkeernormen en omgevingsaanleg.

- Er wordt niet nagedacht over methodes om de terugverdieneffecten van energiebeheersingsinvesteringen mee te nemen in het betaalbaarheidsverhaal. Toch liggen denkpistes open. Een provider kan die terugverdieneffecten zichtbaar en gegarandeerd maken om aan te tonen dat de moeilijke betaalbaarheid gemilderd wordt door lagere verbruiksfacturen. Een provider kan ook een woonformule inclusief energiekosten aanbieden en zo die terugverdieneffecten zelf recupereren om een korting aan de klant te geven en de betaalbaarheid te verbeteren.
- Betaalbare woningen ontwerpen is veel arbeidsintensiever, complexer en integraler dan standaardappartementen met twee slaapkamers uittekenen.
- Ontwikkelaars en providers zijn niet bereid hun marge (winst + risico + algemene kosten) te laten zakken (van normaliter 15% of meer) tot pakweg 10 procent op de globale kostprijs in functie van de betaalbaarheid van het eindproduct. Minder per stuk maar meer stuks is om die reden nog geen insteek, terwijl de mantra dat betaalbaarheid en rendement niét compatibel zijn blijft doorwerken.
- Bij de providers bestaat zowel onwetendheid over als géén *sense of urgency* voor betaalbare woningen als maatschappelijk vraagstuk én commerciële kans.
- De grondprijzen blijven stijgen. Twee mechanismen hebben alleszins geholpen aan die hausse.

Primo, de druk bij de (lokale) overheid om de opbrengsten van de verkoop van eigen gronden te maximaliseren in functie van het rondkrijgen van de begroting of van het financieren van de collectieve componenten van stadsontwikkeling, heeft de prijs naar boven geduwd en heeft tevens de publieke grondposities verzwakt, zodat een eventuele correctie pro betaalbaarheid door de (lokale) overheid bemoeilijkt wordt.

Het prijsdrukkend effect van de ingevoerde goedkope werkrachten is intussen uitgewerkt.

Secundo, mentale of indirecte speculatie werkt langzaamaan prijsverhogend. Een perceel wordt door een provider (te) duur ingekocht vanuit de

verwachting of berekening van meer verkoopbare capaciteit. Niet alleen dat perceel wordt op die manier duur, ook de naburige of vergelijkbare percelen worden tezelfdertijd duurder als gevolg van de precedentwaarde van dat eerste perceel. Zo stijgt het globaal grondprijsniveau in de omgeving, of er nu transacties gebeuren of niet. Daarom maakt compacteren grond duurder. Daarom maakt mgw inplannen grond duurder. Daarom maakt bouwen voor Q4 en Q5 grond duurder.

Zeker in gewilde ontwikkelingszones, waar bouwgrond per definitie schaarser wordt, werkt het risicogedrag bij grondinkoop door de traditionele providers prijsverhogend: om toch maar het omzetminimum te halen wordt zonder de zekerheid van een omgevingsvergunning of van een vlotte en volledige verkoop van de eindproducten gespeculeerd op meer ontwikkelvolume. Ook het betreden van de vastgoedmarkt door nieuwe investeerders op zoek naar grotere rendementen en het provisioneren van gronden als buffer tegen de eventuele betonstop, met de inherente grotere risico-appetijt,

hebben hetzelfde prijsverhogend effect. Nu is het vooral de vastgoedsector zelf, hierin uiteraard gesteund door de grondverkopers, die prijsverhogend opereert en ervoor zorgt dat de stijging van de grondprijs groter is dan die van de vastgoedprijs en véél groter dan die van het algemeen prijsniveau.

