

C196 – WON15

VLAAMS PARLEMENT



Zitting 2006-2007

24 mei 2007

HANDELINGEN

COMMISSIEVERGADERING

COMMISSIE VOOR WONEN, STEDELIJK BELEID, INBURGERING EN GELIJKE KANSEN

INHOUD

Vraag om uitleg van mevrouw Cathy Berx tot de heer Marino Keulen, Vlaams minister van Binnenlands Bestuur, Stedenbeleid, Wonen en Inburgering, over de maatregelen die nodig zijn om het aantal privéhuurwoningen verhuurd door een SVK sterk uit te breiden

1

Voorzitter: de heer Jan Penris

Vraag om uitleg van mevrouw Cathy Berx tot de heer Marino Keulen, Vlaams minister van Binnenlands Bestuur, Stedenbeleid, Wonen en Inburgering, over de maatregelen die nodig zijn om het aantal privéhuurwoningen verhuurd door een SVK sterk uit te breiden

De voorzitter: Mevrouw Berx heeft het woord.

Mevrouw Cathy Berx: Mijnheer de minister, in uw beleidsnota 'Vlaams Woonbeleid 2004-2009' schrijft u dat stimulerende maatregelen zullen worden uitgewerkt om de socialeverhuurkantoren (SVK's) te ondersteunen bij het betaalbaar houden van de huurprijzen van kwaliteitsvolle woningen. Het erkennings- en subsidiebesluit van 2004 voorziet daartoe in "extra mogelijkheden voor de verder professionele uitbouw van de werking van de SVK's en de uitbreiding van het beheerde patrimonium van private huurwoningen". Ik weet dat u vorig jaar in bijkomende budgetten hebt voorzien om extra ondersteuning te geven aan de SVK's.

Uit de beleidsbrief van 27 oktober 2006 blijkt dat de door het Vlaamse Gewest erkende SVK's eind 2005 in totaal 3.032 woningen in beheer hebben. U hebt aangegeven dat u streeft naar een groei van vierhonderd gesubsidieerde woningen. Inmiddels werden er ook in de nieuwe regelgevingen met betrekking tot de huursubsidies en de renovatiepremie incentives ingebouwd om de verhuur van woningen via een SVK aan te moedigen.

Het blijft echter noodzakelijk om verder te investeren in de werking van de SVK's. Wij geloven sterk in dat instrument. Het aanbod aan betaalbare en kwaliteitsvolle huurwoningen op de privéhuurmarkt moet immers uitgebreid worden en de SVK's kunnen daarbij een cruciale rol spelen vanwege de zekerheden die zij zowel aan de verhuurder als aan de huurder kunnen bieden.

Ik heb vragen die ertoe zouden kunnen leiden dat het aanbod van de SVK's sterk toeneemt. Hebt u enige indicatie dat het vooropgestelde groeicijfer van vierhonderd gesubsidieerde woningen zal gehaald worden? Is vierhonderd niet weinig ambitieus? Is het niet mogelijk en aangewezen om dit streefcijfer op te trekken, gelet op de uitdagingen op de socialehuurmarkt?

Werden er inmiddels initiatieven genomen om de zogenaamde 'blinde vlekken', regio's waar nog geen SVK actief is, op te vullen?

Stoten de SVK's vaak op een weigering van eigenaars om hun woning via een SVK te verhuren? Heeft men zicht op

de redenen waarom eigenaars met een woning die in aanmerking zou kunnen komen om via dat systeem verhuurd te worden, dat toch niet doen? Op welke manier wordt getracht aan die bezwaren tegemoet te komen?

Wat is het potentieel aan woningen of delen van woningen die in aanmerking zouden kunnen komen om door bemiddeling van een SVK verhuurd te worden?

Is al onderzocht of huiseigenaars op de hoogte zijn van de mogelijkheid om hun woningen via een SVK te verhuren? Kennen ze de voordelen van dit systeem? Welke initiatieven werden er genomen om het SVK-systeem bij huiseigenaars beter bekend te maken?

