

Hoorzitting VVR opkoopbescherming

Commissie voor Wonen en Onroerend Erfgoed
30 juni 2022

Inleiding

- Dank voor de uitnodiging!

- Thema is voor de sector om tal van redenen interessant/relevant:
 - Reflectie over betaalbaarheid voor starters
 - Impact stijgende woningprijzen op gezinnen, de markt en de sector
 - Koopmarkt & huurmarkt als 'communicerende vaten'?
 - Inspiratie halen uit het buitenland: werkt dat?
 - ...

About the numbers

- Blijvend probleem van gebrekkig cijfermateriaal -> ADS-cijfers enkel secundaire markt, onnauwkeurigheden in gebouwtypologie, geen cijfers voor bouwgronden, enkel mediaan, ... + notarisbarometer geeft amper inzicht in methodologie
- Absolute prijs is slechte indicator voor betaalbaarheid: vat geen nuances op vlak van intergenerationele transfers, ontleningstermijn, rentevoet, verhouding tot het inkomen -> Voorbeeld: K. Heylen (2016). *Starters op de eigendomsmarkt. Evolutie tussen 2003 en 2013*, p. 36:

Toch blijken de hogere woningprijzen en hogere leningsbedragen de betaalbaarheid voor de recente starters niet sterk onder druk te zetten. Doordat de looptijd gemiddeld met drie en half jaar toenam, de hypothecaire rentevoet substantieel daalde, en het voordeel van de hypotheekaf trek gemiddeld met 62% steeg, is de maandelijkse netto afbetaling (in prijzen van 2013) gemiddeld zelfs licht gedaald. Maar aangezien de inkomens ook lager liggen voor de recente starters, verschilt de gemiddelde woonquote niet tussen starters in 2003/4 en in 2011-2013 (gemiddeld 31%). De netto woonquote (na verrekening van de hypotheekaf trek) bedraagt voor beide groepen gemiddeld 24%. Ondanks ditzelfde gemiddelde blijkt de spreiding van de woonquote minder gunstig voor de starters in 2011-2013. Het aandeel met een netto woonquote boven 30% bedraagt voor deze groep 28%, wat significant hoger is dan voor de starters in 2003/4 (13%). Volgens de budgetmethode, die vertrekt van het resterend

About the numbers

- Stijging van de woningprijzen: constante opgaande lijn in absolute cijfers maar niet noodzakelijk in reële termen
 - Mate van 'overwaardering' volgens de NBB: van meer dan 12% pre-2009 naar <7% omstreeks 2016 en recent opnieuw evolutie richting >20%
 - Reden van deze trend: periode van enkele jaren prijsgroei aan of onder inflatie
 - Nochtans: net in periode van sterk dalende rentevoeten

- Net die context is nu radicaal gekeerd: stijgende rentevoeten sinds december 2021
 - Dempend effect op de prijsevolutie wordt verwacht

