



Gelieve naar deze publicatie te verwijzen als volgt:

typ de bibliografische referentie van de publicatie

Voor meer informatie over deze publicatie typ e-mailadres(sen) van de corresponding authors

In deze publicatie wordt de mening van de auteur weergegeven en niet die van de Vlaamse overheid. De Vlaamse overheid is niet aansprakelijk voor het gebruik dat kan worden gemaakt van de opgenomen gegevens.

D/typ het jaartal/4718/typ het depotnummer – ISBN typ het ISBN nummer

© 2017 STEUNPUNT WONEN

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvuldigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of op welke andere wijze ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

No part of this book may be reproduced in any form, by mimeograph, film or any other means, without permission in writing from the publisher.

p.a. Secretariaat Steunpunt Wonen
p/a HIVA - Onderzoeksinstituut voor Arbeid en Samenleving
Parkstraat 47 bus 5300, BE 3000 Leuven

Deze publicatie is ook beschikbaar via www.steunpuntwonen.be

VOORWOORD

Tips:

Woningprijs-ontleningscapaciteit-indicator

Engels cursief

Woonbonus uitleggen (eerste keer uitleggen)

Indien->of

INHOUD

Voorwoord	3
Inhoud	4
Samenvatting	6
Inleiding	11
1. Algemene trend voor Vlaanderen	14
1.1 De woningprijs- ontleningscapaciteit indicator	14
1.1.1 Relatie woningprijs ontleningscapaciteit	14
1.1.2 Algemene context	15
1.1.3 Woningprijs-ontleningscapaciteit indicator	16
1.2 De lage interestvoet omgeving	18
1.2.1 De snellere schuldafbouw	18
1.2.2 Zelfde maandelijkse hypotheekafbetaling, grotere vermogensopbouw	19
1.2.3 Herfinancieringen	20
1.2.4 Reële interestvoeten en inflatie	21
1.2.5 De dalende gebruikskost van eigenaarschap	21
1.2.6 Grondprijzen sterker dan bouwkosten	22
1.2.7 Verhoging rendabiliteit van energetische investeringen	22
1.2.8 De financiële steun van ouders	23
1.2.9 De impact op vastgoedinvesteringen	25
1.2.10 Verwachtingen evolutie intrestvoet voor verdere toekomst	25
1.3 Enkele aandachtspunten bij het afschaffen van de woonbonus	26
1.3.1 Het globale kader van de afschaffing van de woonbonus	27
1.3.2 Impact van afschaffing woonbonus op financiële situatie huishoudens	28
1.4 De mogelijke effecten van Corona	30
1.5 De verwachtingen van de koopmarkt anno 2020	32
1.5.1 Compositie-effecten	32
1.5.2 Nieuwe verkoopvormen	33
1.5.3 Aandachtspunten voor toekomstige prijsanalyses	34
1.6 Conclusie	35
2. (Sub)urbane verschillen, urban economics	36
2.1 Stedelijk Vlaanderen in kaart	37
2.2 Het belang van hogere opleiding	40
2.2.1 Vestigingsplaatsen van hoger onderwijs	40
2.2.2 Regionale spreiding van hogeropgeleiden doorheen de tijd, een cohorte-analyse	41
2.2.3 Beschrijving Data Cohorte-analyse	42
2.2.4 De 20-jarigen in 2001: in welke gemeenten studeren jongeren verder	42
2.2.5 De dertigjarigen in 2011: Trek naar de stad	43
2.2.6 De 34-jarigen in 2015: Trek uit de stad	45
2.2.7 Het net-effect (2001-2015): waar wonen meer hogeropgeleiden	46
2.2.8 Conclusie	47
2.3 De productiestad: Jobgroei in steden , of vooral stijgende lonen?	50
2.3.1 De productiestad als kenniscentrum	50
2.3.2 Jobgroei	51
2.3.3 Hogere lonen in steden	56
2.3.4 Pendelafstanden	58

2.3.5 Conclusie	61
2.4 Consumptiestad	62
2.5 conclusie	63
3. (sub)urbane prijsverschillen	66
3.1 De shift van hogeropgeleide starters naar het centrum en de relatie met de woningprijzen	68
3.1.1 starters op de koopmarkt op basis van het Grote Woononderzoek 2013 en volgens 4 regio's	69
3.1.2 starters op de koopmarkt op basis van de Censusdata en volgens 4 regio's	76
3.1.3 Conclusie	87
3.2 Gemeentelijke verschillen tussen kopers en gekochte woningen	90
3.2.1 Kenmerken van kopers en huizen die in 2010 gekocht werden	90
3.2.2 Regionale prijsevoluties verklaard	97
3.2.3 Conclusie	100
4. Aanbodzijde: kenmerken van verkochte woningen en reactie van nieuwbouw	102
4.1 Hedonische prijsindex	102
4.2 Aanbod van woningen volgens leeftijd	105
4.2.1 Vlaamse voorraad van woonhuizen volgens bouwjaar en leeftijd bewoner	105
4.2.2 Huizen van eigenaar-bewoners die op de markt komen	107
4.2.3 Welke woningen komen in de toekomst op de markt?	110
4.3 Woningkwaliteit & renovatie	112
4.3.1 Energetische kwaliteit van de verkochte woningen	113
4.3.2 Renovatievergunningen en de link met verkochte woningen	115
4.4 Conclusie en relatie tussen type verkochte woningen en woningprijsevolutie	116
4.5 Implicaties voor het nieuwbouwaanbod	117
4.5.1 Intensieve versus extensieve vraag	117
4.5.2 Regionale dynamiek van het nieuwbouwaanbod	118
4.5.3 Conclusie en de uitdaging van het aanbod van nieuwbouw	120
5. Conclusie en beleidsaanbevelingen	124
5.1 Opvolging ontleningscapaciteit-woningprijsindicator	124
5.2 Regionale aandachtspunten	124
6. Bijlagen	127
Bijlage 1 woningprijzen en census, een beschrijving van de data	127
Bijlage 2 details over data hoofdstuk 2	145
Bijlage 3 informatie nodig voor het berekenen van de woningprijs-ontleningscapaciteit-ratio	146
Bijlage 4 Census werkgelegenheid	148
Bijlage 5 starters details	152
Referenties	153

SAMENVATTING

In dit onderzoek worden twee elementen van de woningprijsontwikkeling geanalyseerd: de algemene woningprijsontwikkeling voor Vlaanderen en de regionale woningprijsverschillen. De woningprijzen zijn in alle gemeenten in Vlaanderen sterk gestegen sinds 2000, maar in de ene gemeente sterker dan de andere. We starten de regionale analyse breed door eerst de kenmerken en de evolutie van steden te bespreken aan de hand van de literatuur omtrent *urban economics* en geïllustreerd met Belgisch/Vlaams kaartmateriaal. Wat zijn de oorzaken van de *revival of the cities*? Vervolgens gaan we na hoe stedelijke ontwikkelingen de woningprijsontwikkeling kunnen verklaren. Om de woningprijs-evolutie te verklaren is het echter ook belangrijk te kijken naar de kenmerken van de aangeboden woningen. We eindigen met een bespreking van wat de rol van nieuwbouw is om vraag en aanbod in evenwicht te houden.

A) Met betrekking tot de **algemene woningprijs-evolutie** zijn er volgende vaststellingen:

- (1) Het verloop van de ontleningscapaciteit van huishoudens ligt in lijn met de woningprijs-evolutie. De ontleningscapaciteit houdt rekening met de eigen inbreng en de hypotheekafbetalingen die bepaald worden door het inkomen, de hypothecaire interestvoet en fiscale woonvoordelen.
- (2) Doordat de hypothecaire interestvoet is gedaald van 6% in 2000 naar 1.5% in 2020, is de ontleningscapaciteit met 62% kunnen stijgen. Gemiddeld kon de woningprijs, alleen door de daling van de interestvoet, dus jaarlijks 2,5% toenemen.
- (3) De financiële last voor starters is daarmee verder verschoven van interestaflossingen naar kapitaalaflossingen. Deze hogere kapitaalaflossingen leiden tot een grotere vermogensopbouw bij startende eigenaars. Het effect van lage interestvoeten op de woningmarkt speelt op diverse manieren een rol en heeft onder mee geleid tot sterker stijgende grondprijzen.
- (4) Vlaanderen heeft het advies gevolgd van de Europese Commissie om fiscale woonvoordelen af te bouwen bij dalende interestvoeten. De woonbonus is in 2015 met een derde verminderd, en is in 2020 afgeschaft, net op momenten dat de hypothecaire interestvoet verder daalde.
- (5) Het is nog te vroeg om de effecten van de coronacrisis, samen met de afschaffing van de woonbonus op de woningmarkt in kaart te brengen. Van een prijsdempend effect lijkt op het tot op heden geen sprake. Tegelijkertijd schommelt het aantal verkopen tussen de verschillende segmenten op de woningmarkt sterk doorheen de tijd, waarbij de invloed van compositie-effecten op de gemiddelde verkoopprijs van de woning vooralsnog onduidelijk is.
- (6) Naast de gemiddelde verkoopprijs is het belangrijk om verschillende segmenten op te volgen: in welke markten dalen de prijzen? En in welke markten stijgen ze?
- (7) De financiële steun van ouders bij de starters neemt in de toekomst mogelijk aan belang toe. Het vermogen van de jonge senioren is de laatste jaren toegenomen. Lage interestvoeten zorgen er niet alleen voor dat starters meer kunnen lenen bij gelijke afbetalingen, maar ook dat er geld gecreëerd wordt bij de verkopers van de woningen. Dit geldcreatieproces mag in financiële zin letterlijk genomen worden, waarbij het niet zo is dat dure vastgoedprijzen ertoe leiden dat er minder geld beschikbaar is voor de rest van de economie. De spaarrekeningen groeien op het ritme van de hypotheekschulden. Mogelijk heeft de coronacrisis intergenerationele transfers doen toenemen.

B) (sub)urbane verschillen, *urban economics*

Vooraleer de regionale woningprijesevolutie te behandelen is het nuttig naar de onderliggende factoren te kijken die vanuit de literatuur van *urban economics* naar voren komen: de geografische structuur, het belang van hoger onderwijs, de stad als centrum van werkgelegenheid en voorzieningen.

- Geografische structuur van Vlaanderen

- (1) Vlaanderen is een polycentrisch metropoolgebied. We delen Vlaanderen in volgens twee categorieën: (1) centraal gelegen en duurder versus perifeer en goedkoper en (2) stedelijk versus suburbaan/landelijk. De centrale regio, het metropoolgebied, bestaat uit de grote centrumsteden (Antwerpen, Gent, Brugge, Leuven en Mechelen) en het suburbaan/landelijk gebied errond dat we afbakenen op basis van de arrondissementen van de grote centrumsteden –inclusief Halle/Vilvoorde– en waar we naar refereren als de forenzenwoonzone. In het buitengebied bevinden zich de kleinere centrumsteden en het landelijke buitengebied. Hoewel binnen deze regio's ook vaak sterke verschillen optreden, geven ze wel een eenvoudige indeling om de diverse woningmarktontwikkelingen in te kaderen. De indeling komt niet volledig overeen met de Vlaamse Ruit aangezien ze enerzijds uitgebreid is met Brugge en anderzijds de arrondissementen Aalst, Dendermonde en Sint-Niklaas niet mee opneemt.

- Het belang van hoger onderwijs

- (1) De aantrekkelijkheid van de steden is wereldwijd ten dele te verklaren door de toename van hogeropgeleiden, zoals Florida (2002) in zijn boek "The rise of the creative class" reeds aangaf. Daar waar van alle 72-jarigen 14% hoger onderwijs genoten had in 2011 in Vlaanderen, is dit aandeel bij jongere leeftijden gradueel gestegen tot 44% bij de 32-jarigen (2011) op basis van de laatste censusdata. Sinds 2010 zijn de inschrijvingen hoger onderwijs in de vier grote studentensteden met 27.5% toegenomen. Men kan dus vermoeden dat die trend zich doorzet.
- (2) Het zijn de hogeropgeleiden die in aantal en in afstand de grootste verhuisbewegingen maken.
- (3) Het grootste deel van de hogeropgeleiden keert na hun studies terug naar de regio van de woonplaats van de ouders, maar een belangrijk deel ook niet. We zien dat netto 16% van de hogeropgeleiden die in het landelijke buitengebied woonden, elders een huis kopen (en ze keren later ook niet terug). Netto wil zeggen dat er bruto meer vertrekken, maar dat er ook rekening gehouden wordt met hogeropgeleiden die instromen van elders. Bij de grote centrumsteden is er een even groot aantal hogeropgeleide kopers dat netto instroomt als uitstromers in het landelijke buitengebied. 86% van de starters in grote centrumsteden die van het landelijk buitengebied komen, is hogeropgeleid, een cijfer dat voor Leuven oploopt tot 94%. Dit zorgt voor een netto-toename van hogeropgeleide starters van 62% in grote centrumsteden, omgekeerd. Voor niet-hogeropgeleiden is het beeld omgekeerd en is er een netto-uitstroom van 11%. Zij kopen dus eerder elders.
- (4) De toename van hogeropgeleiden in de forenzenwoonzone is initieel licht positief, maar stijgt verder naarmate een deel van de starters in de grote centrumsteden buiten de stad gaat wonen. Hoewel een deel van de starters in de grote centrumsteden suburbaniseert, is het aandeel hogeropgeleiden onder hen niet hoger dan het aandeel hogeropgeleiden dat er start. We kunnen dus niet spreken van een leegloop van hogeropgeleiden uit de grote centrumsteden op latere leeftijd.
- (5) Het nettoresultaat is een demografische druk van hogeropgeleiden op het Vlaamse metropoolgebied: de grote centrumsteden en de forenzenwoonzone. In dit onderzoek is daarbij nog geen rekening gehouden met externe immigratie – waarvoor de beschikbare censusdata minder geschikt waren–.

- De stad als centrum van werkgelegenheid en voorzieningen

- (1) Het algemene beeld van een stad als tewerkstellingspool met hogere inkomens is een redelijke constante. Als we naar de evolutie kijken, zien we dat -hoewel in vele landen de banengroei sterker was in steden- dat in Vlaanderen niet het geval is. Vlaanderen heeft dan ook een zeer polycentrisch karakter.
- (2) Agglomeratievoordelen, *economies of scale* en *knowledge spill-overs* zijn de voordelen voor bedrijven om zich in de stad te vestigen. Een belangrijke evolutie is de verschuiving van de maakindustrie naar de informatietechnologie. Als de dichtheid van menselijk kapitaal laag is, verdwijnt de specialisatie. Zo vinden we ook dat *smart cities* met veel hogeropgeleiden en kennisgerelateerde bedrijven sneller groeien dan andere steden en de inkomens van de werknemers er ook sterker stijgen.
- (3) Daarnaast is een stad aantrekkelijk door haar voorzieningen. Deze voorzieningen zijn niet statistisch en veranderen mee met nieuwe voorkeuren.
- (4) Congestieproblemen en duurdere locaties leiden ertoe dat het niet voor elk bedrijf interessant is om zich te vestigen in een duurdere stedelijke regio. Bovendien ondergaat ook de maakindustrie een metamorfose door robotica.

C) (Sub)urbane prijsverschillen

- (1) Op basis van het voorgaande is het niet verwonderlijk dat de gemeenten met de sterkste prijsstijgingen sinds 2000 respectievelijk Gent, Mechelen, Leuven en Antwerpen zijn.
- (2) Aangezien hogeropgeleiden een hoger inkomen hebben zien we ook dat de gemiddelde starter een hoger inkomen heeft in de grote centrumsteden en de forenzenwoonzone, 10% hoger dan dat in het landelijk buitengebied op basis van het Grote Woononderzoek (2013). Dit verschil kan de nog grotere woningprijsverschillen echter niet volledig verklaren.
- (3) In de forenzenwoonzone, waar de woningen groter zijn dan in de grote centrumsteden, zijn de woningprijzen gemiddeld het duurst en zien we dat starters een 4 à 5 % hogere woonquote (afbetalingslast t.o.v. het inkomen) hebben dan in de andere regio's. Binnen een regio vinden we dat huishoudens met hogere inkomens een lagere afbetalingslast hebben dan huishoudens met een lager inkomen, maar in regio's met hogere inkomens is de afbetalingslast dus hoger.
- (4) Bijkomend vonden we dat de eigen inbreng van starters in het metropoolgebied, inclusief de grote centrumsteden, hoger was, wat verklaard kan worden doordat hogeropgeleiden een hogere eigen inbreng hebben, namelijk 7,4% extra in verhouding tot de aankoopprijs van de woning vergeleken met een niet-hogeropgeleide. Dat laatste is gemeten in een meervoudige regressieanalyse, waardoor dit gemeten effect niet beïnvloed wordt door het feit dat hogeropgeleiden een hoger loon hebben.
- (5) Een verklaring kan gevonden worden in het feit dat de inkomens van de ouders van hogeropgeleide starters hoger is dan deze van niet-hogeropgeleide. In de grote centrumsteden is het inkomen van de ouders van de hogeropgeleide starters veruit het hoogst, voornamelijk bij de starters die instromen.
- (6) Daarnaast zien we dat van de hogeropgeleide starters die in 2001 in een grote centrumstad bij hun ouders woonden, deze met meer welstellende ouders in grotere mate in de grote centrumsteden blijven wonen. Bij de niet-hogeropgeleide zien we eerder een omgekeerde tendens.
- (7) Bij niet-hogeropgeleide starters met een migratieachtergrond zien we dat zij zich in grotere mate in een grote centrumstad blijven vestigen, maar dat hun inkomen wel beduidend lager is. Niet enkel financiële, maar ook diverse persoonlijke motieven spelen mogelijk een rol om al dan niet een woning te kopen in de stad waar de ouders wonen. Centrumsteden zijn internationaler en daardoor mogelijk interessanter voor een deel van de starters met een migratieachtergrond.
- (8) Als we de vergelijking maken met starters van nieuwbouwhuizen dan vinden we zoals verwacht dat het de hogere inkomens zijn die zich een nieuwbouwhuis kunnen veroorloven.

Maar aangezien hogeropgeleiden in grotere mate naar grote centrumsteden trekken waar het aanbod aan nieuwbouwhuizen beperkt is, verschilt het aandeel hogeropgeleiden die in een nieuwbouwhuis wonen nauwelijks van dat van niet-hogeropgeleiden.

- (9) Hoewel de gemiddelde prijsevolutie in Vlaanderen in lijn ligt met de gemiddelde ontleningscapaciteit van huishoudens - waarbij het inkomen een belangrijke rol speelt en we ook op regionaal niveau een sterk verband vinden tussen de hoogte van het inkomen en de woningprijs in een gemeente- vonden we ook dat regionale prijsevoluties goed verklaard worden door andere factoren, zoals een toename van het aandeel hogeropgeleiden. Dat kan een indicatie zijn van de vraagdruk in bepaalde regio's, maar tegelijk ook een indicatie dat er sterke regionale verschillen zijn in welke mate ouders starters financieel steunen.
- (10) In gemeenten waar de verkochte woningen kleiner waren, waren de prijsstijgingen hoger. Dat wordt mede verklaard door de introductie van de woonbonus, die procentueel een groter effect had op goedkopere woningen. In lijn daarmee kan men verwachten dat de afschaffing van de woonbonus mogelijk een sterker prijsdempend effect heeft op goedkopere woningen.
- (11) Tussen 2000 en 2014 is de prijs per m² met 221% gestegen in Vlaanderen, en de woningprijs met 128%. De verkoopprijzen in gemeenten waar huizen rond 1940 gebouwd zijn ongeveer 50% sterker gestegen dan de prijzen in gemeenten waar de huizen rond 1970 gebouwd zijn. Dat laatste kan verklaard worden doordat oudere woningen een hoger grondaandeel hebben aangezien de constructie verouderd is. En aangezien grondprijzen sterker gestegen zijn dan constructieprijzen, zijn de prijzen van oudere woningen eveneens sterker gestegen.

D1) aanbod: kenmerken van verkochte woningen

- (1) Niet alleen de vraag en het profiel van de kopers is van belang om de woningprijsevolutie te bepalen, maar ook de kenmerken van de verkochte woningen en het profiel van de verkopers.
- (2) 48% van de eengezinswoningen gebouwd voor 1970 die op de markt komen, komt van 65+ huishoudens in 2011, veelal met slechte EPC-scores, voornamelijk wanneer de langstlevende van het huishouden overlijdt.
- (3) Huizen die na 1970 gebouwd waren, werden in 2011 slechts in beperkte mate verkocht. Een groot deel van de huishoudens die een nieuwbouwhuis verwerven blijven daar de rest van hun leven in wonen.
- (4) Doorstromers worden gedefinieerd als die huishoudens die een volgende woning kopen en hun eerste starterswoning verkopen. Het grootste aantal doorstromers vinden we op de leeftijd van 31 jaar en de jaren erna. Gemiddeld zijn hun starterswoningen die op de markt komen in grotere mate gerenoveerd met betere EPC-scores. De sterke prijsstijgingen in grote centrumsteden kunnen dus ook verklaard worden doordat de verkochte woningen verbeteren doorheen de tijd.
- (5) De relatie tussen de woningprijs, de renovatiekosten en de ontleningscapaciteit van huishoudens dient nog verder onderzocht te worden en is van belang in de transitie naar een energiezuinige woningvoorraad.

D2) aanbod: nieuwbouw

- (1) Vraag en aanbod moeten op elkaar afgestemd zijn in een goed functionerende woningmarkt. Maar hoe meet men de vraag? En hoe kan het aanbod reageren?
- (2) Op regionaal niveau zijn huishoudensevoluties en -vooruitzichten geen indicatie van de vraag, maar een combinatie van vraag en aanbod. Zo blijkt uit dit rapport dat de vraagdruk in en rond Leuven groot is. De verwachting is dat de werkgelegenheid verder blijft stijgen en vooral dat er jaarlijkse bijkomende vraag is van hogeropgeleiden die van elders komen en zich in de buurt van Leuven willen vestigen. De bevolkingsvooruitzichten van de gemeenten in de stadsregio Leuven –Leuven inclusief aangrenzende gemeenten- tekenen evenwel een daling op voor de beroepsactieve bevolking. Dat wil niet zeggen dat deze bevolkingsvooruitzichten irrealistisch zijn, maar wel dat bij een toename van de vergrijzing en oudere huishoudens die in hun

eengezinswoning blijven wonen, jongere huishoudens noodgedwongen verhuizen naar elders, omdat het aanbod te beperkt is. Een scenario dat lijkt te leiden tot verdere pendelafstanden, en waarschijnlijk ook tot een groter ruimtebeslag aangezien het alternatief van een stadswoning een grotere woning in meer landelijk gebied is.