- De compactering van woonproducten heeft niét geleid tot een betere globale betaalbaarheid, maar tot de mercantiele verkoop van kleinere wooneenheden aan hogere prijzen voor selectieve nichedoelgroepen.
- Ook alternatieve woonprojecten, nog altijd zeer beperkt qua omvang, focussen zich weinig en alleszins niet exclusief op betaalbaarheid. Het gaat veelal over non-profit-initiatieven, die streven naar sociale wooninnovatie, naar duurzaamheid en ecologische meerwaarde, naar toepassingen van de economie, naar woonmogelijkheden voor specifieke en meestal kwetsbare doelgroepen,... De behoefte aan een woonalternatief vertrekt alleszins niet vanuit betaalbaarheid als *conditio sine qua non*.
- De lage rente heeft ook niet geleid tot een betere globale betaalbaarheid, integendeel. De lage rente heeft geresulteerd in een hogere ontleenbaarheid, dus in een hogere koop- en biedingskracht, die intussen reeds verrekend is in een hogere woningprijs, dus in een lagere globale betaalbaarheid. Financiële meevallers kennen veelal dat averechts effect: ook de (groot)oudersbonus aan jonge kopers (om de nodige eigen inbreng te kunnen invullen) en de fiscale subsidies (zoals de nu toch afgeschafte woonbonus) hebben de vraagprijs voor vastgoed verhoogd. Financiële meevallers denken trouwens alleen aan kopers, niet aan huurders.
- De betaalbaarheidskwestie wordt niet alleen los van de haalbaarheidsproblematiek bekeken maar vertrekt bovendien van een tweeverdienersnorm, zonder rekening te houden met de gewijzigde conjunctuur. De vorige woongeneratie had één inkomen met een relatieve (werk)zekerheid, betaalde een hoge rente maar de evenredig hoge inflatie deed de afbetalingslast, in verhouding tot dat inkomen, snel dalen. Vandaag vertrekt de markt van tweeverdieners. Twee inkomens worden noodzakelijk om de woonvoorkeur mogelijk te maken, maar die twee inkomens kennen een relatieve onzekerheid. Het wegvallen of verminderen van een inkomen hypothekeert de haalbaarheid van de woonkosten terwijl de lage inflatie, inherent aan de lage rente, er voor zorgt dat de afbetalingslast, in verhouding tot het totale inkomen, quasi constant blijft en dat het afbetalingsrisico in de perceptie alleszins constant blijft en de betaalbaarheid negatief beoordeelt.
- Er moet ten slotte gewezen worden op de effecten van recentere trends, die van de woning een consumptieproduct maken en die de koopbeslissing uitstellen. De aankoop van een woning wordt later gesitueerd door twee fenomenen (volgens Herman Konings): het nestkleven, waarbij langer thuis gewoond wordt, al was het maar om te kunnen sparen voor de eigen inbreng, en de globaliserende mobiliteit, waarbij eerst de diversiteit en de kwaliteit van de wereld ontdekt wordt (en er wellicht niet gespaard wordt). Wanneer dan toch de uitgestelde beslissing tot woningaankoop valt moet aan *instant gratification* gedaan worden. De woningaankoop wordt de invulling van de behoefte aan 'alles én nieuw' en vraagt dus een hoger budget en een zwaardere lening. Dit boven-zijn-stand-wonen beïnvloedt uiteraard de perceptie van de betaalbaarheid van woningen

en weerhoudt de providers van het aanbieden van betaalbare oplossingen, die niet beantwoorden aan het instantbeeld van dé ideale woning.

Kortom, een oplossing pro betaalbaar wonen vanuit de woningproviders kan alleen vertrekken vanuit het besef bij die marktpartijen dat betaalbaar wonen inderdaad een verdienmodel kan worden en die oplossing zal dus maximaal rekening moeten houden met (het wegwerken van) volgende impedanties: risico-angst, btw-discriminatie, marge-beperving, grondprijshausse, schaalvergroting en gebruiks/verbruikskostenintegratie.

Maatschappelijke verantwoordelijkheid

Het nemen van maatschappelijke verantwoordelijkheid rond betaalbaar wonen betekent voor een lokale overheid het realiseren van de bijhorende maatschappelijke meerwaarde, in casu het invullen van de kwalitatieve en kwantitatieve huurbehoefte, die zich situeert (1) tussen de glazen vloer van het gelimiteerde sociale aanbod en het glazen plafond van het selectieve nieuwbouwaanbod en (2) vooral bij de inkomensquintielen Q2 en Q3.