De voorzitter: Minister Keulen heeft het woord.

Minister Marino Keulen: Mijnheer de voorzitter, geachte collega's, ik ben nu bijna vier jaar in functie. Zij die van meet af aan mijn traject als minister van Wonen hebben meegemaakt, weten dat ik altijd een grote pleitbezorger ben geweest van de SVK's. Aanvankelijk had ik niet zo heel veel supporters aan mijn zijde, omdat veel mensen zweren bij de socialehuisvestingsmaatschappijen (SHM's) en sommigen bang waren dat ik de SVK's zou bevoordelen ten nadele van de SHM's. Zelfs in uw eigen fractie leefde die vrees zeer nadrukkelijk.

Ik heb altijd gezegd dat we beide moeten aanpakken. Men moet werken op de markt van de SHM's en het contingent sociale woningen verder uitbreiden. Daarnaast moet men zich ook richten op de SVK's die zich supplementair bewegen in het zwakste segment van de huurmarkt. Vaak hebben hun huurders nog een lager inkomen dan diegenen die zich wenden tot een socialehuisvestingsmaatschappij. Ik geloof ook dat de SVK's een probaat middel zijn voor de kleine verhuurder omdat ze een groot deel van de verhuurlasten voor hun rekening nemen. Ze zorgen ervoor dat de kleine verhuurder de huur altijd op zijn rekening gestort krijgt en dat de huurder wordt begeleid opdat hij op tijd zijn huur zou betalen. Ze zorgen ervoor dat er een brandverzekering wordt afgesloten en dat eventuele herstellingen aan de huurwoning effectief geschieden. De verhuurder haalt er misschien iets minder uit dan de optimale opbrengt als hij zelf zou verhuren, maar hij heeft wel het comfort dat het geld er altijd komt, dat er onderhoud is en dat er een brandverzekering is. Als er toezicht moet worden gehouden op huurders, dan gebeurt dat ook. Ik ben een felle voorstander van dit systeem.

Dit is ook een heel spontaan mechanisme om de sociale mix te organiseren. Die woningen staan gewoon tussen

andere. Daardoor ontstaan geen grote sociale woonwijken of getto's. Aan dit verhaal zijn alleen maar positieve kanten. Daarom ben ik er heel erg voorstander van.

Mevrouw Berx, nu is de weerstand wat weggeëbd, maar ik heb tegen uw collega's destijds heel verhitte discussies moeten voeren omdat ze bang waren dat ik dit zou ontwikkelen ten nadele van de sector van de sociale huisvesting. Ik heb mij altijd heel erg aan de lijn gehouden dat het een en-enverhaal moet zijn. Ik doe dit niet ten nadele van de ene of ten voordele van de andere. Het is iets wat perfect parallel naast elkaar kan bestaan.

Ik was onlangs op een studiedag in De Schelp over de privéhuurmarkt. Ik heb de SVK's daar sterk gepromoot. Aanvankelijk bestond er bij huiseigenaars wat vrees, maar nu beginnen ze het te kennen en zien ze in dat ze er voordeel uit kunnen halen. In het begin werd het een beetje bekeken als een aanslag op het privé-initiatief, maar eigenlijk werken ze op een markt die de privé niet echt interesseert. In dit soort begeleidingsactiviteiten, in dit type woningen die vaak een herstelbeurt nodig hebben, zijn diegenen die commerciële verhuuractiviteiten ontplooiën veel minder geïnteresseerd. Men filtert op die manier de markt.