- (3) Maar is er een vraag naar compactere woningen dichterbij de stad gelegen eengezinswoningen? De meest eenvoudige indicator die hiervoor gebruikt kan worden is de prijsevolutie. En voor huizen bleek duidelijk dat die, ook in stedelijke context, in grote mate door eigenaars gekocht worden. De sterke prijsstijgingen in grote centrumsteden zijn dus gedreven door starters die zich daar willen vestigen, waaruit blijkt dat er een duidelijke vraag is naar deze woningen.
- (4) Volstaan brownfieldontwikkeling en kernversterking om aan de vraag van jonge gezinnen met kinderen te voldoen in en rond de grote centrumsteden, en voornamelijk rondom Gent en Leuven? Of moeten sommige steden niet alleen in de hoogte, maar ook verder in de breedte te groeien? En kan dat op een kwalitatieve manier? Momenteel zit een groot deel van de ruimtelijke ordening nog vastgebeiteld in de structuur van gewestplannen die opgesteld zijn in de jaren 70 en waarin met de verhuis van een groeiend aantal hogeropgeleiden en de internationale immigratie geen rekening is gehouden. Misschien bieden verhandelbare ontwikkelingsrechten een oplossing om de ruimtelijke structuur aan te passen aan de huidige woonnoden?
- (5) Om de optimale grootte van een stad te bepalen moet er uiteraard met diverse parameters rekening gehouden te worden. Dit onderzoek gaf alvast diverse redenen aan voor het belang van zo'n oefening.

De toename van hogeropgeleiden in centrale regio's stelt uitdagingen voor het beleid aangezien het de betaalbaarheid van wonen onder druk zet, niet alleen op de eigenaarsmarkt, maar waarschijnlijk in nog grotere mate voor de huurmarkt. Welke herverdelende maatregelen daartoe nodig en geschikt zijn is een complexe vraag en niet het onderwerp van deze studie. Naast het meten van de betaalbaarheid van wonen is ook de ruimtelijke component belangrijk. Een deel van de huishoudens verhuist net vanwege financiële beperkingen, wat ervoor zorgt dat de betaalbaarheid van huishoudens die gemeten wordt aan de hand van waar deze huishoudens wonen slechts een deel van de betaalbaarheidsproblematiek bevat. Daartoe is het belangrijk om de ruimtelijke verhuisbewegingen beter in kaart te brengen, wat met de nieuwe censusdata van 2021 in meer detail in kaart gebracht kan worden. Een ander element voor het beleid dat uit de resultaten nadrukkelijk naar voren komt is de nood aan een uitbreiding van het aanbod, en dan voornamelijk van eengezinswoningen aan de rand van grote centrumsteden. De vraag lijkt echter niet of er een aanbodtekort is, maar wel hoe groot dat is en hoe dit best gemeten wordt. Dit is bovendien niet alleen een aandachtspunt voor wonen en ruimtelijke ordening, maar ook voor werkgelegenheid, want zoals diverse papers aangaven, belemmert een regionaal woningtekort voor de beroepsactieve bevolking ook de globale (niet enkel regionale) economische groei van een land.

INLEIDING

Eind 2019 bedroeg de mediane verkoopprijs van een huis in Vlaanderen 269.000 euro. Een stijging van 38% ten opzichte van het eerste kwartaal van 2010. In vorig onderzoek werd reeds uitvoerig ingegaan op de ontleningscapaciteit van huishoudens als verklaring van deze tendensen. De belangrijkste parameters zijn de interestvoet, de woonfiscaliteit en de algemene economische inkomensgroei in Vlaanderen. In het eerste hoofdstuk stellen we daartoe een indicator op die de evolutie van de woningprijs vergelijkt met deze ontleningscapaciteit. Deze indicator geeft weer hoe de algemene betaalbaarheid van starters op de woningmarkt evolueert: indien de woningprijs sterker stijgt dan de ontleningscapaciteit, wordt wonen voor de gemiddelde starter minder betaalbaar. Het is echter geen betaalbaarheidsanalyse (waarbij de focus ligt op de analyse van de huishoudens voor wie wonen niet betaalbaar is), maar een woningprijsanalyse die de gemiddelde ontleningscapaciteit gebruikt als verklaring van de woningprijs-evolutie. Daarnaast wordt er extra aandacht besteed aan de evolutie van de interestvoet, en de toekomstige verwachtingen waarbij de afschaffing van de woonbonus en de corona-crisis besproken worden.

Achter deze algemene tendensen schuilen echter ruimtelijke verschillen. De laatste decennia hebben de steden immers sterk aan aantrekkingskracht gewonnen. Dit is een wereldwijde trend. De ECB (2017) wees erop dat de aantrekkingskracht van de steden ook een reden tot bezorgdheid zijn. Zijn steden nog betaalbaar? Zij vonden dat de evolutie van de prijzen in Europese grootsteden tot 2010 in lijn lag met de algemene prijsontwikkelingen, maar dat de prijzen in de hoofdsteden in de perioden erna veel sterker stegen. Recent is de kloof echter terug verminderd (ECB 2019). Is dit te verklaren door woningprijsfundamentals zoals hogere inkomens, sterkere werkgelegenheid, aantrekkelijkere buurten, of zijn de prijzen in de hoofdsteden onderhevig aan speculatie en mogelijke bron van financiële instabiliteit bij de huishoudens? In de hoofdsteden Amsterdam, Berlijn en Parijs zijn de prijsstijgingen veel sterker dan hun landelijke gemiddeldes. Maar dat is niet in alle Europese hoofdsteden het geval. De evolutie in Brussel is bijvoorbeeld redelijk gelijkaardig aan deze van België in het algemeen. Kan hetzelfde gezegd worden van de centrumsteden in Vlaanderen?

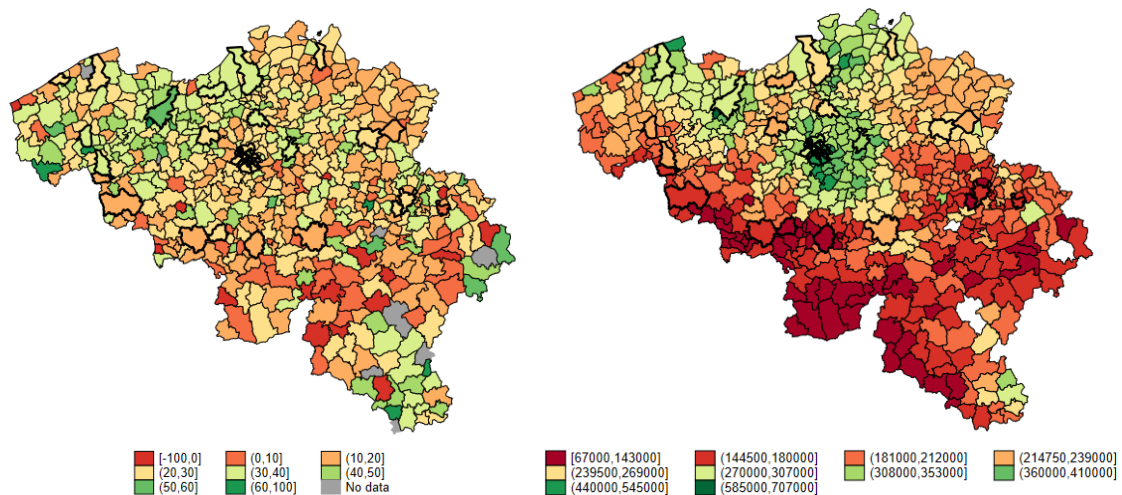
De regionale verschillen in woningprijs-evoluties kunnen op diverse manieren verklaard worden. Wordt de aantrekkingskracht van steden bepaald door de voorzieningen voor de woonconsument waarbij de stad als leefruimte centraal staat? Of verklaart men de aantrekkingskracht van steden als plaats centrum van werkgelegenheid, waarbij agglomeratie-voordelen leiden tot meer economische welvaart en werkgelegenheid.

We zijn geïnteresseerd in steden om verschillende redenen. Waarom bestaan er steden, waarom trekken mensen naar steden, waarom groeien steden en wat zijn de achterliggende redenen. Over heel de wereld ziet men dat meer en meer mensen in steden leven. En in sommige steden zijn aantrekkelijker dan andere? En wat zijn de grenzen aan de groei? Daartoe worden locatie beslissingen van huishoudens in meer detail geanalyseerd. *Urban economics* voegt daar het essentiële element aan toe dat deze beslissingen resulteren in een ruimtelijk evenwicht, waarbij prijzen een essentiële rol spelen, aangezien deze weergeven hoe een huishouden oordeelt over alle voor- en nadelen van een locatie. Daarbij wordt ook naar het inkomen van het huishouden gekeken aangezien de woningprijs een combinatie is van wat een huishouden wil en kan betalen. Liggen de regionale woningprijzen in lijn met de regionale inkomens of stijgen woningprijzen in sommige regio's sterker dan de inkomens?

Hoe de combinatie van woonvoorkeuren en voorzieningen veranderen doorheen heeft zo een grote invloed op de prijsevolutie, wat relatief snel leidt tot nieuwe ruimtelijke evenwichten en evenwichtsprijzen. Dit onderzoeksrapport tracht diverse elementen in kaart te brengen, door te verwijzen naar de recente literatuur en door op basis van gedetailleerde data voor Vlaanderen en België diverse factoren in kaart te brengen, veelal op gemeentelijk niveau.

Naast de stedelijke ontwikkelingen die prijsbepalend zijn is het ook belangrijk te kijken naar de kenmerken van de verkochte woningen. Onderstaande figuur, die de gemiddelde verkoopprijs van woningen weergeeft per gemeente en de recente evolutie hiervan, toont ook een andere tegenstelling. In het westen van Vlaanderen zijn de woningprijzen sterker gestegen dan in het oosten. Hierbij gaan we na indien er extra verklaringen mogelijk zijn. Het oosten heeft een typisch oudere woningvoorraad en oudere bevolking dan het westen. Op basis van censusdata kan een beeld geschetst worden van eigenaar-bewoners die hun woning verkopen. Wat is de relatie tussen de kwaliteit van de verkochte woningen, de persoon die ze verkochten en de woningprijsevolutie. Wanneer komen de grote vrijstaande ééngezinswoningen van de babyboomers op de markt?

Figuur 1 Procentuele prijsstijging van huizen 2010-2019 en gemiddelde huisprijs 2019, België



Bron: Statbel

De structuur van dit rapport ziet er als volgt uit:

- 1) **Algemene trend voor Vlaanderen:** Dit deel bevat geen regionale analyses en focust op de relatie tussen de evolutie van de ontleningscapaciteit en de woningprijs. Daarnaast wordt de rol van de lage interestvoetomgeving besproken, die op velerlei vlakken de woningmarkt beïnvloedt. De afschaffing van de woonbonus, de corona-crisis en de verwachtingen naar de toekomst worden kort toegelicht.
- 2) **(Sub)urbane verschillen, urban economics:** Hier wordt het belang van de stad als productiestad (werkgelegenheid) en als consumptiestad (voorzieningen) besproken. Wat zijn de recente trends en veranderingen. Daarnaast komt ook de ruimtelijke structuur van Vlaanderen aan bod en vooral wat de invloed is van hoger onderwijs op regionale ontwikkelingen.
- 3) **(Sub)urbane prijsverschillen:** In dit deel komen de twee elementen uit vorige hoofdstukken samen. We gebruiken de regionale evoluties om de regionale prijsverschillen te verklaren. Aangezien in regio's met een toenemende vraag de woningprijzen sterker stijgen dan de lonen gaan we ook na wat het verband is met de ontleningscapaciteit.
- 4) **Aanbodzijde: kenmerken van verkochte woningen en reactie van nieuwbouw:** Naast elementen langs de vraagzijde bepalen de kenmerken van de verkochte woningen, en zelfs de kenmerken van de verkopers mede de prijsevoluties. Een tweede element dat belangrijk is

langs de aanbodzijde is de reactie van nieuwbouw. Hoe kan op regionaal niveau vraag en aanbod in evenwicht zijn, en hoe meten we dit?

We sluiten af met een conclusie en aandachtspunten voor het beleid.

Vooraf nog twee bemerkingen, één omtrent de gebruikte data, en één omtrent econometrische analyses.

Een belangrijke databron die we gebruiken zijn de censusdata van Statbel. Dit is een unieke dataset op microniveau gevormd door diverse (administratieve) databanken geleverd door Statbel, op het niveau van Vlaanderen. De eerste twee datasets die onderdelen zijn van de Censusdata zijn de Socio-Economische Enquête (SEE 2001) en de Census 2011. Beide geven een cross-sectionele momentopname van de woonsituatie in Vlaanderen in respectievelijk 2001 en 2011. De SEE is uitgebreider en enquêteerde inwoners over een uitgebreid aantal onderwerp. De 2011 Census is gebaseerd op administratieve data en minder uitgebreid. Daarnaast zijn er twee andere datasets beschikbaar op jaarlijkse basis, namelijk de demografische gegevens met LIPRO-huishoudtype en enkele variabelen uit de IPCAL databank zoals het fiscaal inkomensdecil. Op die manier kunnen voor elke inwoner in 2001 en 2011 de verhuisbewegingen bepaald worden van 1 januari 2001 tot 1 januari 2015. Twee essentiële geografische identifiers zijn beschikbaar: (1) een geanonimiseerd adres, waardoor we kunnen nagaan indien iemand verhuist, maar niet waar hij woont omdat het geanonimiseerd is, en (2) de statistische sector waarin een inwoner verblijft.

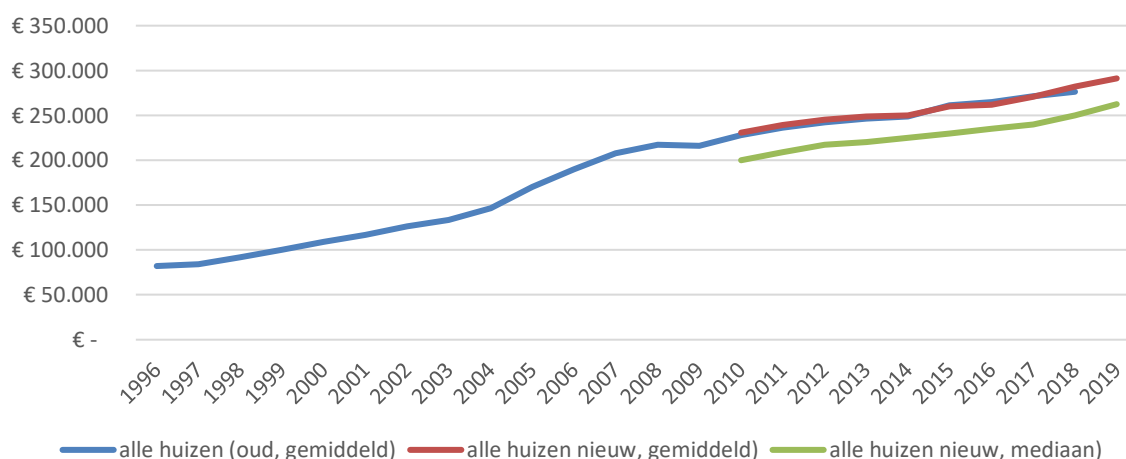
De censusdata zijn op die manier een zeer interessante bron van informatie maar tegelijk bieden deze data ook diverse uitdagingen en waren ze minder geschikt voor econometrische analyses dan vooraf gehoopt. Een ander nadeel is dat de kenmerken van woningvoorraad tot 2011 beperkt zijn en we dus de meest recente evolutie missen.

Een ander aandachtspunt is dat de getoonde data en kaarten in dit rapport diverse verbanden tonen, maar niet altijd een indicatie geven van oorzaak en gevolg. Het opzet is dus een breed beeld te geven van de regionale evoluties, al dan niet verfijnd met enkele regressieanalyses, maar zonder een afgebakend econometrisch onderzoek met deze oorzaak-gevolg relaties. We hebben evenwel getracht in de literatuur te focussen op deze causale verbanden. Het onderscheid tussen verband en causaal verband is essentieel. Indien men een verband vindt tussen stijgende woningprijzen en de hoogte van fiscale woonvoordelen, dan is men daar beleidsmatig niet veel mee. Het kan immers zijn dat een overheid fiscale woonvoordelen geeft om het kopen van een woning betaalbaar te houden in tijden van stijgende woningprijzen. Of het kan zijn dat de woningprijzen stijgen omdat huishoudens dankzij de fiscale woonvoordelen meer bieden voor een woning. Bij regionale analyses, waarbij een veelheid van factoren een rol spelen om bepaalde evoluties te verklaren is dit vaak een uitdaging, maar net daarom belangrijker.

1. ALGEMENE TREND VOOR VLAANDEREN

In dit hoofdstuk bespreken we de gemiddelde prijsevolutie voor Vlaanderen, zonder met de regionale verscheidenheid rekening te houden. In de volgende hoofdstukken over de regionale ontwikkelingen gaan we dieper in waarom de prijzen in bepaalde gemeenten sterker of minder sterk gestegen zijn dan dit gemiddelde. Bij het analyseren van regionale prijsontwikkelingen spelen diverse andere parameters een rol, maar bij de algemene woningprijs-evolutie bespreken we slechts één hoofdvariabele, namelijk de ontleningscapaciteit. Kan de evolutie van de ontleningscapaciteit de sterke stijging van de woningprijs verklaren (Figuur 2)? Hierbij vullen we het eerder onderzoek aan op drie manieren. We actualiseren de vroegere resultaten waar de woningprijs-ontleningscapaciteit indicator centraal staat. In een tweede punt bespreken we de rol van de hypotheaire interestvoet. Vervolgens bespreken we de meest recente tendensen anno 2020, de afschaffing van de woonbonus en de corona-crisis.

Figuur 2 Evolutie woningprijs, Vlaams Gewest 1995-2019*



* oude tijdreeks: gewogen gemiddelde van gewone woonhuizen en villa's. Vanaf 2018 is de oude tijdreeks niet beschikbaar.

Bron: Statbel

1.1 De woningprijs- ontleningscapaciteit indicator

De algemene woningprijsontwikkeling wordt door Vastmans e.a. (2014) verklaard aan de hand van de ontleningscapaciteit. Hoe groter het bedrag huishoudens kunnen lenen, hoe meer ze kunnen betalen, hoe hoger de woningprijzen. We schetsen eerst hoe de ontleningscapaciteit gedefinieerd wordt. We situeren vervolgens de algemene context van de woningprijs-ontleningscapaciteit-indicator binnen de bestaande literatuur en bespreken vervolgens de evolutie van deze indicator.

1.1.1 Relatie woningprijs ontleningscapaciteit

Hoe wordt de ontleningscapaciteit in kaart gebracht? Hierbij wordt ervan uitgegaan dat startende eigenaars een vast deel van hun inkomen besteden aan het afbetalen van hun woning. De evolutie van het inkomen, de intrestvoet, woonfiscaliteit en hypotheekkenmerken bepaalt de totale ontleningscapaciteit van deze afbetalingen. Het is deze ontleningscapaciteit die de evolutie van de woningprijzen op lange termijn historisch verklaart (Damen, Vastmans & Buyst 2016).

De ontleningscapaciteit in een bepaald jaar t wordt gedefinieerd als het bedrag dat startende woningeigenaars kunnen lenen in dat jaar. Dit leenbedrag wordt bepaald door drie elementen: de looptijd van de hypotheeklening, de geldende hypothecaire rentevoet en de maandelijkse afbetaling. De afbetaling in het eerste jaar wordt bepaald door de som van het initiële netto-fiscale woonvoordeel en een vast deel van het inkomen van het huishouden. De woningprijs is de som van het leenbedrag en de eigen inbreng. Voor België wordt dit geheel verwerkt via de klassieke formule van een hypotheek, namelijk de annuïteitenformule¹

$$\text{woningprijs}_t = \left(\frac{\text{afbetalingsratio}_0 * \text{Inkomen}_t + \text{fiscaal voordeel}_t}{1 - \% \text{ eigen inbreng}_0} \right) * \left(\frac{1 - (1 + i_t)^{\text{looptijd}_0}}{i_t} \right)$$

Het basisidee is dat huishoudens hun beschikbaar woonbudget spenderen aan het kopen van een woning. Huishoudens zien het kopen van een woning als een interessante investering (*willingness to pay*) en daardoor gaan ze hun ontleningscapaciteit maximaal benutten om de woning aan te kopen (*ability to pay*). Twee parameters veronderstellen we hierbij als constant doorheen de jaren. De afbetalingsratio (debt service ratio) geeft het aandeel weer van het inkomen dat een startend huishouden spendeert aan de afbetaling van de hypotheeklening. Deze ratio ligt gemiddeld rond de 30%. Sommige huishoudens spenderen een groter deel van hun inkomen initieel aan de hypotheekafbetalingen, anderen minder. De eigen inbreng wordt als percentage van de woningprijs ook als constant verondersteld. Sommige huishoudens lenen 100% van het de woningprijs, anderen 80% of minder. We nemen als referentie 90%. De looptijd wordt ook vast verondersteld tussen de jaren, met uitzondering van de overgang van het bouwsparen naar de woonbonus in 2005. Bij het bouwsparen, waarbij de kapitaalaflossing als basis diende voor het fiscaal woonvoordeel, was het immers interessant te opteren voor korte looptijden en dit gaf aanleiding tot internationaal gezien korte looptijden in België. Deze situatie veranderde bij de introductie van de woonbonus, maar ook meer algemeen vanwege de lagere hypothecaire interestvoeten, waarbij het interessanter werd om op langere termijn te lenen. Voor 2005 nemen we daarom 20 jaar als referentie, na 2005 25 jaar. Het is onduidelijk indien de vermindering en afschaffing van de woonbonus zal leiden tot kortere looptijden. De interestvoeten zijn immers laag en naar internationale normen is een looptijd van 25 jaar redelijk. Gelijkaardige cijfers vindt men terug in Heylen (2016). De parameters die wel veranderen doorheen de tijd zijn: het inkomen, de interestvoet en de fiscale woonvoordelen.

1.1.2 Algemene context

In de internationale literatuur zijn woningprijsmodellen op nationaal niveau relatief schaars. Na de financiële crisis in 2008 is er weliswaar veel onderzoek uitgevoerd naar de verklaring van de (evolutie van de) woningprijs en is de rol van de interestvoet en de hypotheekmarkt hierbij uitvoerig belicht, maar algemene woningprijsmodellen voor diverse landen blijven beperkt. Conventionele woningprijsmodellen houden geen rekening met hypotheekafbetalingen (Karpestam e.a. 2019), en de modellen die dit wel doen zijn nog relatief beperkt.