Dit betekent concreet dat een lokale overheid (pro-)actief een eigen beleid in die richting moet aansturen en dat een lokale overheid zelf (meer) initiatief in die richting moet nemen binnen de krijtlijnen van het bovenlokaal beleid.

Dit betekent evenzeer dat een lokale overheid een kerntakendebat moet voeren. De vraag welke verantwoordelijkheid, welk engagement, welke functie een lokale overheid moet opnemen als het over huisvesting gaat, stelt zich immers onvermijdelijk. Huisvesting is een maatschappelijke sector, die hoofdzakelijk door de markt, door privaat initiatief, beheerd wordt. Met andere woorden, de vraag in hoeverre het tot de lokale kerntaken behoort om een groter of ander aandeel binnen die huisvestingssector en dus op het speelveld van de marktwerking te ambiëren moet beantwoord worden.

Behoort het tot de kerntaken van een lokale overheid om zelf risico's, die conventioneel bij marktpartijen liggen, te nemen en te beheersen? Behoort het tot de kerntaken van een lokale overheid om de marktgeoriënteerde aanbodcreatie te corrigeren, zo meer tegemoet te komen aan de woonbehoefte en aan de woningvraag maar daarbij zelf ook een redelijk ontwikkelingsrisico te nemen? Om het in filmtermen uit te drukken, moet een lokale overheid alleen het scenario willen schrijven en de rest van de film overlaten aan anderen? Of moet een lokale overheid ook regisseur willen worden, die aanstuurt en coördineert? Of moet een lokale overheid het laatste woord willen en de film eigenhandig produceren en financieren? Of moet de lokale overheid haar betrokkenheid beperken tot die van een cameraman, die registreert? Of moet de lokale overheid alleen maar een rol willen spelen als acteur, die zegt wat de scenarioschrijver schrijft, die geleid wordt door de regisseur en die luistert naar de producer? Het zijn vragen die hun antwoorden zullen moeten vinden in een kerntakendebat en in een bijhorend engagement van een lokale overheid.

Het kerntakendebat niét voeren sluit per definitie en a priori een concreet engagement pro betaalbaar wonen uit. Het debat wél voeren maakt dat engagement alleen mogelijk, meer niet. Dan moet dat engagement nog concreet ingevuld worden. Een lokale overheid heeft immers instrumenten om zelf dat betaalbaar wonen te induceren en

op te schalen en om zo een voorbeeldfunctie te vervullen. Een lokale overheid heeft ook instrumenten om de marktpartijen te stimuleren, zelfs te dwingen om de *business opportunity* van betaalbaar wonen in praktijk te brengen.

Een lokale overheid kan op de eigen gronden, met een stedelijk of gemeentelijk woonontwikkelingsbedrijf, zelf betaalbaar huurvastgoed produceren. Een lokale overheid kan ook die eigen gronden vermarkten, maar de ontwikkelaars verplichten betaalbaar huurvastgoed te produceren. Op die manier wordt effectief betaalbaar huurvastgoed aangeboden, maar wordt tevens de markt gereguleerd en inderdaad opgeschaald door met *good practices de business opportunity* aantoonbaar te maken. Die regulering en die opschaling zijn echter geen evidentie: de lokale grondposities van de overheid ogen vandaag eerder mager en vragen zware investeringen om heraangevuld te worden, terwijl het effect op het marktdenken als een dieselmotor werkt, die pas na lange tijd op kruissnelheid komt.

Een lokale overheid kan ook stedenbouwkundige lasten en dito afspraken invoeren om de productie van betaalbaar huurvastgoed te promoten. De lokale overheid voert dan de regie terwijl de marktpartijen grond, knowhow en *design build finance maintain operate skills* inbrengen. Ook die bestuursdaad is geen evidentie.