Tijdens die studiedag kwam de termijn van negen jaar aan de oppervlakte. De heer Tegenbos was moderator van het debat en vatte het heel mooi samen: "De SVK's zijn een Mercedes, maar de wioldoppen erop deugen niet." De wioldoppen zijn de termijn van 9 jaar. Voor veel van die huiseigenaars is 9 jaar bijna een mensenleven. Wie het profiel van de klassieke verhuurder kent, weet dat het over het algemeen om oudere mensen gaat. Onze generatie die de 45 passeert, kan wat spaarcenten beginnen verzamelen omdat de lening is afbetaald. We beginnen niet rap meer met het bouwen of kopen van een tweede woning om die dan te verhuren. De generatie van onze ouders en grootouders deed dat wel. Het was het ultieme bewijs dat ze iets hadden bereikt. Onze generatie is daar veel minder in geïnteresseerd en is meer bezig met van het leven te genieten op een andere manier zoals door te reizen en andere dingen te doen die geld kosten. Vele aanwezigen vonden de termijn van 9 jaar te lang. Sommigen dachten dat hun leven tegen dan al voorbij zou zijn. Iemand van 69 zei dat hij er over 9 jaar niet meer zou zijn. Zijn erfgenamen zouden dan niet aan die woning kunnen, terwijl ze er misschien wel een en ander mee willen doen.

Ik kom straks op die termijn terug, maar ik laat er wat studiewerk over doen. Ik heb de opdracht gegeven om te onderzoeken of dat daadwerkelijk een probleem is en hoe we die termijn eventueel korter kunnen maken. Natuurlijk is er wel een bepaalde termijn nodig. Als er in een woning wordt geïnvesteerd, dan kan dat niet voor een termijn van 2 jaar. Als men mensen hoort praten over de SVK's, dan hoort men dat de huurders zeer tevreden zijn, de verhuurders zeer tevreden en de be-

stuurders heel content. Het gaat vaak om woningen die een beetje aan het verloederen zijn. Bovendien worden diegenen geholpen die al heel lang op een wachtlijst bij een socialehuisvestingsmaatschappij staan. Het interesseert de huurders niet of ze huren bij een SVK of een SHM, ze willen enkel betaalbaar wonen. Als dat aan een vergelijkbaar tarief is en ze bovendien nog wat begeleiding krijgen, dan zijn ze dubbel winnaar.

Sinds mijn aantreden als minister heb ik inderdaad een aantal initiatieven genomen om het aantal huurwoningen dat via socialeverhuurkantoren verhuurd wordt, uit te breiden. Het erkennings-en subsidiebesluit van 2004 was zonder twijfel de belangrijkste stap daartoe. De financiering werd gekoppeld aan het aantal woningen in beheer, waardoor de sector uitbreidingsmogelijkheden kreeg.

Ik heb impulsen kunnen geven aan de sector door het subsidiebesluit te wijzigen. Voor 2004 kreeg een SVK een subsidie van 65.000 euro vanaf het moment dat er 30 woningen verhuurd werden conform de regelgeving. Wanneer er 50 of meer woningen verhuurd werden, kon een eenmalige extra subsidie van 10.912 euro aangevraagd worden. Dat was het en eigenlijk had een SVK geen enkele financiële stimulans om te groeien.

Nu bedraagt de basissubsidie 65.600 euro. Van de 31e tot de 60e woning komt er 1500 euro extra bij per woning. Van de 61e tot de 90e woning komt er 1250 euro extra bij per woning. Vanaf de 91e woning komt er 1000 euro extra bij per woning. Uiteraard heb ik hieraan ook de nodige middelen gekoppeld: van 1,5 miljoen euro in 2003 is het budget aangegroeid tot 4,5 miljoen euro in 2007. Op 3 jaar tijd zijn de middelen verdrievoudigd. Als Vlaamse Regering doen we er dus ons best voor. Een beter bewijs dat ik deze sector naar waarde schat en hierin heb geïnvesteerd en wil blijven investeren, is er niet.