Ook de Europese Centrale Bank (ECB) gebruikt diverse toepassingen om de financiële stabiliteit van residentiële vastgoedinvesteringen in de diverse landen na te gaan. De woningprijzen vergelijken en afzetten tegen de *fundamentals* kan verschillende vormen aannemen, zoals eenvoudige ratio's,

¹ in België althans, andere landen hebben andere hypotheekvormen

afwijkingen van geschatte waarden op basis van modellen, of een synthese van dergelijke combinaties². Dergelijke schattingen bevatten een hoge graad van onzekerheid, terwijl de interpretatie ervan gecompliceerd is, gegeven de nationale eigen kenmerken zoals de fiscaliteit en structurele factoren (Financial Stability Review, ECB, November 2015).

Waar kunnen we de modellen gebaseerd op ontleningscapaciteit plaatsen binnen dit geheel? Het model van de ontleningscapaciteit is niet alleen een meer uitgebreide versie van de traditionele price-to-income en price-to-rent modellen, maar ook een theoretisch model. Het geeft een theoretisch kader, en dit is vervolgens empirisch getoetst voor verschillende landen, waarbij zoveel mogelijk met de nationale eigen kenmerken van de woonfiscaliteit rekening is gehouden. Aangezien het een theoretisch kader is, meet het doorheen de jaren ook hetzelfde, en zijn de effecten van de onderliggende variabelen analytisch bepaald, op basis van de formule, en niet op basis van de geschatte coëfficiënten. Bij andere woningprijsmodellen hangt dit af van de schatting van de coëfficiënten van de variabelen die in het model gestopt worden. Elke jaarlijkse herschatting leidt zo tot nieuwe coëfficiënten. Hoe meer variabelen men gebruikt om de algemene woningprijsrevolutie te verklaren voor een korte tijdreeks, hoe groter de variantie van de geschatte coëfficiënten³. Dit nadeel heeft onze benadering niet aangezien de ontleningscapaciteit slechts 1 variabele is waarvoor de samenhang tussen de variabelen opgelegd is en daardoor is de variantie beperkter. Een andere manier om dit nadeel van variërende coëfficiënten te compenseren is om diverse resultaten te synthetiseren. De Centrale Bank van Ierland gebruikt daartoe een synthese-index om de stabiliteit van de woningprijzen na te gaan, waarbij volgens Martin O'Brien⁴, 3 van de 5 indicatoren gelinkt zijn aan het eerdere werk van Mc Quinn en O'Reilly (2006), waarbij de ontleningscapaciteit op basis van inkomen en interestvoeten bepaald wordt.

1.1.3 Woningprijs-ontleningscapaciteit indicator

Een indicator opstellen die de woningprijs vergelijkt met de ontleningscapaciteit heeft twee grote voordelen.

De indicator is inhoudelijk logisch. Als de ontleningscapaciteit met 1% stijgt, stijgt de woningprijs eveneens gemiddeld met 1%. De betaalbaarheid van woningen is op die manier een verklarende factor van de woningprijsrevolutie op lange termijn.

Het voordeel van de ontleningscapaciteit-indicator in vergelijking met de resultaten van econometrische modellen is dat het theoretische model weliswaar empirisch is getest, maar niet herschat dient te worden, en de invloed van de verschillende variabelen ook vastligt, en afgeleid kon worden uit de formule. Men dient dus enkel de waarden van de variabelen in te vullen om de ontleningscapaciteit te bepalen.

De woningprijs-ontleningscapaciteit indicator ziet er dus als volgt uit:

$$\frac{\text{woningprijs}_t}{\left(\frac{\text{afbetalingsratio}_0 * \text{Inkomen}_t + \text{fiscaal woonvoordeel}_t}{1 - \% \text{ eigen inbreng}_0} \right) * \left(\frac{1 - (1 + i_t)^{\text{looptijd}_0}}{i_t} \right)}$$

² https://www.ecb.europa.eu/pub/economic-bulletin/articles/2018/html/ecb.ebart201807_02.en.html#toc3

³ Zo incorporeert de Nationale Bank van België eveneens de interestvoet en de woonfiscaliteit, maar daarnaast ook de bevolkingsgroei (Warisse 2017). De interpretatie wordt hierdoor moeilijker omdat de bevolkingsgroei al dan niet toevallig kan samengaan met dalende interestvoeten. Zo vindt de NBB dat een daling van de hypothecaire interestvoet met 1% leidt tot een stijging van de woningprijs van 2%. De interestvoet heeft volgens deze schatting dus slechts een zeer beperkte invloed. Een daling van de interestvoet van 3% naar 2% leidt immers tot een 12% hogere ontleningscapaciteit (hoger leenbedrag met dezelfde maandelijkse afbetaling). Maar daartegenover staat dat in hun model de huishoudgroei een zeer positieve impact heeft op de woningprijs, een 1% toename leidt tot een 2% hogere woningprijs.

⁴ Gesprek met Martin O'Brien, Head of Function - Macropprudential Policy at Central Bank of Ireland op studiedag 'Addressing housing market imbalances', European Commission, Brussel, 6 december 2019

Voor een beschrijving van de onderliggende variabelen wordt naar de bijlage verwezen.

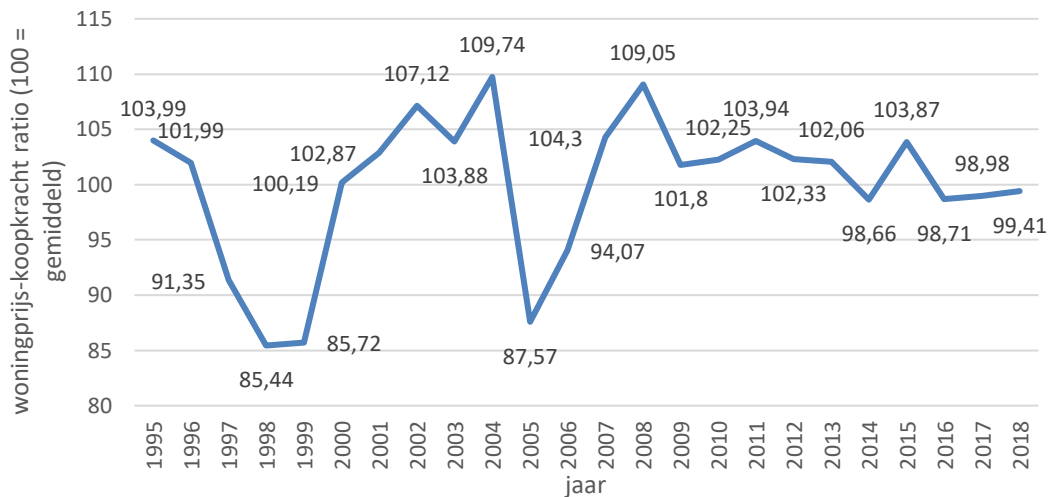
Figuur 3 laat zien dat er voor diverse jaren afwijkingen zijn tussen de woningprijs en de ontleningscapaciteit. De figuur kan best samen met Figuur 4 gezien worden die de evolutie van de interestvoet weergeeft. Net voor 2000 zien we dat de woningprijs relatief laag stond ten opzichte van de ontleningscapaciteit van huishoudens. Dit kan in grote mate verklaard worden door de sterk dalende interestvoet tussen 1995 en 1999. De daling van de interestvoet en de gestegen ontleningscapaciteit lijken zich nog niet volledig in de woningprijs vertaald te hebben in 1999. In 2005 zien we dat de woningprijs eveneens een stuk onder de ontleningscapaciteit ligt van de huishoudens, ditmaal ten gevolge van de introductie van de woonbonus. De sterke prijsstijgingen in de periode tussen 2005 en 2008, tezamen met een licht stijgende interestvoet in 2008, zorgt er echter voor dat de woningprijzen een stuk boven de ontleningscapaciteit komen te liggen. De financiële crisis zorgde in 2009 voor een daling van de interestvoeten en een zeer lichte daling van de woningprijs waardoor het evenwicht zich enigszins herstelde.

Een volgende belangrijk jaar is de vermindering van de woonbonus in 2015. Men zou kunnen veronderstellen dat de stijging van de woningprijs-ontleningscapaciteit indicator volledig op het conto van de vermindering van de woonbonus geschreven kan worden. Dit is echter niet helemaal correct. De interestvoet daalde met 0,8% tussen 2014 en 2015. Door deze daling steeg de ontleningscapaciteit met bijna 10%. Het gezamenlijk effect van de verminderde woonbonus en de lagere interestvoeten op de ontleningscapaciteit is hierdoor nihil. Qua timing was de vermindering van de woonbonus in 2015 dan ook het ideale moment. Er werd in de media zelfs gesuggereerd dat de vermindering van de woonbonus niet leidt tot prijsdalingen, toen eind 2015 bleek dat de woningprijzen niet gedaald waren, maar eerder gestegen volgens de cijfers van de FOD Economie.

De prijsstijging in 2015 is mogelijk deels te wijten aan een compositie-effect. Het zijn voornamelijk de starters op de eigenaarsmarkt die eind 2014 starterswoningen gekocht hebben, wat de prijs dempte in 2014 waardoor in 2015 het aandeel van de doorstromers in de aankopen hoger is. Voor doorstromers daalde de woonbonus immers niet omdat ze hun lening kunnen overdragen. Doorstromers kopen veelal duurdere woningen.

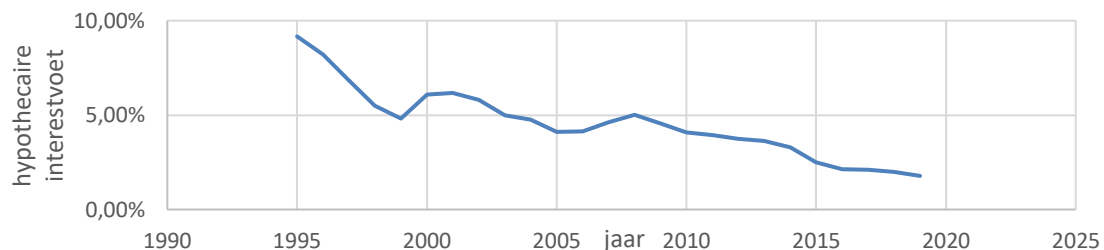
De vraag is dus of de prijs van een gelijkaardige woning in 2015 wel gestegen is. Op basis van de hedonische prijsindex, die in de prijsstijging van eenzelfde woning meet en in 4.1 besproken wordt (p.102), zien we immers een minder sterke stijging in die periode. De stijging in de statistieken van de FOD Economie kunnen dus ook verklaard worden door compositie-effecten, waarbij meer aankopen gedaan eind 2014 en minder in het eerste kwartaal van 2015. Het lijkt bovendien zo dat voornamelijk startende eigenaar-bewoners (en de goedkopere woningen) een stimulans hebben om hun aankoop vooruit te schuiven om zo van de hogere woonbonus te genieten. Doorstromers behouden veelal hun oude lening, en dus ook de hogere woonbonus. Deze compositie-effecten bieden mogelijke verklaringen waarom de prijs van de gemiddelde verkochte woning in de verkoopstatistieken gestegen is, maar de prijs van eenzelfde woning niet volgens de hedonische prijsindex.

Figuur 3 Woningprijs-ontleningscapaciteit-indicator Vlaams Gewest (100 = gemiddelde van periode 1995-2018)



Bron: eigen berekening

Figuur 4 evolutie hypothecaire interestvoet, België 1995-2019



Bron: RIR & MIR hypothecaire interestvoet, NBB, eigen verwerking (harmonisering van de reeksen)

De woningprijs-ontleningscapaciteit indicator toont alvast dat de woningprijzen gemiddeld niet sterker zijn gestegen dan de ontleningscapaciteit sinds 2009. In de periode voor 2009 vertoont de indicator grotere schommelingen.

1.2 De lage interestvoet omgeving

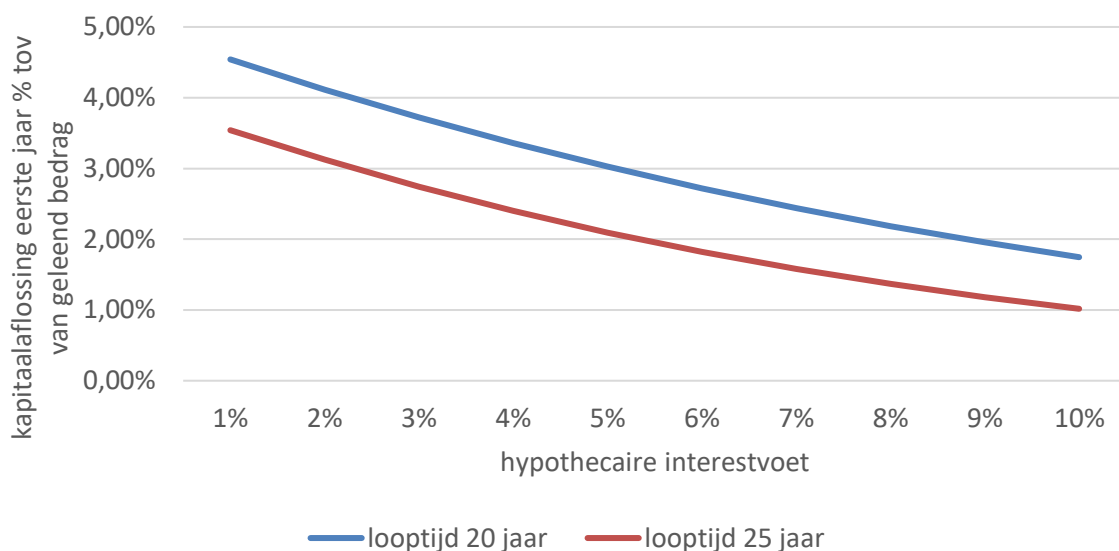
Doordat de hypothecaire interestvoet is kunnen dalen van 6% in 2000 naar 1,5% in 2020 is de ontleningscapaciteit met 62% gestegen. Gemiddeld kon de woningprijs de laatste 20 jaar dus jaarlijks 2,5% stijgen enkel vanwege de daling van de interestvoet. De lage interestvoeten hebben echter niet alleen een invloed op de ontleningscapaciteit, maar zorgen er ook voor dat diverse parameters van de woningmarkt veranderen. We overlopen volgende elementen: de snellere schuldafbouw, de grotere vermogensopbouw, het voordeel van herfinancieringen, de impact van inflatie, de dalende gebruikskost, de stijging van grondprijzen, verhoging rendabiliteit van energetische investeringen, de financiële steun van ouders en de impact op vastgoedinvesteringen.

1.2.1 De snellere schuldafbouw

Bij lage interestvoeten dient men minder interesten af te betalen en is het aandeel van kapitaalaflossingen in de hypotheekafbetaling hoger. Interestaflossingen hebben een groter gewicht in het begin van de afbetalingstermijn. De uitstaande schuld is dan nog hoog, en hierop dient men dus nog een hoger bedrag aan interesten af te lossen. Op het einde van de hypotheekafbetaling zijn de interestlasten zeer laag vanwege de lage uitstaande schuld, en betaalt men voornamelijk kapitaal af.

Bij lagere interestvoeten verminderen de interestaflossingen in het begin sterk en is het aandeel kapitaalaflossingen in het begin van de afbetalingstermijn reeds hoger, waardoor de uitstaande schuld sneller daalt. Onderstaande figuur geeft dit grafisch weer. Na een jaar zal reeds 4% afbetaald zijn bij een hypotheeklening met een looptijd van 20 jaar en een interestvoet van 2%, en zal 3% afbetaald zijn indien de looptijd 25 jaar bedraagt en de interestvoet 2%. Na drie jaren zal reeds meer dan 10% van het kapitaal afbetaald zijn. Dit zorgt ervoor dat de uitstaande schuld sneller afneemt. Huishoudens hebben daardoor een kleinere kans om *onder water* te staan. *Onder water staan* betekent dat de uitstaande schulden hoger zijn dan de waarde van de woning waarop de hypotheek gevestigd is. Bij hogere interestvoeten duurt dit veel langer en zal het aandeel kapitaalaflossingen sterker stijgen naar het einde van de hypotheeklening.

Figuur 5 Het aandeel kapitaal dat afgelost wordt in het eerste jaar*



* bij een vaste annuïteiten formule, zoals gebruikelijk in de meeste landen

Bron: eigen berekening

1.2.2 Zelfde maandelijkse hypotheekafbetaling, grotere vermogensopbouw

Een dalende interestvoet zorgt voor stijgende woningprijzen. Als de hypothecaire interestvoet met 1% daalt, stijgt de ontleningscapaciteit met 12%⁵. Als de woningprijzen vervolgens ook met 12% stijgen is de maandelijkse afbetalingslast van huishoudens gelijk gebleven. Het zijn de verkopers die dus in de eerste plaats genieten van de dalende interestvoeten via gestegen woningprijzen. Maar elke koper is een potentiële verkoper, dus de dalende interestvoet is ook een voordeel voor de koper op voorwaarde dat de interestvoet laag blijft. Het cruciale element voor de grotere vermogensopbouw is dus niet dat de interestvoet verder daalt, maar dat interestvoet laag blijft waardoor de woningprijs op een hoog niveau blijft.

De impact van deze lage interestvoeten illustreren we aan de hand van vergelijkingen tussen twee illustratieve scenario's, waarbij enkel de interestvoet verschilt en de rest van de parameters doorheen de tijd gelijk blijven. Voor beide scenario's geldt dat een gemiddeld huishouden 1000 euro per maand kan afbetalen met een looptijd van 20 jaar en geen eigen inbreng heeft en dus het volledige bedrag leent.

⁵ Bij een daling van de interestvoet van 3% naar 2%. Bij een daling van 6% naar 5% stijgt de ontleningscapaciteit slechts 10%

- **Scenario A:** een huishouden koopt een woning tegen een hoge prijs met een hoge hypotheekschuld in een markt met lage interestvoeten. Bij een interestvoet van 2% zal de woningprijs volgens de ontleningscapaciteit van het huishouden ongeveer 200.000 euro bedragen.
- **Scenario B:** een huishouden koopt een woning tegen een lage prijs met een lage hypotheekschuld in een markt met hoge interestvoeten. Bij een interestvoet van 5% zal de woningprijs volgens de ontleningscapaciteit van het huishouden ongeveer 150.000 euro bedragen.

De woning zal in scenario A op het einde van de hypotheekafbetalingen nog altijd 200.000 euro waard zijn, 50.000 euro meer dan in scenario B, terwijl in beide scenario's het gemiddeld huishouden evenveel afbetaalt. Bij dezelfde maandelijkse hypotheekafbetaling is er dus een grotere vermogensopbouw in scenario A.

De vergelijking kan nog een stap verder gaan. Indien in scenario B de woningprijs in de loop van de afbetalingstermijn stijgt met 50.000 euro, en deze in scenario A niet, dan heeft het gemiddeld huishouden op het einde van de afbetalingstermijn in beide scenario's een woning die evenveel waard is, hoewel deze in scenario B ondertussen iets meer dan 30% is gestegen. In dat geval is het voordeel gelijk. Dit wil dus zeggen dat in zo een scenario een initieel 3% lagere interestvoet (scenario A) overeenkomt met een extra prijsstijging van 50.000 euro (scenario B). De grotere vermogensopbouw voor starters in een markt van lage interestvoeten is dus even aantrekkelijk als het kopen van een woning in een markt met hogere interestvoeten waarbij men prijsstijgingen verwacht. Veelal wordt gekeken naar de verwachte prijsstijgingen om al dan niet te beslissen indien het interessant is om een woning te kopen. Maar het zijn niet enkel verwachte prijsstijgingen die van belang zijn. Dit voorbeeld illustreert dat de lage-interestvoetomgeving een gelijkaardig voordeel heeft voor startende eigenaars-bewoners als verwachte prijsstijgingen omdat een hoger aandeel kapitaalaflossingen leiden tot een grotere vermogensopbouw.

1.2.3 Herfinancieringen

Bovenstaande voorbeelden geven aan dat het voor een starter interessanter is om nu een woning te kopen wanneer de interestvoeten laag staan in plaats van in het verleden toen de interestvoeten hoog waren. De dalende interestvoeten en bijhorende prijsstijgingen hebben er echter voor gezorgd dat de woning van eerdere starters doorheen de tijd ook in waarde gestegen is. Maar er is nog een bijkomend element dat ervoor zorgt dat een groot deel van de vroegere starters nog een extra voordeel hebben genoten ten opzichte van de starters nu⁶, en dat zijn de herfinancieringen van de leningen waarbij de interestvoet herzien wordt. Dit laatste zorgt ervoor dat maandelijkse interestafbetalingen van de huishoudens dalen. Dit bijkomend voordeel heeft een huishouden niet dat zijn woning koopt wanneer de interestvoeten reeds laag zijn. Dat dit herfinancieren van belang is, maakt het onderzoek van Cumming en Dettling (2019) duidelijk. Hun resultaten tonen aan dat in Engeland een daling van de interestvoet met 1% leidt tot 5% meer geboortes bij huishoudens met een aanpasbare rentevoet (en in veel mindere mate bij huishoudens zonder aanpasbare rentevoet). De verklaring hierachter is dat het extra budget dat vrijkomt door de lagere hypotheekafbetalingen vanwege de dalende interestlasten huishoudens ruimte geeft voor gezinsuitbreiding.

Zo vinden we op basis van cijfers van de Beroepsvereniging van het Krediet (BVK) dat bij de sterke daling van de hypothecaire interestvoeten in 2015 het aantal externe herfinancieringen in België steeg tot 81.905, waar dit in de jaren 2010-2013 jaarlijks rond de 20.000 schommelde. Hierbij dient nog het aantal interne herfinancieringen (bij dezelfde bank) bijgeteld te worden, waarover geen cijfers publiek beschikbaar zijn. In 2020 kan men verwachten dat er weer een dergelijke herfinancieringsgolf eraan komt aangezien de hypothecaire rentevoet weer sterk gedaald is. Voor de banken is dit uiteraard een

⁶ In de veronderstelling dat de interestvoeten niet verder dalen.

grote kost (NBB 2017). Zij financieren de hypotheekleningen met een vaste looptijd op lange termijn met kortlopende deposito's van huishoudens en om het toekomstig risico op stijgingen van de korte termijn rentevoeten te beperken, dekken zij zich in via zogenaamde *interest rate swaps*. Maar dit zorgt ervoor dat ze evenmin kunnen profiteren van dalingen van de interestvoet, hoewel ze wel de kost van het herfinancieren dragen. Maar voor de huishoudens is dit herfinancieren een groot voordeel. Heylen (2019 b) vond dat dezelfde (soort) lopende hypotheekleningen in 2018 een 1,5% lagere interestvoet hadden dan in 2013, een verschil dat gevonden werd voor alle startjaren in de lening. Indien men zijn lening kan herfinancieren met een interestvoet die 1.5% lager is, zal men eveneens 18% minder dienen af te betalen. Het zorgt ervoor dat de financiële draagkracht van de doorstromers, zij die hun starterswoning verlaten en een volgende woning kopen, sterk gestegen is. Voor huishoudens met een herzienbare rentevoet kunnen de voordelen nog groter zijn aangezien zij geen wederbeleggingsvergoeding dienen te betalen of dossierkosten en de aanpassing automatisch verloopt. Het aandeel leningen met jaarlijks herzienbare rentevoeten is in België wel veelal beperkt tot enkele procenten en 80% van de leningen heeft een vaste rentevoet.