- In Kortrijk wordt in aanvulling op het notoire *Decreet Grond- en Pandenbeleid* (2009) pro-actief een Stedelijke Beleidslijn Sociaal en Bescheiden Wonen door de gemeenteraad goedgekeurd (in 2009, aanpassing in 2014 na vernietiging Decreet door Grondwettelijk Hof). In de Beleidslijn wordt een aandeel van 20 procent 'bescheiden woningen' verplicht voor private ontwikkelingsprojecten met minstens 50 wooneenheden. Het effect blijft tot vandaag verwaarloosbaar: projecten met meer dan 49 wooneenheden komen niet voor en de onduidelijkheid rond de definitie van 'bescheiden woning' verstoort de hanteerbaarheid. 'Bescheiden woning', wat ook een fiscale betekenis heeft (verminderde onroerende voorheffing), wordt in Kortrijk vooral gelinkt aan maximale volumes voor huizen (550 m³) en appartementen (240-290 m³). Gent en het stedelijk ontwikkelingsbedrijf SOGent vertalen dan weer 'bescheiden woning' in 'budgetwoning', in casu een koopwoning (dus geen huurwoning) met een korting van 20 procent op de marktprijs voor klanten die voldoen aan inkomensvoorwaarden. Meer denkwerk rond betaalbaar wonen wordt niet gedaan en de lokale overheid neemt weinig initiatief om betaalbaar huurvastgoed te doen opnemen in het marktaanbod. De schaarse pogingen leveren alvast weinig resultaat op.
- Gent wil met het thematisch-globaal *RUP Stedelijk Wonen* (2017) technisch-stedenbouwkundige woonproblemen oplossen en de beleidsvisie rond wonen volgens het Ruimtelijk Structuurplan ondersteunen. Per zone, deelgebied en zelfs site bestaan nu een plan en algemene stedenbouwkundige voorschriften. Hoe betaalbaar wonen hiermee gebaat zal zijn moet echter nog duidelijk worden.
- Een lokale overheid kan het eigen autonoom gemeentebedrijf of stedelijk ontwikkelingsbedrijf omvormen tot of aanvullen met een lokaal woonontwikkelingsbedrijf, dat zich exclusief bezighoudt met de productie (door

alle mogelijke partijen) van betaalbare huurwoningen voor Q2 en Q3.

Deze werkmethode haalt reeds heel wat bestuurlijke publicaties, maar leidt voorsnog niet tot tastbare resultaten, meestal omdat elk neergeschreven initiatief vastloopt op onvoldoende politiek engagement.

- Een lokale overheid kan, na goedkeuring door de gemeenteraad van een Beleidslijn terzake, de vergunbaarheid van residentiële ontwikkelingen (vanaf 20 wooneenheden) koppelen aan minimale aandelen aan en maximale incentives voor Q2-Q3-woningen, aan minimale bijdragen voor Q4-Q5-woningen en aan minimale lasten voor andere minder opportune nicheproducten.

Die incentives kunnen bestaan uit het betalen van de huurgarantie (via een lokaal marktverhuurkantoor), het verlenen van een financieringsgarantie (door een lokaal woonontwikkelingsbedrijf), het werken met een taskforce betaalbaar wonen en een éénloketservice (binnen de lokale administratie) ...

De bijdragen en lasten kunnen gestort worden in een betaalbaarheidsfonds, dat de huurgarantie en de financieringsgarantie voor zijn rekening neemt.

Het werken met symbiotische incentives, bijdragen en lasten is vandaag geen courante praktijk voor een lokale overheid, vanuit het spijtig ontbreken van een politiek engagement na een effectief kerntakendebat en vanuit het preventief vermijden van een negatieve blokkering door de protectionistische providers.

Kortom, een oplossing pro betaalbaar wonen vanuit de lokale overheid kan alleen vertrekken vanuit het besef op dat bestuurlijk niveau dat betaalbaar wonen inderdaad een maatschappelijke én praktische meerwaarde kan hebben omdat een reële en urgente woonbehoefte ingevuld wordt. Dat besef moet wel omgezet worden in een concreet en sterk engagement, dat de correcte besluiten trekt uit het kerntakendebat en dus de nodige maatschappelijke verantwoordelijkheidszin opneemt.