De socialeverhuurkantoren zijn voor mij immers complementair aan de sociale huisvesting. Ze huren woningen op de private huurmarkt van private eigenaars, en verhuren deze woningen door aan mensen met een laag inkomen, tegen betaalbare prijzen. Voor de huurder betekent dit woonzekerheid in een betaalbare, kwalitatieve woning. Voor de verhuurder betekent het dat de huurdersverplichtingen correct ingevuld worden. De huur wordt stipt betaald, de woning wordt onderhouden, het SVK verzekert de woning tegen brand en neemt alle administratie op zich. Er wordt ook voorzien in huurdersbegeleiding: dit kan gaan van huisbezoeken, tot het helpen bij het aanvragen van een huursubsidie, tot de doorverwijzing naar gespecialiseerde welzijnsinstanties.

Ook na het SVK-besluit zijn er stimulansen tot uitbreiding gegeven. De verbeteringspremies werden ook

opengesteld voor SVK-verhuurders. De nieuwe renovatiepremie kan worden aangevraagd door SVK-verhuurders. De huursubsidie wordt specifiek ook gericht op nieuwe huurders van een sociaal verhuurkantoor. Dit zijn nog eens extra stimulansen, die andermaal bewijzen welk warm hart ik de sector van de SVK's toedraag omdat ik denk dat die mensen heel verdienstelijk werk leveren.

Ook werden in de federale programmawet een aantal maatregelen opgenomen ten voordele van de eigenaarverhuurder die zijn huurwoning verhuurt aan een erkend SVK. Het gaat om een belastingvermindering voor verhuurders die renovatiewerken uitvoeren aan een of meerdere woningen die zij verhuren aan een sociaalverhuurkantoor met een minimumbedrag aan renovatiekosten van 9.760 euro. Er is een fiscale aftrek van maximaal 45 percent, af te schrijven over een periode van 9 jaar, wat neerkomt op een jaarlijkse aftrek van 5 percent. Het maximale bedrag dat kan afgetrokken worden over 9 jaar is 8.640 euro. De woning moet 15 jaar in gebruik zijn. De werken moeten worden uitgevoerd door een geregistreerde aannemer. Het kadastraal inkomen van deze woningen wordt bevroren voor een periode van negen jaar. Men doet dit opdat de eigenaar niet gedemotiveerd zou worden. De renovatiekosten kunnen vanaf het aanslagjaar 2008 worden ingebracht, voor werken uitgevoerd vanaf 1 januari 2007.

Ik ben blij dat u mij bijtreedt in mijn initiatieven om via SVK's het aanbod aan betaalbare en kwalitatieve huurwoningen verder uit te breiden.

Als streefcijfer voor de woninggroei van de erkende socialeverhuurkantoren heb ik inderdaad 400 woningen vooropgesteld voor 2007. Hiervoor heb ik in een extra budget van 500.000 euro voorzien. Het betreft hier gesubsidieerde woningen. In 2006 werd een groei van 305 gesubsidieerde woningen gehaald, van 2600 in 2005 naar 2905 in 2006. Het streven om het in 2007 met een derde beter te doen, is dus niet onrealistisch. Het totale aantal beheerde woningen is natuurlijk groter want er moet een bepaald contingent zijn vooraleer er subsidies worden gegeven. Eind 2005 bedroeg het totale aantal beheerde woningen bij de erkende SVK's 3032, eind 2006 is dit aangegroeid tot 3543 woningen in beheer. Dit betekent een stijging van het beheerde patrimonium met ruim 500 woningen. Het aantal erkende socialeverhuurkantoren is ook gestegen van 39 eind 2005 naar 46 eind 2006. Ik verwacht uiteraard dat de jaarlijkse groei van het aantal beheerde woningen door SVK's verder zal toenemen en dit naarmate de reeds vermelde stimulansen zoals de renovatiepremie en huursubsidie hun beoogde effecten zullen sorteren.