1.2.4 Reële interestvoeten en inflatie

In economische analyses worden vaak uitgevoerd in reële termen. Dit wil zeggen dat men corrigeert voor prijsstijgingen. Indien zowel de lonen als de inflatie met 2% stijgen is de koopkracht van huishoudens immers niet toegenomen in reële termen. De reële lonen worden daartoe gecorrigeerd voor inflatie. Bij de berekening van de ontleningscapaciteit wordt de analyse uitgevoerd in nominale termen en worden de nominale interestvoeten gebruikt. De reële interestvoeten op lange termijn gebruiken is omwille van twee redenen niet aangewezen. (1) Deze reële interestvoeten zijn niet rechtstreeks beschikbaar aangezien ze afhangen van een onzekere inschatting van de lange termijn inflatieverwachtingen. (2) Het is de nominale interestvoet die bepaalt wat de initiële rentelasten bij een hypotheekafbetaling en zo een beperking leggen op de afbetalingscapaciteit van huishoudens.

Welke rol speelt de verwachte inflatie dan voor huishoudens die hun hypotheek afbetalen? Dit heeft te maken met het feit dat bij een sterkere toekomstige inflatie de huishoudens hun afbetalingslast van de hypotheek in de toekomst sterker zal dalen. De maandelijkse hypotheekafbetaling blijft in nominale termen immers gelijk doorheen de jaren, terwijl de lonen in nominale termen zullen stijgen –waarbij zelfs geen rekening gehouden wordt met reële loonstijgingen van huishoudens-. Indien de inflatie echter zeer laag blijft, zal de hypotheekafbetaling voor langere tijd zwaarder doorwegen ten opzichte van het loon. Hoewel de toekomstige inflatie moeilijk te voorspellen is, is er wel een verband tussen de nominale interestvoet en de inflatie. Hogere nominale interestvoeten gaan gepaard met hogere inflatie, terwijl lagere nominale interestvoeten veelal gepaard gaan met lagere inflatie. Starters op de woningmarkt doen er dus goed aan de initiële afbetalingslast te beperken bij lage inflatieverwachtingen, aangezien ze anders het risico lopen dat ze voor langere tijd een substantieel deel van hun inkomen aan hypotheekaflossingen dienen af te betalen.

1.2.5 De dalende gebruikskost van eigenaarschap

Uiteraard zorgen hoge kapitaalaflossingen niet voor een initieel betere betaalbaarheid maar toch zou men kunnen stellen dat wonen nog nooit zo goedkoop geweest is door die lage interestvoet. Een ander concept uit de literatuur is namelijk de gebruikskost van wonen (*user cost*). Voor eigenaars wordt dan gekeken hoeveel interestlasten ze dienen af te betalen, waarbij de kapitaalaflossingen niet in rekening gebracht worden aangezien het als een soort investering gezien wordt en niet als een kost. De theoretische modellen om de woningprijsrevolutie te verklaren vanuit de gebruikskost verwachten dan ook dat de woningprijzen nog sterker kunnen stijgen bij dalende interestvoeten dan de relatie die we vinden op basis van de annuïteitenformule. Het is dus zo dat bij hogere leningsbedragen en hogere woningprijzen men bij gelijkblijvende interestvoeten meer interestlasten zal moeten betalen, maar het

effect van de dalende interestvoet op de af te betalen interestlasten sterker doorweegt, waardoor de totale interestlast daalt. Hierbij dient wel een kanttekening geplaatst te worden. De gebruikskost houdt rekening met de reële interestvoet. Indien de toekomstige inflatie daalt, zal de reële interestvoet stijgen, en de gebruikskost evenzeer. Dit is gelijkaardig aan het vorige punt waarbij niet enkel gekeken wordt naar de initiële afbetalingslast bij het aangaan van de lening, maar naar de afbetalingslast van de hele termijn. De relatie tussen interestvoeten en woningprijzen is ook in de wetenschappelijke literatuur nog niet duidelijk vastgesteld (zie bv. Fuster & Zafar, 2015). Dit is zoals aangehaald niet eenvoudig, aangezien de verwachte inflatie een onzekere schatting is. Hoewel het monetair beleid vaak streeft naar een inflatie van rond de 2% kan men verwachten dat de inflatie in de toekomst toch iets lager zal liggen en dit is dan ook een punt van opvolging. In België bedroeg de inflatie in de periode 2000-2009 gemiddeld 2.1%, en in de periode 2010-2019 1.8%.

Als we de tot hier besproken elementen van de interestvoet samen beschouwen geeft dat het volgende beeld. Een lage nominale hypothecaire interestvoet zorgt ervoor dat er meer kapitaal en minder interesten afbetaald worden waardoor de schuldafbouw sneller verloopt en de vermogensopbouw bij afbetalers groter is. Hierbij dient wel rekening gehouden te worden met de toekomstige afbetalingslast. Deze zal in de toekomst hoger zijn indien (1) de interestvoeten niet langer dalen waardoor herfinancieringen beperkt blijven en/of (2) de inflatie lager uitvalt dan verwacht, waardoor de afbetalingslast bij de afbetalende eigenaars een groter deel van hun inkomen zal blijven bedragen.

1.2.6 Grondprijzen sterker dan bouwkosten

Bij nieuwbouw kan de prijs van een nieuwbouwwoning opgesplitst worden in de prijs van de bouwgrond en de prijs van de constructie. De prijs van de constructie komt tot stand in een competitieve markt waar geen schaarste is. De toegenomen ontleningscapaciteit van huishoudens bij dalende interestvoeten wordt zo geabsorbeerd in de grondwaarde (Vastmans 2019). Bij oudere woningen is het aandeel van de grond in de waarde van de woning veelal hoger, en het aandeel van constructie lager, zeker indien de woning volledig gerenoveerd of gesloopt dient te worden. Maar aangezien grondprijzen sterker gestegen zijn, kan men bijgevolg verwachten dat oudere woningen ook sterker gestegen zijn dan woningen van recentere bouwjaren.

Tussen 2000 en 2014 is de prijs per m² met 221% gestegen in Vlaanderen, en de woningprijs met 128%. In 3.2.2 vinden we evidentie dat de verkoopprijzen in gemeenten waar huizen rond 1940 gebouwd zijn ongeveer 50% sterker gestegen dan de prijzen in gemeenten waar de huizen rond 1970 gebouwd zijn. Dit kan ten dele door het hoger grondaandeel van oude woningen verklaard worden.

Bij nieuwbouw vonden we dat door de sterkere stijging van bouwgrond ten opzichte van constructie, er een substitutie plaats van grond – die duurder werd- naar constructie – waarvan de prijs minder sterk steeg- . Men kiest bv. sneller voor een grotere halfopen bebouwing dan voor een kleinere open bebouwing. Deze *land-capital substitution* is mogelijk niet enkel van toepassing voor nieuwbouw (Vastmans 2019), maar ook voor bestaande koopwoningen. Hoewel een economische analyse van renovaties complexer is voor bestaande woningen en sterk afhangt van de woningkenmerken, kan men immers wel veronderstellen dat ook bij bestaande woningen het mogelijk interessanter is om een woning op een klein perceel als onderdeel van een renovatie uit te breiden (wat bij rijhuizen eenvoudig is), dan een openstaande woning op een groter perceel.

1.2.7 Verhoging rendabiliteit van energetische investeringen

Bij een energetische investering, die een bepaalde kostprijs heeft en een wekerende energiebesparing in de toekomst, zal de netto actuele waarde van die toekomstige energiebesparingen stijgen bij lagere interestvoeten. We illustreren dit met een voorbeeld. Stel dat een huishouden een lening aangaat voor een energetische investering. Een investering van 10.000 euro en een jaarlijkse

energiebesparing van 500 euro zal bij een interestvoet van 6% jaarlijks 600 euro aan rentelasten kosten en daardoor niet rendabel zijn omdat de kost groter is dan de besparing. Indien de interestvoet daalt tot 1.5%, bedraagt de rentekost slecht 150 euro per jaar. Uiteraard dient een volledige rendementsanalyse rekening te houden met talloze andere zaken zoals de afschrijving, de verwachte inflatie, enzovoort. Maar het voorbeeld geeft aan dat de lage interestvoet een positieve impact heeft op energetische renovaties.

1.2.8 De financiële steun van ouders

De eigen inbreng wordt in de ontleningscapaciteit vast verondersteld op 10%. Voor starters heeft de Nationale Bank van België in haar toezichtsverwachtingen gevraagd om vanaf 2020 slechts 35% van de startende kopers een beleningsgraad boven de 90% toe te kennen⁷. Op die manier zet het banken aan om voorzichtiger te zijn met het toekennen van zeer risicovolle hypotheekleningen.

De eigen inbreng kan echter ook een andere rol spelen in de prijsontwikkeling. In de mate dat starters de aankoop van een woning met een hogere eigen inbreng kunnen financieren kan dit twee effecten hebben. De starters zullen ofwel minder moeten lenen, ofwel, indien alle starters hun hogere eigen inbreng gebruiken om meer te bieden voor een woning, zal dit de woningprijs opdrijven. Eenzelfde vaststelling werd al gemaakt voor de langere looptijden van hypotheekleningen (Vastmans e.a. 2014), en is een voorbeeld van een *fallacy of composition*.

Waarom is de eigen inbreng een aandachtspunt? Starters hebben veelal in het begin van hun carrière een beperkte ruimte en tijdspanne om te sparen en er is geen reden om te vermoeden dat dit sterk veranderd is. De eigen inbreng kan echter ook hoger zijn door de financiële steun van de ouders. En er zijn wel redenen om aan te nemen dat het vermogen van de ouders gestegen is, en dus mogelijk ook de financiële steun voor hun kinderen bij het kopen van een woning.

De lage interestvoeten zorgen voor historisch hoge vastgoedprijzen. Dit zorgt er niet alleen voor dat het vastgoedvermogen sterk gestegen is, maar ook het financieel vermogen. Indien een woning verkocht wordt, zal de starter een hypotheek aangaan, en de verkoper cash ontvangen. Voornamelijk in het geval van het erven van een woning lijkt dit een belangrijk element. Het zijn op die manier zestigjarigen die een deel van de verkoop van de woning van hun ouders geërfd hebben, terwijl hun kinderen de starters op de woningmarkt zijn.

Door de dalende interestvoet kan men verwachten dat starters een hoger bedrag lenen en de oudere generaties een hoger bedrag verkrijgen door het verkopen van woningen. In onderstaande figuur worden daartoe twee elementen uit het financieel vermogen van particulieren voor België uitgelicht, namelijk de langlopende leningen (veelal hypotheeken) en het chartaal geld en deposito's (zichtrekeningen en spaarrekeningen). We zien dan beiden sterk stijgen en in lijn liggen met elkaar.

De deposito's van particulieren stegen van 172 mia euro naar 444 mia euro (+159%), en de langlopende leningen stegen van 96 mia euro naar 285 mia euro (+195%). De aandelen van particulieren in vennootschappen, die niet getoond worden, volgen een gelijkaardige stijging, maar aangezien we verwachten dat dit deel van het vermogen in grotere mate geconcentreerd zit bij een deel van de bevolking, laten we dit buiten beschouwing.

Uiteraard is dit kwantitatief verband mogelijk nog aan andere elementen te wijten, maar nog belangrijker misschien is het causaal verband tussen beiden te duiden. Vaak wordt gesteld dat het geld dat in de vastgoedmarkt geïnvesteerd wordt, en dan voornamelijk de bestaande woningen, ervoor zorgt dat minder geld in de rest van de economie geïnvesteerd kan worden. Het verband is echter

⁷ <https://www.nbb.be/nl/artikels/nationale-bank-maant-financiele-sector-aan-om-voorzichtiger-om-te-springen-bij-toekenning>

omgekeerd met betrekking tot leningen. Zie bv. de resultaten en bespreking van de *credit creation theory of banking* (Werner 2016) die erop wijst dat leningen geld creëren⁸. Toegepast voor de vastgoedmarkt vinden we dus dat doordat huishoudens meer kunnen lenen vanwege de lagere interestvoeten, er meer geld vrijkomt in de markt. Zoals boven aangehaald komt dit geld wat betreft de vastgoedmarkt bij de verkopers terecht. Het eerder aangehaalde kwantitatief verband tussen beiden is dus theoretisch ook logisch te verklaren.

Men kan bovendien verwachten dat het vermogen uit de verkoop van woningen egaler verspreid is in België gezien de algemene hogere graad van eigenaarschap. Een huishouden heeft dus gemiddeld 90.000 euro aan spaargeld, redelijk vrij beschikbaar. We vermoeden dat dit voornamelijk bij de oudere huishoudens hoger is. De vraag is dus of de intergenerationale transfer via de steun van ouders ook toeneemt.

Heylen (2016) vond dat de eigen inbreng van starters op de woningmarkt in 2011-2013 63.892 euro bedroeg en in 2003-2004 47.761 euro. Rekening houdend met de inflatie is dit slechts een zeer beperkte stijging. Volgens de meest recente woonsurvey (2018) kennen de middelen verkregen van (groot)ouders een financieringsaandeel van gemiddeld 7% tussen 2011 en 2018, terwijl dit in 2006-2010 nog 4% was (Heylen 2019b). Hoewel circa 1 op 3 kopers middelen van de ouders krijgen, blijft de impact ervan in de totale financiering dus relatief klein.

De financiële steun van de ouders blijft nog beperkt, al dient de bemerking gemaakt dat financiële steun van de ouders moeilijk te meten is, aangezien de steun ook reeds eerder gegeven kan zijn en de starters dit als hun eigen inbreng beschouwen. In Nederland krijgt het onderwerp recent belangstelling waarbij de vragen gesteld worden bij de zogenoemde jubelton⁹, het fiscaal voordelige stelsel waarbij ouders hun kinderen tot 100.000 euro belastingvrij kunnen schenken voor de aankoop van de woning. Het zou de woningprijzen verder opdrijven.

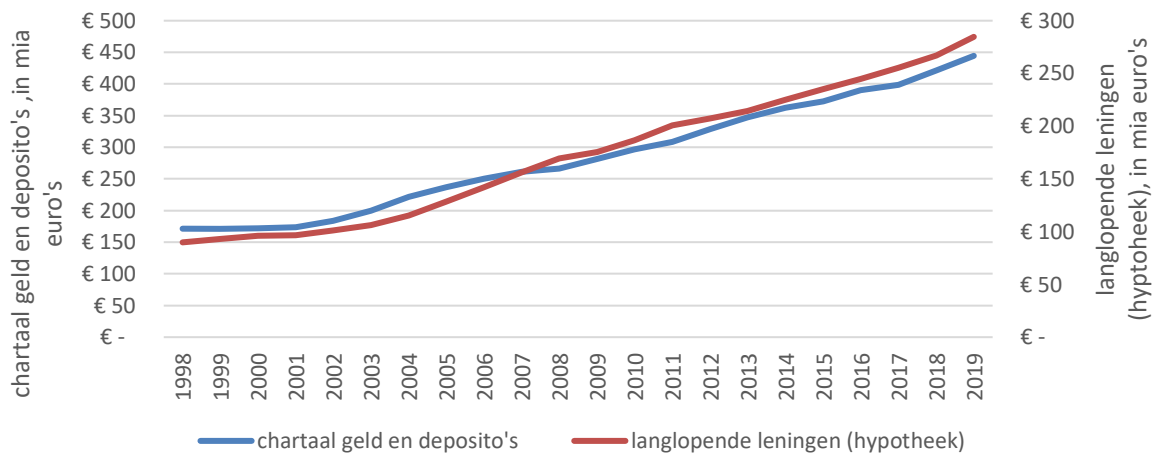
In hoofdstuk 3 wordt er getoond dat er regionale verschillen zijn in de eigen inbreng op basis van het Grote Woononderzoek 2013 en hoe deze verklaard kunnen worden aan financiële steun van de ouders.

Dit lijkt alvast een aandachtspunt om in de toekomst verder op te volgen. Het belangrijkste gevolg van de algemene daling van de interestvoet is dat deze het vermogen van een bredere groep van de oudere bevolking verhoogd vanwege de verkopen van geërfde woningen en op die manier in de toekomst kan zorgen voor een breder algemeen prijsopdrijvend effect. Bijkomend kan men verwachten dat starters met een hogere eigen inbreng en dus een lagere beleningsgraad bij de banken een lagere hypothecaire interestvoet kunnen verkrijgen wegens minder risicovoller, wat dit effect nog extra kan versterken.

⁸ Een uitgebreide bespreking zou ons te ver leiden, maar ook andere theorieën van het geldcreatieproces gebruiken eenzelfde causaal verband tussen lenen en geld creëren, zei het via andere wegen en met andere bevindingen over macroprudentieel beleid.

⁹ <https://www.trouw.nl/economie/belastingvrije-schenken-van-ouders-maken-de-huizen-alleen-maar-duurder~b573145f/>

Figuur 6 Financieel vermogen van particulieren, België 1988-2019



Bron: NBB

1.2.9 De impact op vastgoedinvesteringen

Een dalende intrestvoet zorgt voor een hoger te investeren bedrag. Men zou vermoeden dat dit druk zet op de huurprijzen. Maar een lagere interestvoet leidt eveneens tot een lager vereist rendement, want een verhuurder kan ook goedkoper lenen voor zijn investering. De impact op de huurprijs is daarbij onduidelijk. Een dergelijke rendementsanalyse is redelijk complex (zie bv. Vastmans 2016 c). Het is wel een punt van opvolging in welke mate de investeerders bij deze lage interestvoeten vluchten naar vastgoed en zo ook in grotere mate de prijsevolutie van huizen kunnen bepalen.

Toch is er weinig evidentie dat investeerders historisch de prijsevolutie van huizen. Huizen worden voornamelijk gekocht door eigenaar-bewoners, ook in de grote centrumsteden wat in hoofdstuk 3 besproken wordt. Bij oudere huurappartementen zien we dat het aandeel eigenaars beperkter is. Bij nieuwbouwapartementen zien we dat ongeveer de helft eigenaar is (Heylen 2019b).

De prijsevolutie van appartementen wordt in dit rapport niet opgevolgd omwille van dataredenen. Vermits appartementen een beperkte regionale spreiding hebben is een regionale analyse omwille van de beperkte beschikbaarheid prijzen van appartementen beperkter. Bovendien ontbreken vaak kenmerken van de appartementen zodat niet nagegaan kan worden in welke mate compositie-effecten meespelen. Een appartement in een woontoren heeft andere kenmerken dan een appartement dat ontstaat doordat een huis opgesplitst wordt.

1.2.10 Verwachtingen evolutie intrestvoet voor verdere toekomst

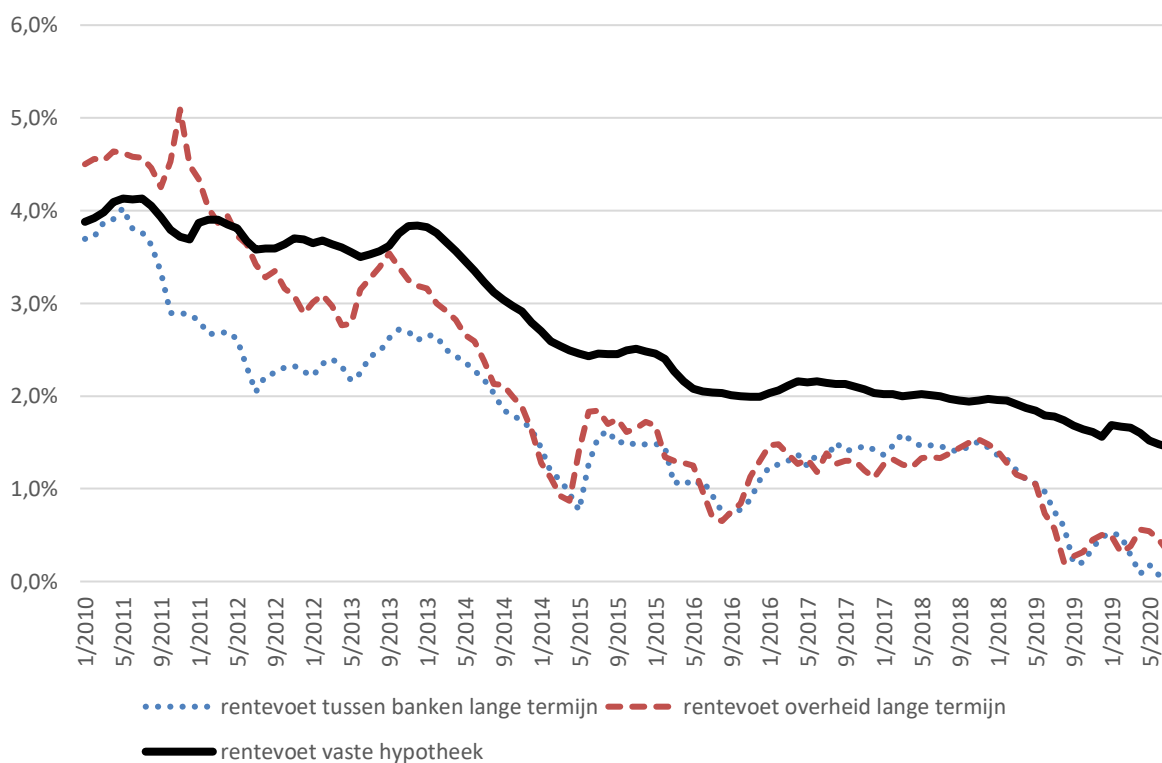
Indien er meer geld beschikbaar is dan er gevraagd wordt en de economische groei beperkt blijft, verwachten Ferrero e.a. (2017) dat de intrestvoet nog lange tijd laag blijft. Ze verklaren dit aan de hand van de omgekeerde bevolkingspiramide. Ouderen hebben enerzijds meer middelen om te investeren, maar als de vraag beperkt is doordat de werkgelegenheid stagneert zorgt dit voor een neerwaartse druk op de interestvoeten. Paradoxaal genoeg zorgen dalende interestvoeten er net voor dat vermogens op korte termijn verder sterker stijgen. Aandelen stijgen aangezien bedrijven hierdoor goedkoper kunnen financieren. Woningprijzen stijgen om dezelfde redenen van goedkope financiering. De eigen middelen zijn sterk gestegen. Het is een interessante vraag wat er gebeurt indien deze eigen middelen in grotere mate terug in de woningmarkt geïnvesteerd worden. En de vraag is hoe dit zal gebeuren. Zal dit voornamelijk via directe investeringen gaan (verhuur, tweede verblijven), of zullen ouders in grotere mate als indirecte investeerders optreden.