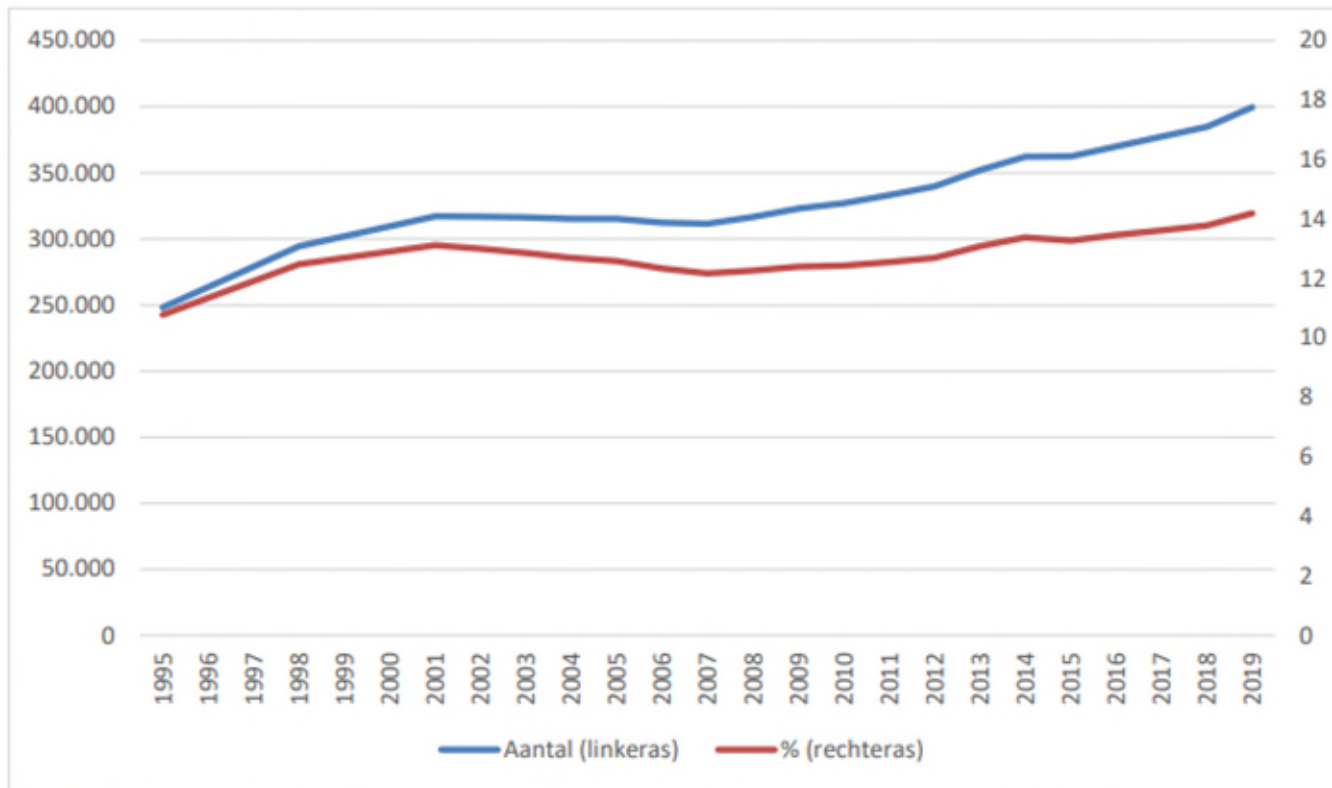
- In 2021 sterke toename vastgoedprijzen, zich doorzettend in 2022
 - Traditionele 'verklaringen' zijn er niet: geen sterke afzwakking kredietvoorwaarden (i.t.t. toezichtsverwachtingen NBB), rentevoet stond historisch laag maar was niet verder dalend, geen grote kwaliteitsinjectie, ...
 - Wat is er dan wel gebeurd?

Vastgoedprijzen in 2021 & 2022

- Twee veranderingen die een grote impact hebben gehad
- Corona:
 - Tijdelijke stop op transacties: ‘inhaalbeweging’ naderhand, met tijdelijk onevenwicht vraag vs. aanbod
 - Toename vraag omwille van corona: versnelde verhuisbeweging, thuisomgeving wint aan belang (thuiswerk) dus wens naar upgrade, stadsvlucht, babyboom, ...
 - Tot op vandaag: te weinig aanbod om aan de vraag te voldoen
- Met Biddit is de geest uit de fles:
 - Introductie publiekelijk ‘opbieden’
 - Notariaat lanceert, particuliere verkopers volgen en vastgoedmakelaars moeten mee
 - Binnen de sector voorstanders maar zeker ook veel tegenstanders van bieden onder gesloten omslag, nu wel steeds sterker ingeburgerd
 - Anderzijds: strijd met ongelijke wapens
 - The medium is the message: biedcapaciteit nog nadrukkelijker drijvend criterium