De laatste jaren werden diverse zogenaamde blinde vlekken in het SVK-landschap in Vlaanderen ingevuld. Deze blinde vlekken situeerden zich in hoofdzaak in de

provincies Vlaams-Brabant en Limburg. Dat was voor mij natuurlijk niet te verteren. Verschillende socialeverhuurkantoren werden in deze provincies opgestart met een initiële ondersteuning vanuit de respectieve provinciebesturen en de betrokkenheid van de erkende samenwerkings- en overlegstructuur voor de huurdiensten, het Vlaams Overleg Bewonersbelangen (VOB). Een aantal van deze nieuw opgerichte SVK's hebben ondertussen eveneens een Vlaamse erkenning gekregen, onder meer het SVK Noord-Limburg, het SVK Het Scharnier in Limburg, het SVK Halle en het SVK OCMW Keerbergen in Vlaams-Brabant. Er is momenteel niet echt sprake meer van blinde vlekken, wel zijn er uiteraard gemeenten waar nog geen SVK actief is.

U vraagt naar de redenen waarom eigenaars soms weigeren hun woning via een SVK te verhuren. De meeste SVK's geven aan dat ze niet meer zelf actief op prospectie moeten gaan naar nieuwe woningen, maar dat eigenaars spontaan woningen komen aanbieden. Dat is een positieve evolutie en bevestigt de positie die de SVK's de laatste jaren hebben verworven op de woningmarkt. Niet alle aangeboden woningen komen echter in aanmerking voor verhuring via een SVK. Enerzijds stellen er zich soms problemen met de kwaliteit van de woning of met de gevraagde huurprijs, die te hoog ligt voor de doelgroep. Anderzijds haken eigenaars soms af omdat de woning 9 jaar lang uit handen moet worden gegeven en ook wel omdat ze niet kunnen beslissen aan wie de woning wordt verhuurd.

Op de studiedag van het Steunpunt Ruimte en Wonen van 20 april over het beleid op de private huurmarkt heb ik vanuit de sector opgevangen dat vooral de termijn van 9 jaar een drempel vormt voor de verhuurder. Uiteraard moet dit worden bekeken in het licht van de woonzekerheid voor de huurder en de voordelen verbonden aan de verhuring via een SVK. Veel heeft te maken met de bekendheid van de eigenaars met de werking en dienstverlening van het SVK. Iemand zei me dat hij dit een vorm van communisme vond. Achteraf vond hij het nogal meevallen: hij was ervan overtuigd geraakt dat dit niets met communisme te maken had en dat dit integendeel ook het kapitalisme kon dienen.

Hoe meer eigenaars op de hoogte zijn van de werking en de voordelen die SVK's bieden, des te groter het aanbod zal zijn. Daarom werd eind 2006 gestart met een promotiecampagne om het verhuren via een SVK een ruimere bekendheid te geven. In samenwerking met het VOB werden brochures en affiches opgemaakt met de titel 'Een sociaalverhuurkantoor in de buurt, uw woning zorgeloos verhuurd'. De brochure is gericht op eigenaars en verhuurders opdat ze hun woning zouden verhuren via een SVK. Deze brochures werden bezorgd aan alle erkende SVK's, de gemeentebesturen, de infozuilen in de bibliotheken en culturele centra, de kerkfabrieken, de notarissen, de regionale kantoren van

UNIZO, de kamers van koophandel, eigenaarsbonden, de immosector enzovoort. Gelijktijdig verschenen ook artikels over de SVK-werking in magazines van gemeenten, parochiebladen, het Z.O.magazine en de nieuwsbrief van de eigenaarssyndicaten. Ook de website www.sociaalverhuurkantoor.be werd afgestemd op de campagne. Aan de SVK's werd gevraagd om de eerste zes maanden van dit jaar een registratie bij te houden van alle contacten met geïnteresseerde eigenaar-verhuurders. Op basis van deze registratiegegevens kan een evaluatie worden gemaakt van het bereik en de resultaten van deze campagne.

U vraagt naar het potentieel aan woningen die in aanmerking komen om door bemiddeling via een SVK verhuurd te worden. De woonsurvey die in 2005 is uitgevoerd door het Kenniscentrum voor Duurzaam Woonbeleid, leert ons dat 18,5 procent van alle woningen private huurwoningen in particuliere eigendom zijn. In absolute cijfers zijn dat ongeveer 450.000 woningen. In Vlaanderen zijn er in totaal 2,4 miljoen woonegelegenheden en 300.000 kamers. Een zeer groot potentieel dus.