1.3 Enkele aandachtspunten bij het afschaffen van de woonbonus

In 2015 werd de woonbonus in Vlaanderen een eerste keer met een derde verminderd. Het individueel voordeel per persoon van de woonbonus vanaf 2015 bedraagt 1520 euro + 760 euro (verhoging eerste 10 jaar) en dit tegen een belastingtarief van 40%. Dit gebeurde op een moment dat ook de hypothecaire interestvoet verder daalde. De ontleningscapaciteit bleef hierdoor zo goed als gelijk en er waren dan ook geen gevolgen voor de woningmarkt. Tweederde van het fiscaal voordeel van de woonbonus dat startende eigenaars in het begin van de afbetaling jaarlijks genieten bleef dus behouden tot eind 2019. De afschaffing van de woonbonus in 2020 is dus dubbel zo groot qua bedrag als de vermindering in 2015. Wederom op een moment dat de interestvoeten sterk dalen. De timing leek te kloppen. Ook de Europese Commissie¹⁰ pleit immers voor een geleidelijke afbouw van de hypotheekrenteaftrek en fiscale woonvoordelen in de Europese landen, wat eenvoudiger kan in een klimaat van dalende en lage interestvoeten. Maar begin 2020 duikt de corona-crisis mee op.

Onderstaande figuur geeft de evolutie van de vast hypothecaire rentevoet weer, alsook de rentevoet op lange termijn bij overheden (OLO 20 jaar) en de interestvoet die banken elkaar aanrekenen op lange termijn (Euribor Interest rate swap van 6 maand op 20 jaar). De verwachtingen in de algemene markt (niet enkel de hypotheekmarkt) zijn dus dat op lange termijn de interestvoeten nog lange tijd laag zullen blijven.

Figuur 7 Vergelijking evolutie langetermijn rentevoeten : hypothecair, overheid (OLO) en interbancair (Euribor interest rate swap)



Bron: NBB & Thomson Reuters Datastream (rentevoet tussen banken lange termijn: eurobor 6M Interest Rate swap 20j.)

¹⁰

https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_papers/taxation_paper_48.pdf

We staan eerst stil bij de reden van het afschaffen van de woonbonus en het globale kader. Vervolgens bespreken we enkele financiële implicaties van de afschaffing van de woonbonus voor de toekomstige starters, alsook voor de huishoudens die recent eigenaar geworden zijn.

1.3.1 Het globale kader van de afschaffing van de woonbonus

Fiscale woonvoordelen drijven de woningprijs op en stimuleren eigenaarschap niet.

De belangrijkste reden om de woonbonus af te schaffen is reeds aangehaald, namelijk het prijsopdrijvend effect. Voor meer details verwijzen we naar de studie van het onderzoek naar de woonfiscaliteit in Vlaanderen¹¹. Eén van de voorwaarden waarom de ontleningscapaciteit van de huishoudens (de vraagzijde) prijsbepalend is, ligt in de reactie van het aanbod. In regio's waar bouwgrond schaars is, zal de ontleningscapaciteit van huishoudens ook in grotere mate de prijs van bouwgrond bepalen, zeker in meer centrale regio's. Hilber en Turner (2014) toonden aan dat de hypotheekrenteaf trek in de Verenigde Staten zijn doel niet bereikte. Het leidt tot hogere prijzen en belemmert daarbij eigenaarschap in centraler gelegen regio's. Het effect op eigenaarschap is dus zelfs negatief. Enkel in meer afgelegen regio's waar het aanbod beter kan reageren had de hypotheekrenteaf trek een licht positief effect op eigenaarschap bij rijkere huishoudens. Favara e.a. (2015) vonden ook dat de toegang tot goedkoop krediet de prijzen sterker deed stijgen, behalve in de regio's waar het aanbod sterker reageerde. Ook voor het recentere "help to buy" programma, een verhoging van de spaarkracht voor kopers van een eerste woning, in het V.K. komt Hilber tot gelijkaardige conclusies¹². Net daar waar men via overheidsstimulering via de vraagkant de markt meer betaalbaar wenst te maken, leidt dit tot hogere woningprijzen en minder eigenaarschap. De maatregel heeft enkel een beperkt effect in die regio's waarvoor het betaalbaarheidsprobleem zich in de eerste plaats veel minder stelde. Het lager aandeel eigenaars in de regio's met sterke kapitalisatie-effecten (waar de grotere ontleningscapaciteit zich dus volledig doorvertaalt in de woningprijs), zou verklaard kunnen worden door de hogere vereiste eigen inbreng. Hilber verwacht dat dit zeker in Engeland, waar de beleningsgraad strenger toegepast wordt, een belangrijke verklaring kan zijn.

Aangezien dergelijke fiscale woonvoordelen hun doel missen is het dus logisch deze af te bouwen.

Van aankoop naar renovatie?

Leidt de afschaffing van de woonbonus tot een shift van subsidie voor aankoop naar een stimulans voor meer renovatie? Men dient alleszins te vermijden dat woningen van slechte kwaliteit te hoog geprijsd worden op de markt. Een groot deel van de woningen die door ouderen verlaten worden dienen immers als starterswoningen (zie hoofdstuk 5) en deze zijn gemiddeld in slechtere staat. Aangezien het fiscaal woonvoordeel naar de verkoper gaat, dient dit vermeden te worden en kan men er beter zorgen dat woningen met slechte energetische kenmerken niet te duur geprijsd zijn. De jaarlijkse totale kost/omzet van de vereiste energetische renovaties wordt geschat op 4,8 miljard per jaar (Ryckewaert e.a. 2020). Het lijkt dan ook een interessante optie dat een deel van de subsidie van de aankoop van een woning verschoven wordt naar renovatie.

Eigendomsneutraliteit

Een ander nadeel van de woonbonus komt voort uit het feit dat het stimuleren van de eigenaarsmarkt de private huurmarkt onrechtstreeks benadeelt. Bij het afschaffen van de woonbonus krijgt men nu het omgekeerd effect indien het voordeel voor langetermijnsparen blijft bestaan. Vanaf 2015 was het al zo dat een koppel verhuurders dat een woning aankocht om te verhuren via het langetermijnsparen een iets groter fiscaal voordeel kon genieten dan een alleenstaande via de woonbonus. Bij het

¹¹ https://steunpuntwonen.be/Studiedagen/Woonfiscaliteit_24_juni_2014

¹² studiedag 'Addressing housing market imbalances', European Commission, Brussel, 6 december 2019

afschaffen van de regionale woonbonus en het behoud van het federale langetermijnsparen wordt de scheeftrekking echter groter. Een aanpassing lijkt dan ook wenselijk.

Budgettaire ruimte

In het onderzoek naar de woonfiscaliteit in Vlaanderen werd ook aangegeven dat het beter is om de woonbonus af te bouwen en de verkooprechten te verminderen. De daling van 1% van verkooprechten is eerder beperkt. Dit is ook te verwachten. Een daling van de verkooprechten vertaalt zich het jaar zelf in de begroting. De budgettaire ruimte die ontstaat door het afschaffen van de woonbonus stijgt slechts geleidelijk, tot in 2050 wanneer het volledig is uitgedoofd – wanneer de laatste hypothecaire lening die voor 2020 is afgesloten, afbetaald is-. De eerste jaren is de besparing dus eerder beperkt.

1.3.2 Impact van afschaffing woonbonus op financiële situatie huishoudens

Het leek in de tweede helft van 2019 omwille van bovenstaande redenen een goed moment om de woonbonus verder te verminderen en zelfs volledig af te schaffen. De interestvoet was eind 2019 verder aan het dalen en de economische verwachtingen waren redelijk. Het reëel beschikbaar inkomen van de particulieren steeg in 2018 met 1,2 % en zou in 2019 en 2020 verder toenemen met resp. 2,4 % en 1,5 %. De meer uitgesproken koopkrachttoename in 2019 is toe te schrijven aan bijkomende verlagingen van de personenbelasting (in het kader van de laatste fase van de taks shift) en een hogere indexering van de lonen in de privésector in combinatie met een afkoeling van de inflatie (Planbureau¹³).

Daartoe gaan we na hoe groot de impact van de afschaffing van de woonbonus is op de ontleningscapaciteit en bespreken kort de aandachtspunten hierbij voor de werking van de woningmarkt. De impact van een afschaffing moet immers samen bekeken worden met de reactie van de prijs, en hoe de prijs ook door andere elementen bepaald wordt. De laatste stukken van dit rapport worden echter geschreven eind september 2020 waar de impact van de corona-crisis op de woningmarkt nog onduidelijk is. Hoe de woningmarkt zal evalueren is meer dan ooit moeilijk op voorhand te voorspellen. Wel kan men bepaalde elementen in perspectief zetten.

De impact van de afschaffing op de ontleningscapaciteit

Het individueel voordeel per persoon van de woonbonus vanaf 2015 bedraagt 1520 euro + 760 euro (verhoging eerste 10 jaar) en dit tegen een belastingtarief van 40%. Voor koppels, die dus tweemaal van de woonbonus genieten, geeft dit een jaarlijks bedrag van 1824 euro, of 152 euro per maand.

Het nettoloon van een startend koppel anno 2020 wordt geschat op 37.000 euro. Hiervan kan het koppel 30% besteden aan de afbetaling van de lening, op maandbasis is dit 925 euro. Samen met de woonbonus geeft dit 1077 euro. Het aandeel van de woonbonus in de afbetaling bedraagt daardoor 14%. Indien men niet langer van de woonbonus kan genieten betekent dit een daling van de ontleningscapaciteit met 14%.

Wil dit zeggen dat de woningprijs bijgevolg eveneens 14% zal dalen? Nee, omwille van drie redenen:

- 1) Het **gezamenlijk effect** telt. De woningprijs wordt nog bepaald door evoluties van andere variabelen zoals de interestvoet, de inkomens, de inflatie en de daling van de verkooprechten.
- 2) Bovendien reageert de woningprijs **op lange termijn** op veranderingen van de ontleningscapaciteit. Het kan dus enige tijd duren vooraleer de gedaalde ontleningscapaciteit zich in de prijzen vertaalt. Dit leidt niet noodzakelijk tot een prijsdaling omdat prijzen ook enkele jaren kunnen stagneren.

¹³ https://www.plan.be/uploaded/documents/201909051335570.PC_budget_20190905.pdf

- 3) De gemiddelde verkoopprijs wordt bepaald door **starters en doorstromers**. Zeker met de piek van het aantal verkopen eind 2019 is het niet duidelijk welke woningen in de eerste jaarhelft van 2020 gekocht en verkocht zijn. Er spelen dus ook **compositie-effecten** mee.

Daarnaast is er het effect van de **corona-crisis** op de vastgoedprijzen.

Toekomstige starters of recent gestarte eigenaars die verkopen

In bovenstaande paragraaf werd aangehaald dat voorspellingen omtrent de woningprijsevolutie maken momenteel nu nog moeilijker is dan anders. Het is evenwel interessant om twee groepen van huishoudens extra aandacht te schenken omdat zij een grotere kans hebben om in precare situaties te komen dan andere huishoudens. Dit zijn de toekomstige starters en de recente starters die hun huis dienen te verkopen zonder te kunnen doorstromen.

Een toekomstige starter op de eigenaarsmarkt dient de afweging te maken indien de prijs die voor een woning gevraagd wordt binnen zijn budget ligt. Voor hem is het best dat de woningprijs zich zo snel mogelijk aan een daling van de ontleningscapaciteit aanpast.

Maar er dient ook opgelet te worden indien verkopers van hun woning door dalende prijzen mogelijk in een precare situatie kunnen komen. Voor de meeste verkopers zal een daling van de verkoopprijs weliswaar een financiële impact hebben, maar zorgt dit niet voor precare situaties aangezien de voordelen van de eerdere aankoop groter zijn (meerwaarde, herfinanciering met herziening hypothecaire interestvoet, ...). Bij recente gestarte eigenaars, waar deze voordelen beperkt zijn, kan het echter zijn dat de waarde van hun woning dan mogelijk lager is dan de uitstaande hypotheekschuld (solvabiliteitsprobleem). Dit is het meest problematisch indien deze eigenaar zijn woning dient te verkopen. Hiertoe gaan we na hoe de woningprijs geëvolueerd is ten opzichte van de uitstaande schulden.

Eerder hebben we reeds gezien dat de uitstaande schulden met 3% per jaar dalen bij leningen met een looptijd van 25 jaar vanwege het hoger aandeel kapitaalaflossingen. Om na te gaan hoe de woningprijs geëvolueerd is, is het niet geschikt om naar de gemiddelde woningprijsevolutie te kijken. De gemiddelde verkochte woning kan immers verschillen doorheen de jaren. Wel is het belangrijk om na te gaan hoe een identieke woning doorheen de jaren evolueert. Dit wordt gemeten door hedonische prijsindices die geschikt zijn om de woningprijsevolutie te meten van een individuele woning. De vastgoedbarometer van Era en de KU Leuven die dit meet voor Vlaanderen, wordt in 4.1 besproken. Zo werd een woning in 2019 3.5% duurder, in 2018 was dit zelfs 4%, een opvallend sterke stijging de laatste twee jaren.

De kapitaalaflossingen in combinatie met de woningprijsstijgingen zorgen ervoor dat de kans op onder water staan voor huishoudens die voor 2018 een woning hebben gekocht beperkt is. Het gemiddeld verschil tussen de woningprijs en de uitstaande schuld is in twee jaar met 13,5% toegenomen, namelijk 7,5% vanwege woningprijsstijgingen (4% + 3.5%) en 6% vanwege de daling van de uitstaande schuld (jaarlijks 3%).

De potentieel meest precare groep van recente eigenaars is dus deze die net voor 2020 een woning hebben gekocht en deze na een prijsdaling weer (moeten) verkopen zonder een nieuwe aan te kopen. Huishoudens zullen dit waarschijnlijk in beperkte mate vrijwillig doen. In de mate dat deze groep vanwege wanbetalingen (liquiditeitsprobleem) hun woning dient te verkopen terwijl de verkoopprijzen mogelijk dalen vanwege de lagere algemene ontleningscapaciteit, leidt dit eveneens tot een solvabiliteitsprobleem. Vanuit de Vlaamse overheid tracht men de kans op wanbetaling (liquiditeitsprobleem) te beperken door de Verzekering Gewaarborgd Wonen. Tijdelijke werkloosheid komt hiervoor echter niet in aanmerking. Huishoudens kunnen echter wel betalingsuitstel krijgen.

Voor deze reden is op 31/03/2020 recent het Charter betalingsuitstel hypothecair krediet¹⁴ opgesteld, waarmee men maximaal 6 maanden betalingsuitstel kan krijgen voor het afbetalen van de lening.

Op die manier wordt er dus voor gezorgd dat de liquiditeitsproblemen niet leiden tot solvabiliteitsproblemen. Moesten recente starters hun huis toch gedwongen dienen te verkopen, dan is er ook nog de mogelijkheid van de teruggave van verkooprechten (de vroegere registratierechten) bij verkoop binnen de twee jaar. *“Wanneer men een gekochte eigendom binnen de twee jaar terug verkoopt, krijgt men 3/5 van de registratiebelasting terug, op voorwaarde dat men destijds bij de aankoop 7% registratiebelastingen betaalde (of 6% voor aankopen vanaf 1 januari 2020). Dit gebeurt niet automatisch, maar moet worden aangevraagd.”*¹⁵ Het lijkt alvast een beleidssuggestie om deze teruggave mogelijk wel te automatiseren en liefst zo snel mogelijk uit te betalen in het geval huishoudens in betaalbaarheidsproblemen zitten aangezien het om een aanzienlijk bedrag gaat, namelijk 4,2% van de woningprijs (3/5^{de} van 7%). Door deze betaling vooruit te schuiven kan men de liquiditeits- en solvabiliteitsproblemen van deze huishoudens verkorten en te verkleinen.

Om dit onderwerp volledig in kaart te brengen dient men uiteraard ook rekening te houden met de eigen inbreng van huishoudens en is een grotere analyse nodig. Maar de resultaten van dergelijke analyses zijn zeer afhankelijk van het tijdstip waarop men meet. De recente prijsstijgingen en het hoger aandeel kapitaalaflossingen zorgen er alvast voor dat bij een beperkte daling in de woningprijs het “onder water” probleem waarschijnlijk beperkt blijft.

1.4 De mogelijke effecten van Corona

Een geïnformeerde blik werpen op de diverse effecten van de coronacrisis is een moeilijke opdracht. Gezien de evolutie (en de uiteindelijke impact) van de crisis vooralsnog hoogst onzeker is, is het voorspellen van effecten op de woningmarkt hoogst onzeker. Dit deel dient dan ook als (geïnformeerde) speculatie gelezen te worden.

Men kan verwachten dat er een neerwaartse prijscorrectie aankomt op de woningmarkt vanwege inkomensuitval en inkomensonzekerheid via de vraagzijde van de woningmarkt. De grootte van deze daling is vanzelfsprekend onzeker. Een daling van de prijs via de aanbodzijde kan bovendien versterkt worden door het vrijkomen van de woningen van ouderen wegens overlijden. Het effect via de aanbodzijde kan echter stijgend zijn, gezien het aanbod van nieuwbouw ook kan dalen vanwege vertragingen in de bouwsector. Mogelijk werken beide effecten elkaar dus tegen aan de aanbodzijde. Het dus waarschijnlijker dat het prijseffect zich manifesteert via de vraagzijde van de woningmarkt. De exacte evolutie hangt sterk af van de groei van de economie na de pandemie. Hoe trager die verloopt, des te lager de (groei van) de vraag naar woningen. Zelfs indien inkomens terug stijgen bij economisch herstel, hebben huishoudens mogelijk ook minder spaargeld om te spenderen aan de huur, koop of bouw van een woning. Het spreekt bijgevolg voor zich dat lagere woningprijzen niet voor hogere betaalbaarheid gaan zorgen, gezien de oorzaak ligt bij inkomensuitval en verminderd spaargeld. Het is de grootte en de duur van de daling van dat inkomen, ook bij leners, dat van belang is (Cheshire & Hilber, 2020). Omgekeerd zijn er ook huishoudens die geen inkomensverlies leiden, maar net meer sparen vanwege de beperkte consumptie.

Het zijn echter niet alleen eigenaars die mogelijk problemen ervaren, ook (en misschien vooral) huurders kunnen negatieve effecten ervaren door een epidemie. Historisch en actueel zijn deze huishoudens dan ook financieel het kwetsbaarst: de woonquote van (private) huurders ligt significant

¹⁴ <https://www.febelfin.be/nl/consumenten/artikel/charter-betalingsuitstel-hypothecair-krediet>.

¹⁵ <https://www.notaris.be/verkoop-kopen-huren-lenen/kopen-en-verkopen-1/registratiebelasting-in-het-vlaams-gewest-1/teruggave-van-registratierechten-bij-verkoop-binnen-de-twee-jaar-1>

boven die van eigenaars, en het aandeel dat een woonquote (afbetalingslast) hoger dan 30% heeft ligt op meer dan 50% bij private huurders en op 27% bij eigenaars met een hypotheek (Heylen, 2019). Er zijn echter geen maatregelen genomen om huurders te ondersteunen bij het afbetalen van hun huurgeld. In de V.S. betaalde in het begin van de coronacrisis slechts 70% van de huurders het huurgeld. Dat aandeel is intussen terug gestegen naar 95%, mede door lokale initiatieven om huurders te ondersteunen.

Er is al meermaals empirisch onderzoek gevoerd naar het effect van pandemieën op (lokale) woningmarkten. Daarbij gaat het vaak om het effect op woningprijzen. Een recent voorbeeld is Francke en Korevaar (2020), die de effecten van cholera-uitbraken in Amsterdam en Parijs in de 16^{de}, 17^{de} en 19^{de} eeuw analyseren. Hun resultaten tonen aan dat deze historische pandemieën voor een daling van 5% van de woningprijzen in Amsterdam en Parijs zorgden, tot één jaar na het einde van de pandemie. Een gelijkaardig, maar kleiner, effect werd gevonden op huurprijzen: 2% per jaar. De auteurs stellen dat het grotere effect op woningprijzen t.o.v. huurprijzen als oorzaak heeft dat huishoudens risico-avers worden t.o.v. investeringen tijdens epidemieën.

Buurtten die een verdubbeling van sterfte meemaken hebben een lagere lokale groei van de woningprijzen met ongeveer 10%. De auteurs vinden evenwel dat de stedelijke woningprijzen relatief snel terugkeerden naar hun initiële trends. Een reden hiervoor was toenemende migratie, ondanks de epidemieën, waardoor de vraag naar woningen nog steeds hoog bleef. Het omgekeerde lijkt in eerste instantie waar te zijn in de corona-crisis. Naar aanleiding van de actualisering van de demografische vooruitzichten in het kader van de COVID-19-epidemie voorziet het Federaal Planbureau in 2020 een bevolkingstoename van 17.000 inwoners in plaats van 50.000 wanneer de epidemie niet had plaatsgevonden¹⁶. Die lagere groei wordt voor 70 % verklaard door de daling van het migratiesaldo en het resterende deel door de stijging van het aantal overlijdens. Uiteraard dient men hierbij een verschil te maken tussen korte en langetermijneffecten.

Een tweede belangrijke reden van een herneming van de vraag is dat het lokale woonbeleid stedelijke renovaties inplande om lokale voorzieningen te verbeteren, voornamelijk in buurten met een hoge cholera-incidentie. Daar waar lokale overheden niet ingrepen op de woningmarkt, zoals bijvoorbeeld tijdens de Cholera-uitbraak in Londen (Ambrus et al., 2020), daalden huurprijzen wel persistent tot na de epidemie.

Het spreekt voor zich dat men moeilijk historische data en resultaten kan extrapoleren naar de huidige pandemie. Gezien de vooruitgang van de medische wetenschap is het immers te verwachten dat het sterftecijfer van de coronacrisis (hopelijk) lager uitvalt dan in het geval van andere historische uitbraken. Onderzoek op basis van de SARS-epidemie in 2002-2004 toont immers lagere effecten op woningprijzen van circa 1,5% (Wong, 2008).