Het aanbod

Figuur 74 Verschil tussen het aantal woongelegenheden en het aantal huishoudens, in aantallen en % (1995-2019)



Bron: Woongelegenheden: Kadastrale Statistiek van de gebouwen; huishoudens: Statistiek Vlaanderen

Het aanbod

- Procentuele toename ‘overaanbod’: 10,7% meer woningen dan huishoudens in 1995 tegenover 14,2% in 2020
- Maar: aanpak verdient serieuze nuancering
 - 3% frictieleegstand vereist voor vlotte werking woningmarkt
 - Tweede verblijven & studentenkamers, vakantieverblijven, assistentiewoningen, ...
 - Beperkingen kadastrale data: onvergunde opdelingen, onnauwkeurigheden, ...
- Cfr. SVR-studies ‘Aantal tweede verblijven’
- Sterk verschil van locatie tot locatie -> cfr. regionale woningmarkten

Het aanbod

- Conclusie in het voorstel van resolutie is echter ongenueanceerd:
 - Nieuwbouwaanbod & kwaliteitsverbetering verklaren mee prijsverhoging

'Woningprijzen stijgen opnieuw echt'



De Tijd - 18 Jan. 2019
Pagina 5

De Tijd

De prijzen voor huizen en appartementen op dezelfde locatie en met dezelfde staat van inrichting zijn in 2018 met respectievelijk 4,8 procent en 5,3 procent gestegen, beduidend meer dus dan de inflatie (2 procent). Dat blijkt uit de Vastgoedindex die de makelaar ERA samen met KU Leuven samenstelt.

'Dat de vastgoedprijzen opnieuw sneller konden stijgen, ligt in lijn met de toegenomen inflatie, stabiele intrestvoeten, gedaalde werkloosheid en verminderde registratierechten', stelt Sven Damen, KU Leuven-onderzoeker.

Hij benadrukt dat op lange termijn de ontleencapaciteit van huishoudens de woningprijs bepaalt. De ontleencapaciteit wordt bepaald door de evolutie van het inkomen, de intrestvoet en de woonfiscaliteit. Bij een stijging van de intrestvoet met 0,5 procentpunt daalt de ontleencapaciteit met 5 procent.

Het aanbod

- Aanbodsturend beleid?
 - Welk aanbod hebben we nodig?
 - Woonwensen Vlaming vs. betaalbaarheid, verdichting, bouwshift, ...
 - Bouwreglementen & woonplannen: focus op de jonge tweeverdieners, strijd tegen stadsvlucht, fiscaal interessante profielen, ... -> Gedwongen creatie van aanbod zonder aansluiting bij waar de vraag concreet ligt
 - Woningtypetoetsen, oppervlaktenormen, ...
 - Studies/metingen naar noden, vanuit het perspectief van woonbeleid?
 - Welke cijfers zouden we daar überhaupt voor gebruiken? Kwalitatieve vs. kwantitatieve benadering ('woonwensen' vs. 'realiteit')

- Quid andere belangrijke segmenten, zoals betaalbare studentenhuisvesting?

- Nood aan rationele benadering van het issue: medehuur veel belangrijker als nieuwe woonvorm dan coöperatieve modellen, abbeyfield, CLT, ...

Investeerders

- Herintrede ‘investeerders’: niet gekoppeld aan ‘professionalisering’
- Betrokkenheid grote pensioenfondsen en institutionele beleggers: blijft uitzonderlijk
- Wel terugkeer van kleine investeerders, op zoek naar risicovrije ‘belegging’ in vastgoed: een nieuwbouwappartement om te verhuren aan wie later doorstroomt naar eigen woning
- Investeerders richten zich op midden- en hoger segment huurmarkt, met blijvend tekort aan betaalbare huurwoningen als resultaat
- Dringend nood aan heroriëntatie: cfr. voorstellen geconventioneerd huren