Maar dit potentieel wordt ingeperkt door het feit dat woningen al onderwerp zijn van langlopende huurcontracten, dat de huurprijs die gevraagd wordt, te hoog is of dat de kwaliteit niet voldoet. De socialeverhuurkantoren werken immers voor een specifieke doelgroep, met name gezinnen en alleenstaanden met een laag inkomen, vaak lager dan het inkomen van de huurders van een SHM. Het recent gewijzigde huursubsidiestelsel verruimt het potentieel wel. Want enerzijds werden de huurprijsgrenzen om in aanmerking te komen voor een huursubsidie opgetrokken van 371 euro naar 485 euro, te verhogen met 34 euro per persoon ten laste, wat nu enigszins realistische huurprijzen zijn. Anderzijds werden aan de huurders van een sociaalverhuurkantoor geen voorwaarden gesteld aan de verlaten woning. Voor een huursubsidie moest men vroeger van een ongezonde woning naar een gezonde woning gaan. Dat geldt hier dus niet. Ook de nieuwe renovatiepremie die kan aangewend worden door SVK-verhuurders, heeft de bedoeling het potentieel aan woningen te verruimen.

Belangrijk hierbij is de bekendheid van de werking van een SVK bij de eigenaar-verhuurders. Ik heb al gezegd dat er een campagne werd gestart einde 2006. De groei van het beheerde woningpatrimonium en de tendens dat steeds meer eigenaars spontaan hun woning komen aanbieden bij een SVK, lijkt aan te tonen dat meer en meer eigenaars op de hoogte zijn van het bestaan en de dienstverlening van een SVK. Niettemin denk ik dat er nog ruimte is voor groei. Ik denk zelfs dat er nog een ruime groeimarge is. Daarom heb ik recent aan het Steunpunt Ruimte en Wonen gevraagd om te onderzoeken wat de beweegredenen zijn van eigenaar-verhuurders om te verhuren via een SVK. Zijn ze tevreden over de dienstverlening? Waarom haken sommige

verhuurders af? Aandachtspunt hierbij is de drempel die de termijn van negen jaar voor de verhuurder zou stellen. De onderzoekers zullen een voorstel uitwerken dat eventueel einde 2007 kan opgenomen worden binnen de beleidsgerichte opdrachten van het Steunpunt Ruimte en Wonen.

Mevrouw Cathy Berx: Ik dank de minister voor zijn antwoord. U zegt dat onze fractie lang moest overtuigd worden. Wel, wij zijn een lerende organisatie die zich graag laat overtuigen door argumenten en voorstellen. Ikzelf ben wel al lang een voorstander, maar ik zit iets minder lang in het parlement.

Het is heel goed dat er nog verder onderzoek gebeurt naar de argumenten tegen verhuren via een SVK en de termijn van 9 jaar. We moeten natuurlijk ook realistisch zijn. Als de woningen moeten worden gerenoveerd, dan moet er een voldoende termijn zijn waarbinnen dit kan worden terugbetaald. Het is belangrijk dat mensen overtuigd zijn van de voordelen die aan dit systeem gekoppeld zijn. Daarom is het nuttig om na te gaan waarom niet of niet langer via dit systeem wordt verhuurd. Ik ben het in grote lijnen met u eens en ik hoop dat de nieuwe impulsen en het onderzoek dat wordt gedaan, effectief zullen leiden tot het maximaal invullen van het hele potentieel aan woningen dat via dit systeem kan worden verhuurd. Ik ga ermee akkoord dat het een en-enverhaal moet zijn. Zwakkere huurders moeten op een snelle en vlotte manier aan een woning geraken op de woningmarkt.