Op lange termijn zijn voorspellingen nog speculatiever, omdat de effecten op de woningmarkten samenhangen met de evolutie van de economie. Een mogelijk gevolg is een verandering in de compositie van de vraag. Een stijging van het aandeel werknemers dat telewerkt kan een verhoogde vraag veroorzaken naar grotere woningen en een afnemend belang van de pendelkosten. Een logisch gevolg kan zijn dat deze huishoudens naar grotere, landelijke woningen trekken. Maar dergelijke voorspellingen zijn hoogst onzeker.

Althans in de V.S. kunnen de eerste rechtstreekse effecten van de coronacrisis op de woningmarkt waargenomen worden. Onder toenemende onzekerheid over de economie en het verdere verloop van de woningprijzen worden de verkoop van woningen uitgesteld. Analyse van zogenaamde *listings* data toont aan dat eind maart 2020 er een stijging van 150% was van het aantal woningen dat niet langer

¹⁶ <https://statbel.fgov.be/nl/themas/bevolking/bevolkingsvooruitzichten>

te koop werd aangeboden (t.o.v. maart 2019). Ook de verkoop van nieuwe woningen is recent aan het dalen (Katz, 2020). Ook de prijzen die gevraagd worden voor de woningen die nog te koop staan zijn aan het zakken. Het aantal aangevraagde leningen is ook gedaald.

De exacte afloop en het effect op de woningmarkt hangen uiteindelijk sterk af van de duur en uiteindelijke impact van de coronacrisis. Hoewel voorgaande studies aanduiden dat het effect op woningprijzen relatief beperkt blijft (en zich op termijn herstellen), is het van belang te onderstrepen dat dit niet gepaard zal gaan met hogere betaalbaarheid en dat er bovendien risico's zijn voor bepaalde groepen huishoudens, zoals leners met betalingsproblemen en (private) huurders met hoge huurlasten.

1.5 De verwachtingen van de koopmarkt anno 2020

Bij het afronden van dit rapport zijn de verkoopcijfers van het tweede kwartaal van 2020 beschikbaar. Kunnen we hieruit al iets leren met betrekking tot de impact van de coronacrisis op de woningmarkt, de afschaffing van de woonbonus en de verdere daling van de interestvoet?

Een deel van het antwoord zit al ten dele in de vraag. Hoe kunnen we het prijseffect van de afschaffing van de woonbonus, de dalende interestvoet en de coronacrisis apart meten?

Men kan vermoeden dat zowel de afschaffing van de woonbonus, als de coronacrisis een prijsdempend effect zullen hebben op het onderste segment van de woningmarkt, en de daling van de interestvoet een prijsopdrijvend effect, maar in mindere mate. Vooralsnog zijn er geen algemene prijsdalingen opgetekend. De woningmarkt lijkt echter asymmetrisch te reageren. De gemiddelde prijzen stijgen licht, maar de eerste kwartelprijzen¹⁷ lijken licht te dalen. Dit is een indicatie dat het duurdere segment stijgt, en het goedkopere segment daalt.

Maar eigenlijk is het nog te vroeg om dergelijke besluiten te trekken omdat de analyse vertekend wordt doordat vele kopers hun aankoop vooruitgeschoven hebben om eind 2019 nog van de woonbonus te genieten. We illustreren kort de mogelijke gevolgen hiervan op de compositie van de verkopen en de prijsontwikkeling.

1.5.1 Compositie-effecten

Het aantal verkopen lag in het laatste kwartaal van 2019 enorm hoog (Figuur 8Figuur 9). Veel starters hebben de koop van hun woning vooruitgeschoven. Notarissen hebben in ijlt tempo akten verleden waardoor verkopen die normaal in het eerste kwartaal van 2020 zouden geregistreerd zijn nu eind 2019 reeds opgenomen zijn in de verkopen. De versnelde beslissing van starters om een woning te kopen kan ook lagere verkopen in het tweede kwartaal van 2020 verklaren, wat niet enkel toe te wijzen is aan de corona-crisis.

Net als bij de vermindering van de woonbonus in 2015 kan men bovendien vermoeden dat doorstromers in mindere mate de aankoop van een woning hebben vooruitgeschoven (zij behouden hun lening en dus ook het oorspronkelijk voordeel van de woonbonus). In de veronderstelling dat doorstromers meer vrijstaande woningen kopen vinden we hiervoor evidentie.

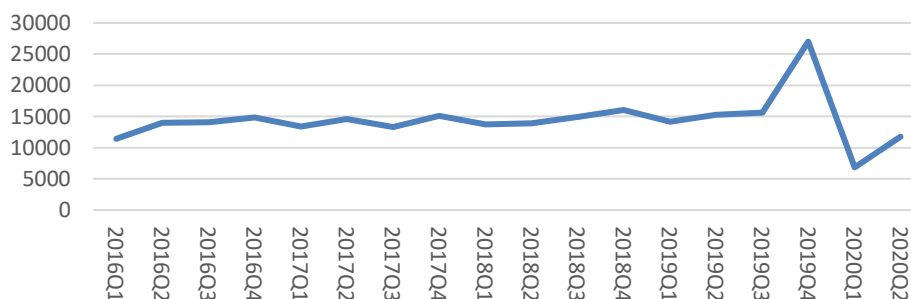
Figuur 8 laat zien dat er traditioneel meer woningen verkocht worden in het laatste kwartaal¹⁸ en Figuur 9 laat zien dat dit voornamelijk vanwege de verkoop van vrijstaande woningen is. Eind 2019 leek deze stijging echter beperkter. Men kan vermoeden dat starters die nog van de woonbonus willen genieten in iets grotere mate 2- en 3-gevel woningen gekocht hebben, waardoor het aandeel

¹⁷ Het eerste kwartiel geeft weer dat 25% van de huizen onder deze prijs verkocht worden, en 75% erboven.

¹⁸ Mogelijk is dit te verklaren doordat sommige huishoudens de schuldsaldoverzekering op het einde van het jaar volledig in brengen, waardoor ze bij het aanvangsjaar toch van de volledige woonbonus kunnen genieten.

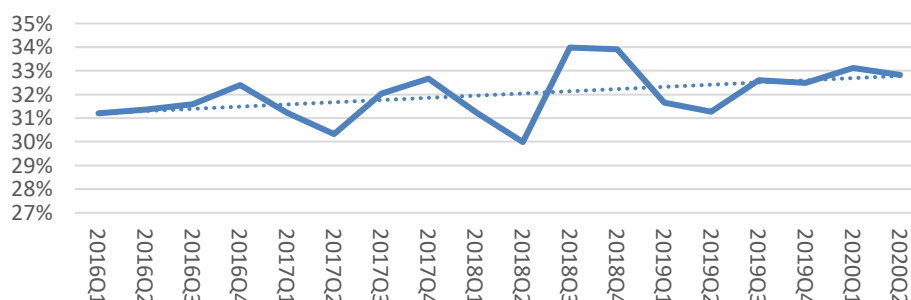
vrijstaande woningen niet piekt in het laatste kwartaal, maar eerder een stabielere trend volgt. Deze trend is reeds vanaf 2016 ingezet, en het is belangrijk om bv. bij het meten van een corona-effect en vlucht naar het platteland eerst te meten indien deze trend niet reeds eerder bezig was, bv. omwille van het feit dat de vergrijzing sterker is op het platteland dan in centrumsteden en dat de verkopen dus ook zullen stijgen omwille van het feit dat een groter aantal hoogbejaarden naar een woonzorgcentrum trekken of komen te overlijden.

Figuur 8 Kwartaalverkopen huizen, Vlaams Gewest 2016-2020Q2



Bron: Statbel

Figuur 9 Aandeel vrijstaande woningen in de verkoop, Vlaams Gewest 2016-2020Q2



Bron: Statbel

Aangezien het onduidelijk is te bepalen welk soort woningen relatief meer of minder verkocht, is het effect op de prijzen eveneens onduidelijk. Net gelijk als bij de vermindering van de woonbonus in 2015 zien we dat de prijzen van de huizen in gesloten en halfopen bebouwing in het eerste kwartaal van 2020 lager liggen, en dat de prijzen van vrijstaande huizen net duurder zijn.

1.5.2 Nieuwe verkoopvormen

Daarnaast zijn er ook nieuwe verkoopformules die tijdens de corona-crisis een verdere opgang maakt. In 2018 lanceerden de notarissen Biddit waar online-veilingen gehouden kunnen worden, maar ook de immo-makelaars hanteren nieuwe verkoopformules waarbij er kijkdagen georganiseerd worden en vervolgens binnen korte tijd geboden kan worden onder gesloten enveloppe. Er zijn duidelijk juridische verschillen tussen het bieden onder gesloten omslag en Biddit aangezien de openbare verkoop voorbehouden blijft aan notarissen (Arrest Hof van Cassatie 9 juni 2016). Voor de prijsontwikkeling heeft het veilen van vastgoed mogelijk twee gevolgen:

Historisch ligt de vraagprijs hoger dan de finale transactieprijs. De vraagprijs was eerder (niet noodzakelijk) een bovengrens. Bij veilingen, gelijk bij een openbare verkoop, start men met een

ondergrens. De vraag is dus in welke mate de biedingen onder gesloten omslag ook met een lagere startprijs starten. Indien huishoudens dit als vraagprijs percipiëren gaan ze ervan uit dat ze in eerste instantie in aanmerking komen om het huis te kopen (ook al is de verkoper niet verplicht te verkopen bij een bod tegen vraagprijs, historisch was dat wel vaker het geval). Dit kan ervoor zorgen dat starters de indruk krijgen dat woningen boven de prijs verkocht worden en er sterke prijsstijgingen in de markt zijn, terwijl eigenlijk de vraagprijs een “startprijs” is geworden. De werkelijke verkoopprijs is dus niet noodzakelijk gestegen, maar de rol van vraagprijs is voor sommige transacties omgekeerd van bovengrens naar ondergrens.

Daarnaast kan de intrede van dergelijke veilingen effectief een prijsopdrijvend effect hebben aangezien kopers nu mogelijk in grotere mate het maximale bedrag gaan betalen voor de woning dat zij wensen te betalen, terwijl dat bij een vraagprijs in mindere mate het geval is. Het verschil tussen beiden wordt het consumentensurplus genoemd, en mogelijk zorgt een veiling¹⁹ ervoor dat dit consumentensurplus afgeroomd wordt in het voordeel van de verkoper, al is dit waarschijnlijk afhankelijk van het marktsegment indien dit effectief zo is.

1.5.3 Aandachtspunten voor toekomstige prijsanalyses

Vanwege de compositie-effecten is het wachten op resultaten van hedonische prijsanalyses die weergeven hoe de woningprijs geëvolueerd is van een gelijkaardige woning. De gemiddelde verkoopprijs zegt weinig over de prijsevolutie indien het aantal verkopen tussen segmenten sterk schommelt. Bovendien is het zo dat men bij de corona-crisis spreekt van asymmetrische evoluties, waarvoor de letter K vaak gebruikt wordt, die illustreert dat een deel van de markt een stijgende trend optekent en een ander deel een dalende trend.

Om een beter beeld te krijgen van het verschil tussen de impact van de afschaffing van de woonbonus en de coronacrisis kan een vergelijking met Wallonië gemaakt worden. Een eerste zeer voorzichtige indicatie is dat het laagste kwartiel van woningprijzen in Vlaanderen in 2020Q2 gedaald is, terwijl dit in Wallonië niet het geval is.

Bij de duurdere woningen zien we iets grotere stijging. We vermoeden dat hier de prijzen opgedreven worden door doorstromers, die wel nog van de oude woonbonus kunnen genieten in de mate dat ze geen nieuwe lening nodig hebben. Maar ook het element eigen inbreng lijkt een rol te kunnen spelen. Zouden ouders hun kinderen financieel sterker steunen?

Men kan vermoeden dat er meer verkopen zullen zijn in vergrijzende gemeenten. Een groeiende groep van hoogbejaarden betekent ook dat zijn hun woning verlaten omwille van overlijden of verhuis naar een woonzorgcentrum, wat leidt tot meer verkopen. Ook het aanbod van woningen is belangrijk. Dit neemt niet weg dat de bereidheid tot betalen voor huizen met een iets grotere tuin wegens de coronacrisis waarschijnlijk is toegenomen. Omgekeerd kan men ook stellen dat net de nabijheid van buurtwinkels als meerwaarde wordt geapprecieerd en de veelal kleinere huizen bij dergelijke voorzieningen stijgen, mogelijk mede doordat het de appartementen zonder terras zijn waar de vraag sterk daalt, en deze kleinere huizen een alternatief hiervoor vormen.

¹⁹ Milgrom & Wilson, de nobelprijswinnaars economie 2020, hebben uitvoerig onderzoek gedaan naar veilingen

1.6 Conclusie

Vooraleer in volgende hoofdstuk in meer detail in te gaan op de regionale verschillen in woningprijsontwikkeling werd in dit hoofdstuk de algemene woningprijsontwikkeling besproken.

Het eerder onderzoek dat daarnaar uitgevoerd is, levert een relatief eenvoudig op te stellen woningprijs-ontleningscapaciteit indicator. Een meer uitgewerkte versie van de vroeger vaker geciteerde *price-to-income* ratio. Deze laatste is nu eerder in onbruik omwille van het feit dat deze geen rekening houdt met bv. de evolutie van de hypothecaire interestvoet en fiscale woonvoordelen. De woningprijs-ontleningscapaciteit indicator heeft in vergelijking met diverse econometrische modellen die de algemene woningprijs-evolutie van een land trachten te verklaren het grote voordeel dat de relatie stabiele resultaten geeft en de coëfficiënten niet alleen niet herschat dienen te worden, maar zelfs niet geschat, omdat de relatie voortvloeit uit een theoretisch model (dat wel empirisch gevalideerd is). Hierdoor wordt de rol van de interestvoet en de fiscale woonvoordelen in het bepalen van de ontleningscapaciteit duidelijker doordat deze afgeleid kan worden uit de formule.

Gemiddeld over de laatste 20 jaar heeft de interestvoet ervoor gezorgd dat de woningprijs gemiddeld jaarlijks met 2.5% extra per jaar is kunnen stijgen. De rol van de interestvoet is dus belangrijk. Maar de rol van de interestvoet is groter dan enkel een verklaring van de prijsevolutie. Een lage nominale hypothecaire interestvoet zorgt ervoor dat er meer kapitaal en minder interesten afbetaald worden waardoor de schuldafbouw sneller verloopt en de vermogensopbouw bij afbetalers groter is. Hierbij dient wel rekening gehouden te worden met de toekomstige afbetalingslast. Deze zal in de toekomst hoger zijn indien (1) de interestvoeten niet langer dalen waardoor de opportuniteit van herfinancieringen zich niet zal voordoen gelijk in het verleden en/of (2) de inflatie lager uitvalt dan verwacht, waardoor de afbetalingslast bij de afbetalende eigenaars een groter deel van hun inkomen zal blijven bedragen tijdens de looptijd van de lening. Daarnaast leidt de lagere interestvoet tot andere evenwichten doordat grondprijs sterker stijgt dan de bouwkosten, waardoor constructie relatief voordeliger wordt. Een aandachtspunt leidt ook een verhoogde kans voor toenemende intergenerationale transfers in de toekomst.

Naast de interestvoet is ook het prijsopdrijvend effect van de woonbonus reeds eerder uitvoerig besproken. De combinatie van het verminderen en afschaffen van de woonbonus op momenten dat de interestvoet daalde is tweemaal goed getimed en zorgt voor een stabiele woningmarkt. Daar waar starters –zeker indien hun ontleningscapaciteit daalt– hopen dat woningprijzen dalen vooraleer zij de woning kopen, hopen de eigenaars, en vooral de recent gestarte eigenaars wegens potentiële solvabiliteitsproblemen, dat de woningprijzen net niet dalen.

Begin 2020 start echter ook de coronacrisis. Het is bij het schrijven van dit rapport nog te vroeg om de gevolgen hiervan voor de woningmarkt te bespreken. Met name de verschillende compositie-effecten die optreden, met grote verschillen in het aantal verkopen tussen perioden en ook segmenten, maakt het moeilijk om gefundeerde uitspraken te doen. Zo kan men verwachten dat de startersmarkt en het goedkoper segment zowel omwille van de afschaffing van de woonbonus als de corona-crisis een vermindering van het aantal verkopen en/of een negatievere prijsimpact zal optekenen. Bij een daling van het aantal verkopen in dit segment, stijgt de algemene gemiddelde verkoopprijs (omdat er minder goedkopere woningen verkocht worden). Bij een daling van de prijs, maar een gelijkblijvend aandeel verkopen, daalt de algemene gemiddelde verkoopprijs. Hedonische prijsanalyses, die de prijsevoluties van eenzelfde segment opvolgen, lijken meer dan ooit noodzakelijk.

Daarnaast werden in dit hoofdstuk ook reeds diverse elementen aangehaald dat regionale prijsontwikkelingen kunnen afwijken van deze algemene trend. Dit is de focus van de rest van de hoofdstukken.

2. (SUB)URBANE VERSCHILLEN, URBAN ECONOMICS

Steden herleven wereldwijd. “The rise of the creative class” (Florida 2002), “Comeback cities” (Grogan en Proscio 2001), “the triumph of the city” (Glaeser 2011), “the new geography of jobs” (Moretti 2012). Het zijn maar enkele boeken die de groei van de steden belichten en er verklaringen voor geven. Maar de groei van de steden heeft ook andere gevolgen. Zo is de titel van het nieuwe boek van Florida (2018) “The new urban crisis” waarin dieper ingegaan wordt op gentrificatie, ongelijkheid en segregatie.

Kunnen we deze Amerikaanse bevindingen doortrekken naar Vlaanderen? De voorkeur voor de vrijstaande woning is in Vlaanderen nog bijzonder groot. Volgens het Woononderzoek 2018 is de open of halfopen bebouwing voor 71,8% van de huishoudens het voorkeurtype woning (Heylen en Vanderstraeten, 2019). De stad is voor 12,9% van de huishoudens de voorkeurlocatie, dat is minder dan het centrum van het dorp (20,8%). Het platteland is 34,7% het meest geliefd, op de voet gevolgd door de stadsrand (31,7%). Men zou hieruit concluderen dat iedereen voor wie het financieel haalbaar is, de stad tracht te verlaten door naar elders te verhuizen.

Winnen de steden aan aantrekkingskracht of zet het suburbanisatieverhaal zich verder door?

Om na te gaan in welke mate er in de steden van Vlaanderen/België sprake is van een heropleving, brengen we diverse elementen in kaart met Vlaamse en Belgische data en leggen deze naast de bevindingen uit de wetenschappelijke literatuur.

- 1) We starten met de geografische structuur van Vlaanderen/België.
- 2) Vervolgens geven we weer wat de geografische impact is van het volgen van een hogere opleiding. Hiertoe vergelijken we de ruimtelijke verdeling van de afgestudeerden met de ruimtelijke verdeling op het moment dat deze studenten nog bij hun ouders woonden. Deze sterke groei van het aantal hogeropgeleiden en de geografische impact hiervan spelen immers een belangrijke rol om de (veranderende) rol van de stad te bepalen, die we vervolgens in twee aparte aspecten behandelen.
- 3) Eerst wordt de stad als *productiestad* bekeken. Zien we de banen groeien in steden dankzij agglomeratievoordelen? Wordt de stad aantrekkelijker als centrum van werkgelegenheid? Of is de evolutie van de werkgelegenheid minder een groei van banen, maar eerder een stijging van de lonen? Net gelijk het woningaanbod in de steden niet zo sterk kan toenemen, maar de prijzen wel sterker stijgen?
- 4) De stad als *consumptiestad* wordt geanalyseerd vanuit het idee dat jongvolwassenen, en de hoogopgeleiden in het bijzonder, naar steden trekken omdat de stedelijke woonvoorkeur bij hen groter is vanwege de stedelijke voorzieningen.

De prijsevoluties, die hiervan een gevolg zijn, worden pas in volgend hoofdstuk besproken. Maar we geven alvast mee dat de vier gemeenten met de sterkste prijsstijgingen sinds 2000 respectievelijk Gent, Mechelen, Leuven en Antwerpen zijn. Ondanks de eerder geschetste gemiddelde woonvoorkeuren in Vlaanderen zijn deze prijsstijgingen een teken van vraagdruk in de steden en toegenomen aantrekkelijkheid.

Een belangrijk element om de dynamiek op de koopmarkt goed te begrijpen is dat de gemiddelde woonvoorkeur van de Vlaming eigenlijk niet belangrijk is. Een groot deel van de huidige bewoners heeft geen verhuisintenties en zal zijn woonwens reeds in meer of mindere mate gerealiseerd hebben. De woningprijsevolutie wordt niet bepaald door huishoudens die reeds een woning hebben gekocht en niet meer van plan zijn te verhuizen maar door de kleinere groep van veelal jongere huishoudens die verhuizen en een woning kopen. En ook van deze groep kan men verwachten dat de woonvoorkeur in grote mate niet-stedelijk is. Maar indien een klein maar groeiend aandeel van deze huishoudens in de stad wil wonen, en een groot maar dalend aandeel op het platteland wil wonen, zal de vraag in steden toenemen en zullen de prijzen er sterker stijgen.

Daartoe is het belangrijk om niet alleen te kijken naar de voor- en nadelen van stedelijk wonen, maar ook van stedelijke werkgelegenheid. Fujita en Thisse (2013) noemen het de *The fundamental tradeoff of urban economics*. Steden hebben vaak een hogere efficiëntie, betere jobmogelijkheden en voorzieningen, maar daar tegenover staan ook de 'stedelijke kosten' zoals congestie, vervuiling, duur en dichtbebouwd wonen.

2.1 Stedelijk Vlaanderen in kaart

Vooraleer in te gaan op regionale (prijs)verschillen en op mogelijke verklaringen van deze regionale prijsverschillen zoals werkgelegenheid en voorzieningen is het belangrijk om 1) het belang van de ruimtelijke structuur in urban economics te bekijken en 2) na te gaan wat dit betekent voor de ruimtelijke structuur van Vlaanderen.

Binnen urban economics zijn er historisch twee basisbenaderingen. Bij het Alonso Muth Mills model (AMM model), zoals verder uitgewerkt door Wheaton (1974), staat de analyse binnen een stad centraal (within, intra). De afstand tot het centrum speelt een belangrijke rol, vaak vanuit de relatie wonen en werken. Het typisch theoretisch beeld van dergelijke stad is een centrum met hoogbouw, en een rand met huizen, die groter worden verder weg van het centrum.