De opkoopbescherming

- Principe van de communicerende vaten: een woning die voor één segment wordt voorbehouden, wordt uit een ander weggetrokken
- Brede woonproblematiek: geen baat om het ene segment in de oplossingen concurrentieel tegenover het andere te plaatsen
 - > We kunnen elke investeerder goed gebruiken (reconversie – filtering)
- Temeer omdat de segmenten wel degelijk verschillen: de gebieden met de hoogste nood aan koopwoningen enerzijds en huurwoningen anderzijds zijn niet noodzakelijk aan elkaar gelijk (minstens weten we het niet)
- Wat is leren uit het buitenland als er nog geen evaluatie kan worden gemaakt van het experiment? -> Cfr. huurprijsregulering Berlijn
- Disincentive voor de huidige eigenaar om het goed überhaupt te koop aan te bieden

De opkoopbescherming

- Aanlendend beleid:
 - Renovatieplicht residentieel
 - Verplichte schatting bij kredietaanvragen & opvragen EPC door de bank
 - BVR Energienorm
 - ...

- Delegatie aan lokale besturen: wat weegt door?

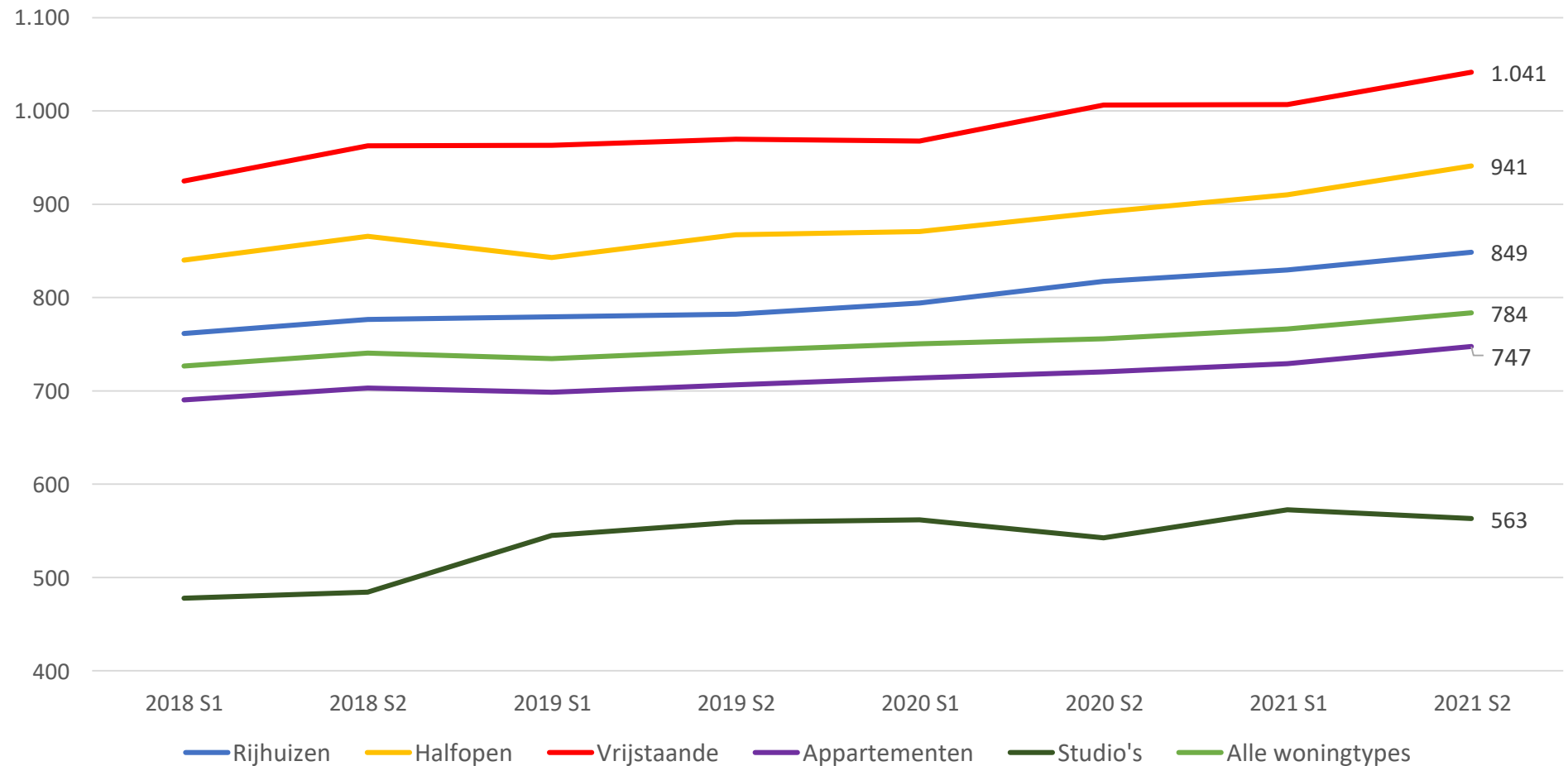
- Marktverhuurkantoor of stedelijk verhuurkantoor: quid evaluatie, werkbaarheid, kostprijs, ...?