U hebt een hele lijst opgesomd van organisaties die informatie geven. Hebben de OCMW's daar ook een rol in te spelen? Zij worden als eerste geconfronteerd met mensen met een woonprobleem.

Minister Marino Keulen: Die zitten daarbij. Als gemeenten instappen in een SVK, dan ligt het OCMW daar vaak aan de basis van. De link met welzijn is nadrukkelijk aanwezig.

SVK's kan je eigenlijk ook rekenen tot de sociale huisvesting. Het is een vorm van sociale huisvesting op de private huurmarkt. Het gaat vaak om mensen die nog een boel andere problemen hebben. Laat ons een kat een kat noemen. Ze hebben vaak nood aan budgetbegeleiding, schuldbemiddeling en zijn op zoek naar betaalbaar wonen. Het OCMW informeert bij de SHM hoe lang de wachtlijst is omdat de huur op de private markt een flinke hap uit het gezinsbudget betekent. De mensen van het OCMW zijn vaak aanwezig op dergelijke studiedagen omdat ze willen nagaan hoe ze die nood kunnen lenigen door een stuk sociale huisvesting te organiseren op de private huurmarkt. De OCMW's zijn vaak stuwende krachten ten opzichte van de gemeentebesturen. Gemeenten krijgen daar veel minder mee te maken dan de OCMW's.

Mevrouw Cathy Berx: De vaststelling blijft dat 3543 woningen al bij al erg marginaal is. We moeten ernaar streven om het volledige potentieel uit te putten.

Minister Marino Keulen: Ik zou dat perfect willen. Dit is een win-winverhaal, zowel de huurder als verhuurder is geholpen, en vooral het type van verhuurder dat massaal de huurwoning verkoopt omdat het publiek van huurders economisch zwakker is dan het huurpubliek van een of twee generaties geleden. Ze zouden daar geen last van hebben als ze zouden werken via een SVK. Het biedt hen bovendien de zekerheid dat de woning in orde blijft en dat ze hun centjes krijgen. Ze kunnen op die manier genieten van een rustige, onbekommerde oude dag. Dat kost hen dan misschien 25 of 50 euro huur-opbrengst aan het SVK, maar er staat wel heel veel comfort tegenover.

De voorzitter: De heer Dehaene heeft het woord.

De heer Tom Dehaene: Mijnheer de voorzitter, ik kan alleen maar bevestigen dat de rol van de OCMW's in deze belangrijk is en dat ze die ook vervullen.

Limburg en Vlaams-Brabant doen inderdaad extra inspanningen. Ik heb geen zicht op de andere provincies. Doen zij ook inspanningen?

In bepaalde regio's staan de huurprijzen extra onder druk. We wonen allebei in een dergelijke regio. De studies van de laatste maanden bewijzen dat. Die regio's zijn wat mij betreft duidelijk af te bakenen. Misschien moeten we eens nadenken over een formule waarmee we kunnen bepalen in welke gebieden de huurprijzen onder druk staan en waar een SVK dan een hogere toekenning kan krijgen zodat het duurdere woningen kan huren. Misschien moeten we ook eens onderzoeken of het in de regio rond Brussel niet kan gerealiseerd worden via Vlabinvest, zodat we ook in die regio een groter aantal woningen via een SVK kunnen verhuren.

Minister Marino Keulen: Qua spreiding is het vrij gelijkmatig, denk ik. Limburg en Vlaams-Brabant bleven wat achter. Vlaams-Brabant blijft moeilijk. We doen goed werk met Vlabinvest, er worden projecten gelanceerd. Maar het blijven pijnstillers en we blijven met kortstoestanden zitten.

De sociale huurder van een SVK betaalt de markthuur aan de eigenaar. Het enige systeem dat mogelijk kan worden uitgewerkt, is dat de huursubsidie specifiek voor bepaalde regio's verhoogd wordt. Maar of dit kan binnen de regelgeving van Vlabinvest, zal moeten worden onderzocht.

De voorzitter: Het incident is gesloten.