Bij Rosen-Roback model is de regionale analyse breder en gericht op de verschillen tussen steden (between, inter). Hier worden steden als aparte entiteiten gezien. Gebaseerd op de theorie van Rosen (1979) en Roback's (1982) is de aantrekkelijkheid van een stad bepaald door een ruimtelijk evenwicht tussen lonen, woonkosten en stedelijke voorzieningen. Hier staat de afstand tot de stad niet centraal, maar het evenwicht dat tot stand komt tussen steden op basis van inkomen, productiviteit, woningprijzen, aanbod van werk, woonaanbod, voorzieningen en demografische verhuisbewegingen tussen stedelijke centra. Agglomeratievoordelen spelen hierbij een belangrijke rol.

Beide oorspronkelijke modellen worden verder verfijnd in de wetenschappelijke literatuur en inzichten uit beide benaderingen dienen ook gecombineerd te worden. Dit is zeker in Vlaanderen noodzakelijk omdat het een polycentrische metropoolgebied vormt en vanuit internationaal perspectief in grote mate als één grote verstedelijkte regio beschouwd kan worden. Boussauw e.a. (2018) wezen erop dat hier een voor- en nadeel aan verbonden is. In vergelijking met grotere steden lijken clusters van kleinere steden minder te genieten van de positieve agglomeratievoordelen, terwijl de ruimtelijke planning in dergelijke clusters wel leidt tot lagere woonkosten, meer toegang tot groen, enzovoort. De optimale grootte van een stad is dus niet eenvoudig te bepalen en hangt van diverse keuzes.

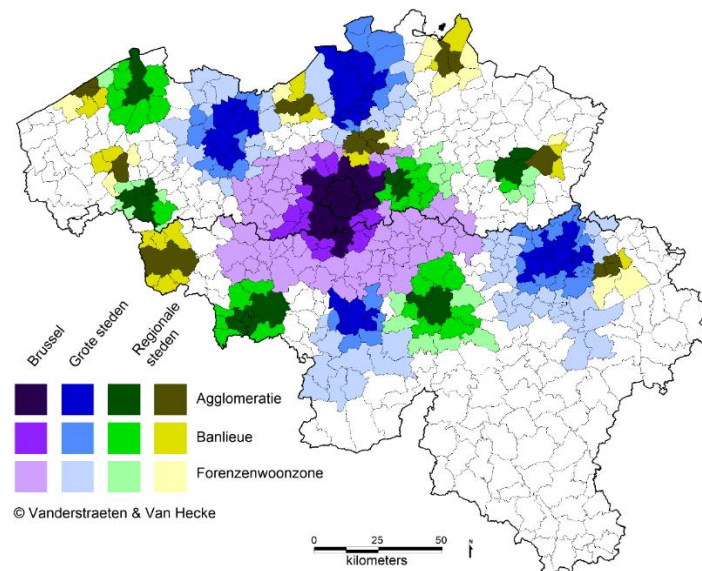
Bovendien is het niet altijd even duidelijk wat als stad bepaald kan worden. Er is de stad als stedelijk weefsel, maar ook meer landelijke regio's die verstedelijken, of regio's die in de invloedssfeer van een stad liggen. Dit leidt tot termen als de nevelstad, de tapijtmecropool, de diffuse stad, de territoriumsteden. Wij beperken ons tot de stadsgewesten volgens Vanderstraeten en Van Hecke (2019). De meest recente update van 2017 toont 3 stedelijke indelingen.

De term '**agglomeratie**' betreft een geheel van aaneengesloten bebouwing of van hoge bevolkingsdichtheid. Vervolgens is er de **banlieue** die overeenkomt met de buitenste zone van de stad waarbij de bevolkingsontwikkeling er vooral een uiting is van het suburbanisatieproces. Morfologisch doet ze landelijk aan, functioneel is ze stedelijk (Van der Haegen, 1979). Bij de **forenzenwoonzone** staat de pendel centraal. Wanneer 20% van de loontrekkenden van de beschouwde woongemeenten zich verplaatsen naar een van de agglomeratiegemeenten, beantwoordt de gemeente aan het criterium en wordt ze opgenomen in de forenzenwoonzone.

Vanderstraeten en Van Hecke (2019) toonden ook aan dat de verschillende afbakeningen een andere demografische dynamiek optekenden: "*Tot 2000 was er de bevolkingsafname van de centrale grote*

stad, een kleine toename van de overige agglomeratiegemeenten en een sterke toename van de bevolkingsaantallen van de banlieuegemeenten. Na 2000, is er een toename van de centrale steden, een geringe toename van de overige agglomeratiegemeenten en een verkleinde groei in de banlieuegemeenten. De groei in de banlieuegemeenten is hierbij kleiner geworden dan de groei in de forenzenwoonzones.”

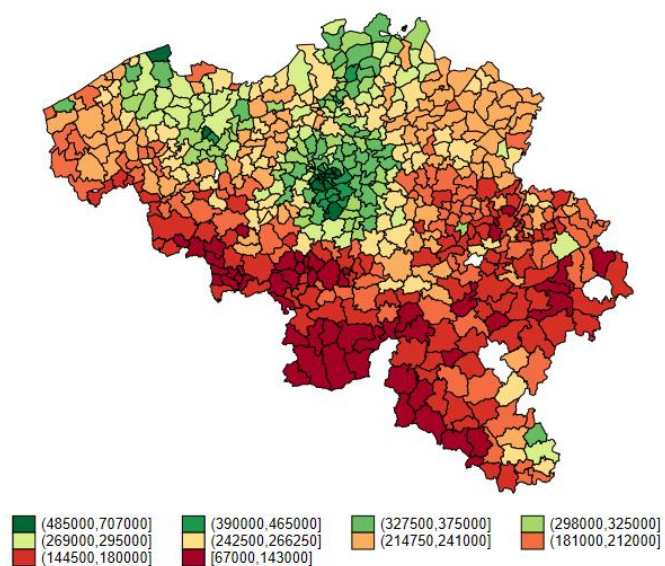
Figuur 10 Belgische stadsgewesten



Bron: Vanderstraeten en Van Hecke (2019)

Niet toevallig volgen deze stadsgewesten ook in grote lijnen de verdeling van de woningprijzen. Brussel-Leuven-Mechelen is een dure as, het oosten van Antwerpen, vervolgens Gent, en Brugge. Voor Antwerpen en Gent valt op dat de mediaanprijzen in de steden zelf iets lager liggen. Uiteraard heeft dit ook te maken met de grootte van de woningen.

Figuur 11 Mediaanprijzen eengezinswoningen 2019



Bron: Statbel

2.2 Het belang van hogere opleiding

Huffman & Quigley (2002) vonden reeds 20 jaar geleden dat in Silicon Valley (Californië) de universiteiten en hoge scholen een sterke geografische impact hebben. In de eerste plaats zorgt dit voor demografische druk op die regio's, want meer hogeropgeleiden wensen zich er te vestigen. Tegelijkertijd heeft dit een impact op de werkgelegenheid en het soort werkgelegenheid, zoals meer kenniscentra, onderzoeksparken, incubatiecentra. En het leidt ook tot andere voorzieningen, want deze jongere hogeropgeleiden hun woonvoorkeuren zijn verschillend. Harris en Holey (2016) geven een overzicht van het belang van hogeropgeleiden en de relatie met opleidingscentra.

Winters (2010) vond in de VS dat *smart cities*, met een disproportioneel hoger aandeel hogeropgeleiden vaak bij hogescholen en universiteiten lagen. De instroom van deze hogeropgeleiden is in vele gevallen tijdelijk omdat ze vervolgens terugkeren of elders gaan wonen. Maar het net-effect is wel dat de instroom groter is dan de uitstroom. *Smart cities* groeien, voornamelijk door de groei van het aantal hogeropgeleiden. Bovendien stroomt een deel van deze hogeropgeleiden uit naar suburbane gebieden, en niet terug naar de plaats van geboorte. Dit zorgt ervoor dat in eerder afgelegen regio's er een *brain drain* ontstaat.

We gaan na indien een gelijkaardig beeld in Vlaanderen gevonden wordt. Daartoe vergelijken we de ruimtelijke verdeling van de hogeropgeleiden voor dat ze een hogere opleiding genoten en waarschijnlijk nog bij de ouders woonden (2001) met de ruimtelijke verdeling van dezelfde jongvolwassenen nadat ze afgestudeerd zijn (2011 en 2015). We volgen dezelfde groep mensen en gaan na waar ze wonen op verschillende leeftijden, waarbij we niet enkel kijken naar de trek naar de stad, maar ook de volgende stap, de suburbanisatie.

Vooreerst schetsen we het beeld van het hoger onderwijs in Vlaanderen en de evolutie van de laatste 10 jaar (2009-2019). Van de recente studenten weten we nog niet waar ze achter 10 jaar gaan wonen. Maar door het recent beeld van het aantal hogeropgeleiden te combineren met de historische vestigingspatronen van hogeropgeleiden kan men wel inschatten waar ze zich in de toekomst zullen willen vestigen.

2.2.1 Vestigingsplaatsen van hoger onderwijs

Gent, Leuven, Antwerpen en Brussel zijn de steden waar de meeste Vlaamse jongeren gaan verder studeren. De laatste 10 jaar is het aantal inschrijvingen in het hoger onderwijs verder gestegen. Tabel 1 laat een groei zien van 20% tot 38% (gemiddeld 27,5%). De groei van de universiteitsstudenten is gemiddeld iets lager, maar eveneens substantieel (16-38%).

Tabel 1 Aantal inschrijvingen hoger onderwijs van 4 grootste steden, Vlaams Gewest

	2009-2010	2018-2019	groei		2009-2010	2018-2019	Groei
	Hoge school en universiteit				Enkel universiteit		
Gent	66.956	83.289	+24,39%		43.328	51.715	19,36%
Leuven	43.760	52.646	+20,30%		34.785	42.360	21,78%
Antwerpen	36.171	48.532	+34,17%		18.813	21.986	16,87%
Brussel	24.617	34.064	+38,38%		15.761	21.816	38,42%

Bron: Databank Hoger Onderwijs (DHO 2.0)

Naast het belangrijke feit dat het aantal inschrijvingen sterk blijft stijgen brengt dit ook een eerste aandachtspunt voor wonen mee, namelijk studentenhuisvesting. Het is alvast goed dat er heel wat nieuwbouwwontwikkelingen zijn voor studentenhuisvesting, maar hierbij dient men wel rekening te

houden dat deze nieuwe studentenhuisvesting in grotere blokken in de statistieken als aparte woongelegenheden opgenomen worden. In de groei van de woningvoorraad in studentensteden zou men hiervoor moeten corrigeren. Anders krijgt men het beeld dat de woongelegenheden sterker groeien dan het aantal huishoudens –waar niet-gedomicilieerde studenten geen deel van uitmaken- en er mogelijk een aanbodoverschot is.

Het tweede belangrijke feit, namelijk dat hogeropgeleiden van heel Vlaanderen komen en zich vervolgens concentreren in de studentensteden vinden we terug in onderstaande tabel die weergeeft hoe de verdeling is tussen de woonplaats van de ouders van de jongeren die verder studeren en de vestigingsplaats van de onderwijsinstelling voor de bachelor-inschrijvingen aan de universiteiten. West-Vlaamse universiteitsstudenten studeren voornamelijk in Oost-Vlaanderen. Ongeveer de helft van de Limburgse en Antwerpse universiteitsstudenten studeren in de eigen provincie maar daarnaast ook in grote mate in Vlaams-Brabant. Het is alvast een tweedeling die we vaker terugzien in kaarten: een centrale regio tussen Gent en het oosten van West-Vlaanderen, en daarnaast de as Antwerpen, Brussel-Leuven. De connectie tussen Gent enerzijds en Antwerpen/Brussel anderzijds is vaker eerder beperkt, zoals ook uit diverse kaarten af te leiden is, zie bv. de eerder getoonde kaart van de mediane woningprijzen (pagina 39).

Tabel 2 Aantal inschrijvingen academisch gerichte bachelor (universiteit) 2018-2019 Vlaamse Gemeenschap

Vestigingsplaats/ Woonplaats	Antwerpen	Limburg	Oost- Vlaanderen	Vlaams- Brabant	West- Vlaanderen	Brussels HG	totaal
Antwerpen	10184 (52%)	512 (3%)	1686 (9%)	5716 (29%)	29 (0%)	1306 (7%)	19433 (100%)
Limburg	383 (5%)	3479 (45%)	360 (5%)	3001 (38%)	11 (0%)	577 (7%)	7811 (100%)
Oost-Vlaanderen	777 (5%)	31 (0%)	13130 (83%)	700 (4%)	185 (1%)	991 (6%)	15814 (100%)
Vlaams-Brabant	560 (4%)	374 (3%)	1794 (13%)	7045 (51%)	53 (0%)	4046 (29%)	13872 (100%)
West-Vlaanderen	187 (2%)	15 (0%)	6968 (67%)	1196 (12%)	1501 (15%)	466 (5%)	10333 (100%)
Brussels HG	65 (3%)	10 (0%)	174 (7%)	310 (13%)	3 (0%)	1823 (76%)	2385 (100%)
Waals Gewest	47 (6%)	22 (3%)	223 (28%)	211 (27%)	21 (3%)	263 (33%)	787 (100%)
Buitenland	915 (37%)	98 (4%)	519 (21%)	491 (20%)	8 (0%)	437 (18%)	2468 (100%)
totaal	13118 (18%)	4541 (6%)	24854 (34%)	18670 (26%)	1811 (2%)	9909 (14%)	72903 (100%)

Bron: Onderwijs Vlaanderen

2.2.2 Regionale spreiding van hogeropgeleiden doorheen de tijd, een cohorte-analyse

In dit deel schetsen we het beeld van de ruimtelijke verdeling van hogeropgeleiden doorheen de tijd via een cohorte-analyse, waarbij dezelfde groep personen doorheen de tijd opgevolgd wordt. Hiervoor doen we een stap terug in de tijd. We starten met de twintigjarigen in 2001 en gaan na waar deze wonen in 2011 als dertigjarigen en waar ze wonen in 2015. Op die manier brengen we ruwweg drie elementen in beeld van hun levenscyclus: (1) waar woonden ze als inwonend kind bij de ouders, (2) waar starten ze hun wooncarrière (de trek naar de stad), en waarnaar verhuizen ze vervolgens (trek uit de stad) en wat is het nettoresultaat door de regionale spreiding (20 jaar versus 34 jaar).

Deze levenscyclus-benadering is belangrijk. De instromende alleenstaande twintigers hebben daarbij vaak een lager inkomen dan de gezinnen met kinderen in hun dertiger jaren die de stad verlaten. Toch zijn het vaak dezelfde personen die eerst de stad instromen, en vervolgens de stad verlaten. Van alle 30-jarigen die in 2011 in Leuven woonden en de komende 4 jaar verhuisden naar een andere gemeente, woonde 76% niet in Leuven toen ze 20 jaar waren. Voor Gent is dit 68%. Vooraleer deze elementen in kaart te brengen geven we een korte beschrijving van de data.

2.2.3 Beschrijving Data Cohorte-analyse

We gebruiken de censusdata aangeleverd door Statbel voor onze analyse, een combinatie van de Socio-Economische Enquête van 2001, de administratieve Census 2011 en jaarlijkse demografische databestanden tot 2015. Om tot de cohorte te behoren dient de persoon in 2001 op twintigjarige leeftijd bij de ouders te wonen, in 2011 op dertigjarige leeftijd en in 2015 op 34-jarige leeftijd in België te wonen. Personen die na 2001 geïmmigreerd of geëmigreerd zijn, worden dus niet mee opgenomen. Om voldoende aantallen per gemeente te verkrijgen nemen we ook de leeftijdsgroep die een jaar jonger en een jaar ouder zijn, mee op in de analyse. De twintigjarigen zijn op die manier 19,20 of 21 jaar in 2001. We volgen dus dezelfde groep doorheen de tijd en nemen als extra categorie het al dan niet hebben gevolgd van hoger onderwijs.

Daarnaast is het belangrijk om mee te geven hoe het opleidingsniveau is berekend. In 2001 is dit bevestigd in de socio-economische enquête voor heel de bevolking, maar in 2011 is dit gebeurd op basis van administratieve databanken. Aangezien onze cohorte nog geen einddiploma had in 2001 zal de administratieve berekening uit 2011 dus bepalen indien een jongere uit onze cohorte een diploma van het hoger onderwijs heeft²⁰. Dit heeft een nadeel aangezien de administratieve databanken enkel het hoger onderwijs dat in België is gevolgd, opvolgt.

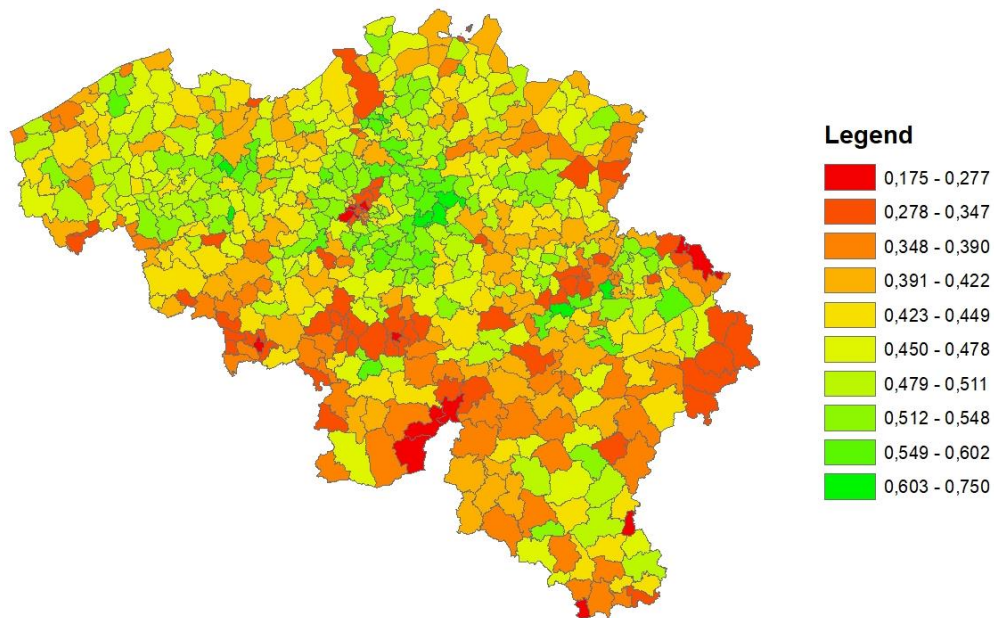
Bij de grensgemeenten zorgt dit mogelijk voor een vertekening. Sommige jongeren gaan net over de grens studeren (Tilburg, Maastricht, Rijsel, Aken...). Deze jongeren hun diploma's zijn niet mee opgenomen in de Census 2011. Er blijkt dan ook een sterke correlatie tussen het aandeel uit de cohorte 20-jarigen in 2001 die in 2011 een diploma hoger onderwijs gehaald heeft en de immigratiecijfers. Bij het interpreteren van deze relatie spelen dus twee elementen mee. (1) Allochtone jongeren kennen vaak een lagere doorstroming naar het hoger onderwijs. (2) De cijfers van de census meten enkel de hogeropgeleiden met een Belgisch diploma, wat voornamelijk in de grensstreken, maar ook nabij universiteitssteden voor een vertekening kan zorgen. Deze vertekening is in onze cohorte waarschijnlijk wel beperkter aangezien jongeren die in het buitenland gaan studeren en er ook blijven wonen niet mee opgenomen worden. Omgekeerd kunnen we verwachten dat jongeren die rond hun twintigste in België gedomicilieerd zijn, hier in grotere mate onderwijs gevolgd hebben. Op die manier zorgt de manier van dataselectie ervoor dat dit minimaal meespeelt.

2.2.4 De 20-jarigen in 2001: in welke gemeenten studeren jongeren verder

Centrumsteden tellen een laag aandeel van 20-jarigen die later een hoger diploma gaan halen, en dan voornamelijk Antwerpen, Gent, Mechelen, Oostende en Genk. Omgekeerd is het zo dat opleidingen voor hogere studies net in de centrumsteden gevolgd worden. Het zijn de suburbane regio's rond de grote centrumsteden waar het aandeel jongeren dat verder studeert, het hoogst is. Dit kan verklaard worden doordat in deze regio's het aandeel hogeropgeleide ouders hoger is, wat de kans vergroot dat ook de kinderen verder studeren, maar daarnaast is verder studeren ook gemakkelijker indien de afstand van de woonplaats tot de onderwijsinstelling kleiner is.

²⁰ Voor immigranten die niet in België studeerden geeft dit een vertekend beeld. Maar aangezien in onze cohorte analyse de immigranten na 2001 niet mee in rekening worden genomen (enkel jongeren die bij de ouders woonden in 2001), is deze vertekening niet van toepassing.

Figuur 12 Aandeel 20-jarigen die later een diploma hoger onderwijs gaan behalen in België, 2001



Bron: Censusdata, Statbel, eigen verwerking

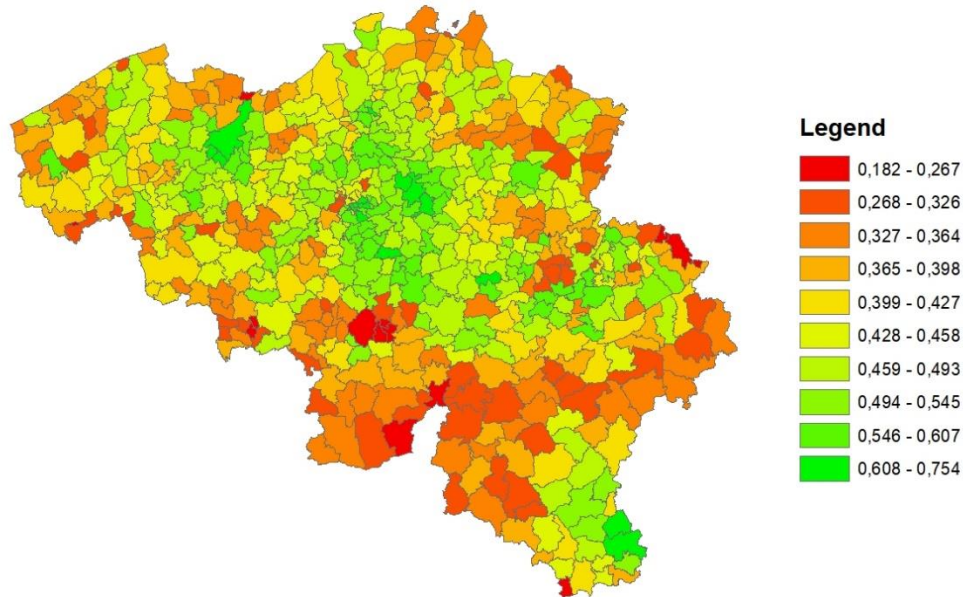
2.2.5 De dertigjarigen in 2011: Trek naar de stad

Van Hecke en Vanderstraeten (2014) tonen voor de Belgische grootsteden aan dat twintigers in toenemende mate zich vestigen in de steden zelf (vergelijking 1991-2004) en dat de banlieuegemeenten tegelijkertijd aan aantrekkingskracht verliezen voor deze leeftijdsgroep.