(Voorlopige) conclusie

De stijging van het aandeel private huurders, dus ook de daling van het aandeel eigenaar-bewoners, is het duidelijkst voelbaar bij de lagere inkomensquintielen. De (sub) modale inkomens, pragmatisch gelijk te stellen met de quintielen Q2 en Q3, moeten steeds meer hun huisvesting zoeken binnen een kwalitatief én kwantitatief onvoldoende huuraanbod, vooral in meergezinswoningen en in de stad.

Ruim de helft van de private huurders, dus zeker die van Q2 en Q3, ervaren bij het zoeken naar een woning die beantwoordt aan hun woonbehoeften, een reëel haalbaarheidsprobleem, en niet het gemediatiseerde betaalbaarheidsprobleem, dat exclusief gaat over het al dan niet (met een lening) kunnen kopen van de voorkeurswoning.

Woonwens en woonbehoefte sporen dus niet met de woonrealiteit, omwille van het woonaanbod en het woonbudget.

Ontwikkelaars en verkavelaars, de woningproviders dus, vullen dat aanbod jaarlijks met amper 1 procent nieuwbouw aan, die zijn weg vindt naar vooral de bovenmodale inkomens van Q4 en Q5. Op de huurmarkt blijven nagenoeg alleen kleine eigenaars panden, waarin weinig of niet geïnvesteerd wordt, aanbieden aan Q2 en Q3, terwijl

de schaarste toeneemt omdat het aanbod weinig tot niet aangevuld wordt met betaalbare nieuwbouwhuurwoningen.

Woningproviders moeten inzien dat betaalbaar wonen inderdaad een verdienmodel kan worden, wegens een continue en consistente doelgroep met een duidelijk te omschrijven vraag en budget, dus wegens de potentie van een hoog omzetvolume en een laag afzetrisico.

Lokale overheden moeten inzien dat betaalbaar wonen gaat om een urgent op te nemen maatschappelijke verantwoordelijkheid wegens de pertinente woonbehoefte en vraagt om een daadwerkelijk engagement, dat zowel het eigen woonbeleid als het aanbodgedrag van de woningproviders stuurt richting betaalbare huurwoningen voor Q2 en Q3.

Deze conclusie is voorlopig omdat vandaag bij Rebel nog gewerkt wordt aan de concrete oplossing (woonproduct plus ontwikkelings- en financieringssysteem). Eén ding is alvast duidelijk: het wordt een actualisering van wat reeds bijna tien jaar geleden voorgesteld werd in *Wonen voor 200.000 € all-in: betaalbaar, energiezuinig, goed ontworpen én in een leefbare omgeving*. Niet omdat ik mordicus vasthoud aan die budgetwoning en dat lokaal ontwikkelingsbedrijf maar omdat er eigenlijk in essentie niets veranderd is aan het probleem van en de randvoorwaarden voor betaalbaar wonen.

Bio

Filip Canfyn, afgestudeerd als ingenieur-architect, heeft gewerkt als architect, aannemer, projectontwikkelaar, ambtenaar en procescoach. Hij is nu senior advisor bij Rebelgroep.

Als auteur van boeken als *Verkavelingsland, vermiddenklassing, populiberalisme* (2019), *Het syndroom van verkavelingsvlaanderen* (2014), *Bouwblokrenovatie – Praktische handleiding voor kwaliteitsverbetering woningen in kwetsbare wijken* (2012) of *Wonen voor 200.000 euro all-in: betaalbaar, energiezuinig, goed ontworpen en in leefbare omgeving* (2011), van essays en de column 'Steen & Been' op architectura.be mengt hij zich graag in het debat over wie waar hoe zal wonen in de toekomst en over de rol van de stad in dat maatschappelijk woonverhaal.