- SVK-verhuur: idem -> Overheadkost van meer dan 2.000€ per SVK-woning per jaar (basissubsidie-enveloppe, prospectiemedewerker, lidgelden, lokale subsidies, ...) zonder huursubsidie, fiscale incentives voor de eigenaar (verlaging OV, verkooprecht, VRP, ...)

- Wat is 'een huurprijs die onder de marktprijs ligt'? Hoe wordt de hoogte bepaald?

Focus op de private huurmarkt

CIB-Huurbarometer 2.0 – Vlaams gewest



Focus op de private huurmarkt

- CIB-Huurbarometer 2.0:
 - Van ca. 35.000 woninghuurcontracten naar iets meer dan 82.000 (VL – 2021)
 - Telkens huurcontracten afgesloten via bemiddeling door een vastgoedkantoor
 - Vrijgave sinds januari 2019, met 2.0-versie beperkte herrekening voorgaande jaren
- Belangrijkste woningtypes (2018 vs. 2019):
 - 41€ extra voor een appartement ofwel +5,9% (minder dan 2% stijging op jaarbasis)
 - 69€ extra voor rijhuizen ofwel +9% (3% gemiddelde stijging per jaar)
- Voorjaar 2022 (mogelijks eerste impact hoge inflatie) -> Vrijgave in augustus
- Belangrijkste constatactie: evolutie huurprijzen blijft achter op evolutie woningprijzen
 - Negatieve impact investeringsrendement
 - Investeringszekerheid primeert boven rendementsmaximalisatie

Focus op de private huurmarkt

- Dringend nood aan stimulerend beleid richting de huurmarkt: verbetering investeringsklimaat eerder dan afremmen investeringen
- Belangrijke impact van geërfd vastgoed: behouden voor de huurmarkt
- Investeringsklimaat:
 - Inspelen op rendementszekerheid: solvabiliteitscriteria, elementen ter versterking van kandidaturen (borgstelling, inrekenen recht op huursubsidie, ...)
 - Negatieve consequenties te nuanceren: geen 'opbod' op private huurmarkt, geafficheerde huurprijzen
 - Proportionaliteit minimale woningkwaliteitsnormen & rechtsgevolgen
 - Stabiliteit fiscaal stelsel -> Negatieve impact nieuwe speculatie reële huurinkomsten in het kader van federale 'fiscale hervorming'
 - Kenbaarheid en stabiliteit op contractueel vlak: woninghuurrecht
 - Ondersteuning investeringen in kwaliteit: MijnVerbouwPremie, ...
 - Fiscale incentives? Heden omgekeerde beweging met verhoging tarief naar 12% + discussie federaal langetermijnsparen (roerend vs. onroerend sparen)

Einde

Vragen?

Dank voor uw aandacht