Dreesen vond ook dat hogeropgeleiden verdere verhuisbewegingen maken (Dreesen 2019), voornamelijk door eerst verder van het ouderlijke huis te huren en vervolgens om eigenaar te worden.

Deze patronen zien we hier terugkomen. Indien we in 2011 het aandeel hogeropgeleiden bekijken van de jongeren uit de cohorte per gemeente, dan zien we een duidelijk patroon. In Leuven heeft 75,4% van de 30-jarigen uit de cohorte een diploma hoger onderwijs (Figuur 13). Ook in Gent zijn de cijfers hoog. Ook hier zien we de as Antwerpen-Brussel-Leuven, en een as rond Gent met een uitbreiding richting West-Vlaanderen, terwijl de cijfers iets lager liggen tussen deze twee assen. Daarnaast zien we lagere cijfers aan de grenzen. In Wallonië is dit zeer uitgesproken, hoewel daar de grens met Luxemburg net hogeropgeleiden aantrekt.

Figuur 13 Aandeel hogeropgeleiden van de 30-jarigen in 2011 (uit de cohorte)



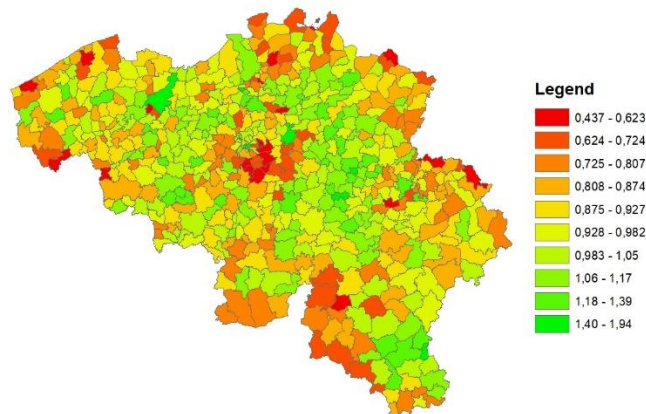
Bron: Censusdata, Statbel, eigen verwerking

Het is evenwel belangrijk niet enkel naar het aandeel hogeropgeleiden te kijken, maar ook naar de aantallen. Het aandeel hogeropgeleiden kan immers toenemen, maar indien er nu beduidend minder 30-jarigen uit de cohorte in een gemeente wonen vergeleken met het aantal 20-jarigen 10 jaar eerder, dan zullen er in absolute aantallen minder hogeropgeleiden wonen.

Figuur 14 toont hoe de cohorte veranderd is tussen 2001 en 2011 per gemeente. De verhouding is groter dan één in gemeenten waar er 2011 meer personen uit de cohorte wonen dan in 2001, toen de jongeren bij hun ouders woonden. Figuur 15 toont de verhouding van het aantal hogeropgeleiden uit de cohorte in beide jaren. We kunnen Vlaanderen zo in 4 gebieden opdelen:

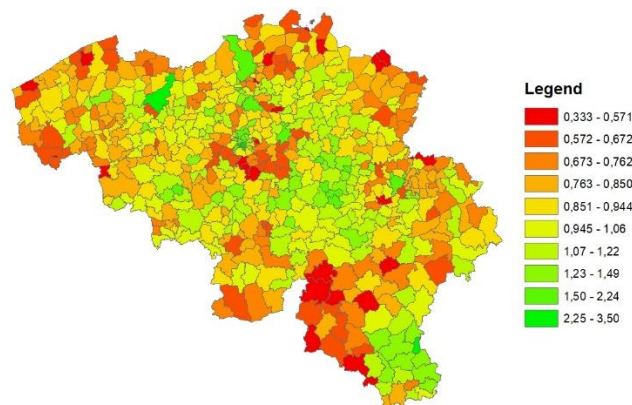
1. In de **centrumsteden** vindt men dat het aandeel hogeropgeleiden is toegenomen, en bovendien de cohorte sterk gegroeid is.
2. In de **stedelijke residentiële randen** rond Brussel, ten zuiden van Leuven en ten oosten van Antwerpen zien we weliswaar dat er een hoog aandeel hogeropgeleiden zich vestigt, maar dat er zeer weinig 30-jarigen uit de cohorte zich er gevestigd hebben, ook hogeropgeleiden (ten opzichte van het aantal 20-jarigen dat er oorspronkelijk wel bij zijn ouders woonde). Gent heeft, met uitzondering van Sint-Martens-Latem en De Pinte, geen residentiële rand waar 30-jarigen in mindere mate naar terugkeren. Men kan verwachten dat deze residentiële gemeenten voor de meeste starters te duur zijn om zich er te vestigen. In de stedelijke rand zien we zo een duidelijke afname van de personen uit de cohorte.
3. Daarnaast lijkt er sprake van een toename in een regio die zou kunnen omschreven worden als een **centraal tussengebied**, centraler in Vlaanderen gelegen, maar niet de stedelijke agglomeraties en banlieues. Men zou kunnen spreken van een tweede rand of de gordel van de 21 ste eeuw, de regio rond Aalst, rond Gent, en regio tussen Antwerpen – Hasselt – Leuven.
4. Daarnaast is er een afname van personen uit de cohorte in de **grensgemeenten** met Nederland en Frankrijk.

Figuur 14 Verhouding aantal personen uit de cohorte op de leeftijd van 30 jaar (2011) ten opzichte van het aantal personen uit de cohorte op de leeftijd van 20 jaar (2001)



Bron: Censusdata, Statbel, eigen verwerking

Figuur 15 Verhouding aantal hogeropgeleiden uit de cohorte op de leeftijd van 30 jaar (2011) ten opzichte van het aantal hogeropgeleiden uit de cohorte op de leeftijd van 20 jaar (2001)

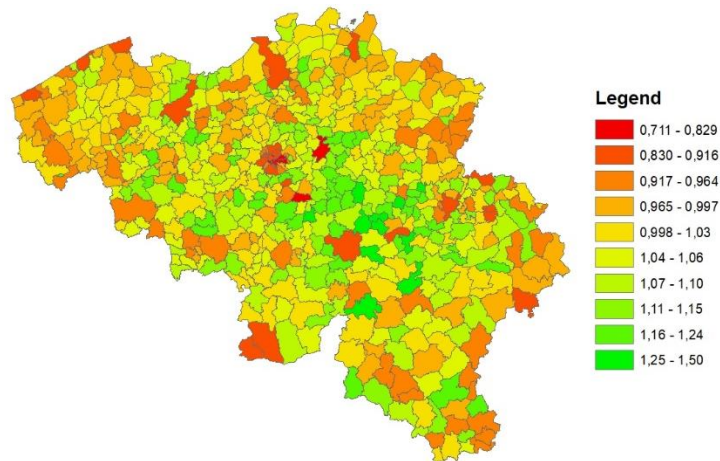


Bron: Censusdata, Statbel, eigen verwerking

2.2.6 De 34-jarigen in 2015: Trek uit de stad

Op basis van de cohorte kunnen we slechts een beperkt beeld schetsen van de trek uit de stad, namelijk de verhuis van 30-jarigen en waar ze 4 jaar later wonen als ze 34 jaar zijn. Hoewel jongvolwassenen ook in grotere mate voordien de stad ontvluchten, zijn de huishoudens in deze “oudere” groep van stadsverlaters in grotere mate doorstromers. Ze hebben een starterswoning gekocht en verhuizen vervolgens. Deze groep, en dan voornamelijk de hogeropgeleiden, verhuizen in grotere mate naar de residentiële rand zoals in onderstaande figuur te zien is. Naast deze typische suburbanisatie zien we echter dat ook tussen de 30 en 34 jaar het aantal personen uit de cohorte in de grensregio's verder blijft afnemen. Mogelijk wordt dit bepaald door de werkgelegenheid.

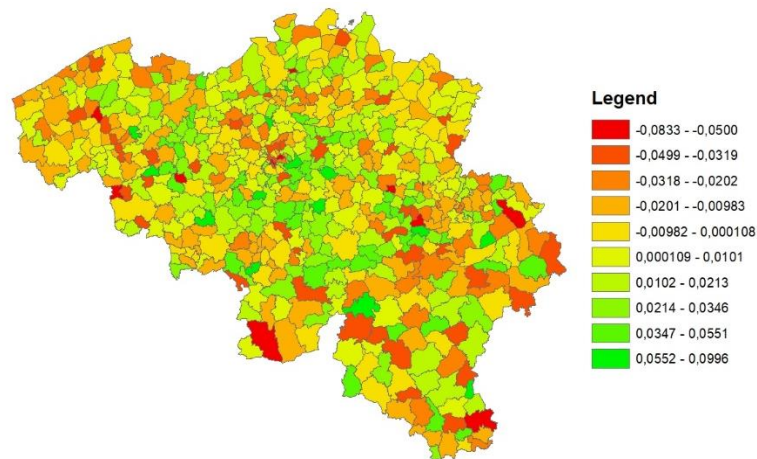
Figuur 16 Verhouding aantal personen uit de cohorte op de leeftijd van 34 jaar (2015) ten opzichte van het aantal personen uit de cohorte op de leeftijd van 30 jaar (2011)



Bron: Censusdata, Statbel, eigen verwerking

Dit suburbanisatiepatroon is bij hogergeleiden sterker uitgesproken, wat in onderstaande figuur getoond wordt. Er is niet alleen een groei van het cohorte in suburbaan gebied, maar bijkomend ook nog een hoger aandeel hogeropgeleiden.

Figuur 17 Verschil aandeel hogeropgeleiden in de cohorte van 34-jarigen en 30-jarigen



Bron: Censusdata, Statbel, eigen verwerking

2.2.7 Het net-effect (2001-2015): waar wonen meer hogeropgeleiden

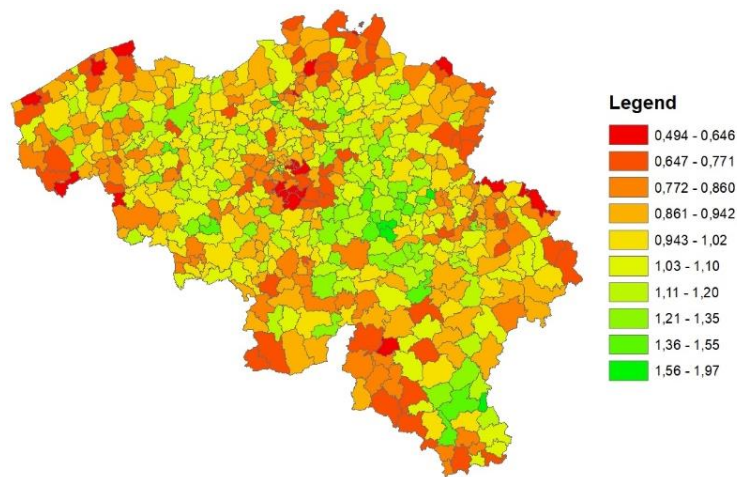
De bevindingen zijn redelijk gelijkaardig aan de eerdere vaststellingen op 30 jaar. Van de cohorte 20-jarige inwonende kinderen in 2001 wonen er in 2015 een groter deel in de steden en de tweede rand/ of centraal tussengebied. In de residentiële rand en de grensregio's is er een afname (Figuur 18).

Wat betreft het aandeel hogeropgeleiden zien we dat dit zeer sterk toeneemt in centrumsteden. In de residentiële randen van de grote centrumsteden zien we een dubbel beeld. Hoewel het aandeel hogeropgeleiden historisch reeds hoog lag, neemt het ook daar verder toe. Maar qua aantallen neemt het minder sterk toe en daalt het zelfs. Mogelijk zijn de dure woningprijzen (groter en centraal gelegen) een remmende factor voor de dertigers en situeert de suburbanisatie hier voornamelijk na de leeftijd van 35 jaar. Ook kan de groei van de bevolking enkel toenemen indien het aanbod van woningen eveneens kan groeien. De aanbodkant is dus ook belangrijk.

Tabel 3 Groei en afname van cohorte tussen 2001 (20 jaar) en 2015 (34 jaar) volgens regio

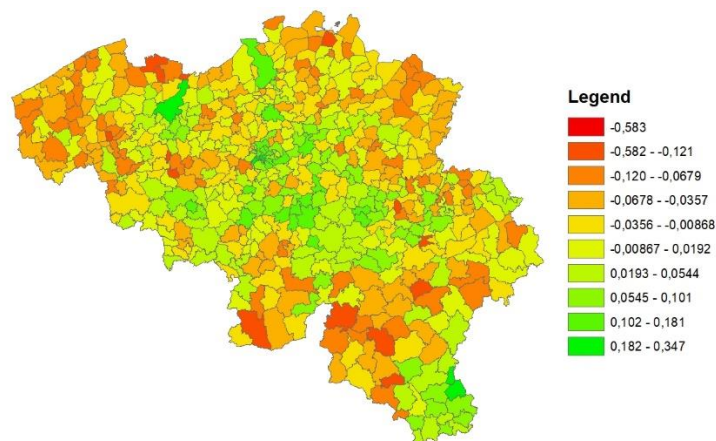
	Hoger aandeel hogeropgeleiden/ duurdere regio's	Lager aandeel hogeropgeleiden / minder dure regio's
Groei	Centrumsteden	Tweede rand/ centraal tussengebied
Afname	Residentiële rand	Grensgemeenten

Figuur 18 Verhouding aantal personen uit de cohorte op de leeftijd van 34 jaar (2015) ten opzichte van het aantal personen uit de cohorte op de leeftijd van 20 jaar (2001)



Bron: Censusdata, Statbel, eigen verwerking

Figuur 19 Verschil aandeel hogeropgeleiden in de cohorte van 34-jarigen en 20-jarigen



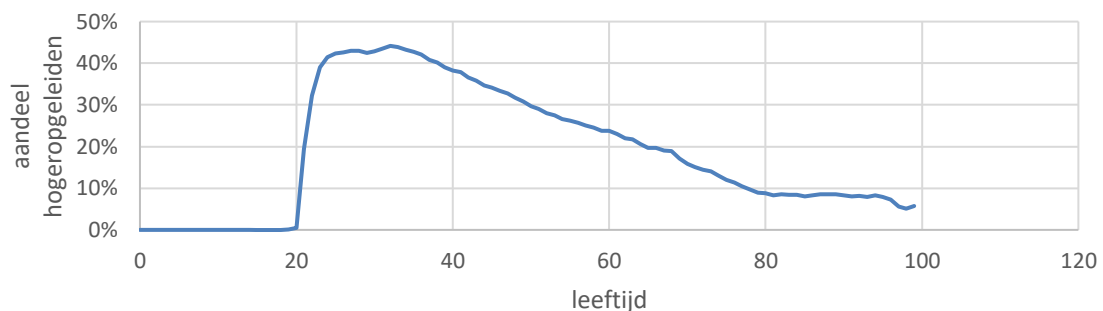
Bron: Censusdata, Statbel, eigen verwerking

2.2.8 Conclusie

Historisch is er een hoog aandeel hogeropgeleiden in de stedelijke agglomeraties. Deze trend zet zich niet alleen verder, maar wordt nog verder versterkt. Deze cohorte-analyse laat zien dat in 2015 het aandeel hoger opgeleiden reeds zeer hoog is. Op basis van de recente tendensen kan men verwachten dat deze trend zich in grote mate verderzet aangezien het aandeel jongeren dat hoger onderwijs volgt verder toeneemt. Wereldwijd zien we dergelijke tendensen.

Misschien is onderstaande Figuur 20 die het aandeel hogeropgeleiden volgens leeftijd weergeeft wel één van de belangrijkste elementen om de shift in regionale evoluties te verklaren. De laatste halve eeuw is het opleidingsniveau van de bevolking constant gestegen. Bij elke 10-jaar jongere bevolkingsgroep ligt het aandeel hogeropgeleiden 7% hoger. Hierbij is het minder belangrijk als deze stijgende trend zich verderzet in de toekomst. Als dit aandeel licht stijgt of licht daalt in de toekomst zal weinig invloed hebben, het is voornamelijk het feit dat het aandeel hogeropgeleiden hoog is dat een rol speelt. Dit, tezamen met de bevindingen van deze analyse en de literatuur dat dit een geografische migratie veroorzaakt zorgt voor een toenemende druk op de grotere centrumsteden waar hoger onderwijs gevolgd kan worden. Een trend die in de toekomst waarschijnlijk verder versterkt wordt afgaand op basis van de recente inschrijvingsaantallen.

Figuur 20 aandeel hogeropgeleiden volgens leeftijd*, Vlaams Gewest 2011



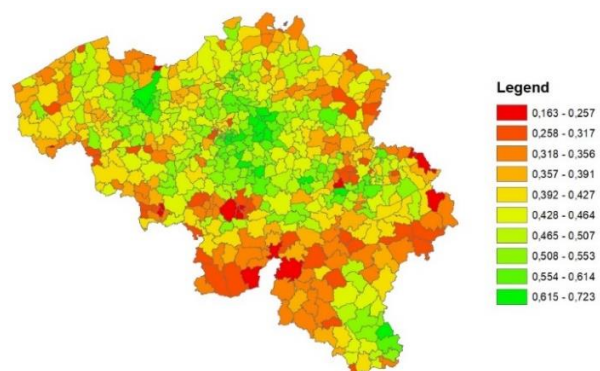
* Er is een trendbreuk zichtbaar rond de leeftijd van 32 jaar vanwege een verschil in meting. De leeftijd voor 32 jaar wordt gemeten op basis van administratie data van wie hoger onderwijs in België gevolgd heeft. Voor oudere leeftijden wordt het gegeven uit de Socio-Economische Enquête gebruikt waarbij de respondent aangaf of hij hogere opleiding gevolgd heeft²¹.

Bron: Censusdata Statbel, eigen verwerking

Het vormt de basis van “The rise of the creative class” zoals Richard Florida (2002) deze beschreef en het leidt tot een heropleving van de steden. Het leidt tot een ander soort tewerkstelling in steden, tot een ander soort voorzieningen. Elementen die in de rest van dit hoofdstuk aan bod komen. Maar het leidt ook tot *residential sorting*. Een grote vraag en een beperkt aanbod drijft woningprijzen omhoog en verhoogt de woonkost van stedelijk wonen, niet alleen in de centrumstad zelf, maar ook in de suburbane en pendelzones. Het roept ook vragen op omtrent het aanbod. Welke woningen moeten worden voorzien voor de vraag in stedelijke agglomeraties?

²¹ Eenzelfde trendbreuk zien we indien enkel gekeken wordt naar jongeren die in 2001 als inwonend kind geregistreerd stonden, dus deze trendbreuk is niet te wijten aan hogere immigratiecijfers na 2001. Op basis van data van het aantal hogeschoolstudenten van onderwijsinstellingen verwacht men een toename, en geen lichte daling.

Figuur 21 Aandeel hogeropgeleiden van de 35-jarigen in 2015 (uit de cohorte)



Bron: Censusdata, Statbel, eigen verwerking

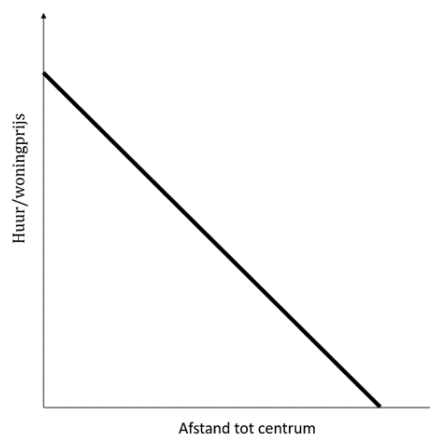
2.3 De productiestad: Jobgroei in steden , of vooral stijgende lonen?

In dit deel gaan we dieper in op de stad als werkgelegenheidspool. Waarom vestigen bedrijven zich in steden, en waarom niet? Gaan de mensen wonen waar ze werken, of pendelen ze? Om deze vragen te beantwoorden schetsen we eerst het algemeen kader en de evolutie zoals die te vinden is in de literatuur van urban economics. Vervolgens gaan we na indien deze algemene bevindingen ook in Vlaanderen toepasbaar zijn.

2.3.1 De productiestad als kenniscentrum

Het standaard ruimtemodel is typisch centrum-periferie gebaseerd. Zowel binnen een stad, als de verhouding centrum-randgemeenten. De standaardafweging is de nabijheid van diensten, voorzieningen en werkgelegenheid (tijdbesparend) ten opzichte van de goedkopere prijs per m² verder weg van het centrum. Gezien pendelen tijd en geld kost verkiezen werknemers er immers voor om dichterbij het centrum van een stad te wonen. Maar niet iedereen kan dat, wat druk zet op de prijzen en dichtheid van een stad. Dit verklaart het historisch stedenpatroon van dure kleine woningen in het centrum versus grote woningen daarbuiten. In een klassiek Alonso-Muth-Mills model (Wheaton, 1974) kan dit gevisualiseerd worden zoals in onderstaande figuur. Gemiddeld zijn de woningen echter het duurst aan de rand van de stad, waar de woningen groter zijn dan in het centrum maar tegelijkertijd nabij het centrum liggen.

Figuur 22 De relatie tussen prijzen en afstand tot het centrum



De locatie van hogere inkomens geeft de spanning weer tussen twee tegenovergestelde krachten: enerzijds de vraag naar grotere woningen op goedkopere percelen, en de vraag naar “tijdsefficiënt” wonen, waar huishoudens kostbare tijd kunnen uitsparen met kortere pendeltijden.

Proost (2019) wijst erop dat de relatie tussen transport en wonen vaak nog te weinig wordt gemaakt. Nochtans vormen wonen en transport de twee grootste uitgaveposten van een huishouden. In de VS bedragen de woonuitgaven gemiddeld 24,2% van het huishoudbudget, en transport 17%. In Frankrijk spenderen huishoudens respectievelijk 33.4% van hun budget aan wonen en 13.5% voor transport. In België liggen volgens het Huishoudbudgetonderzoek deze aandelen respectievelijk op 30% en 11% in 2018. De verhouding tussen deze uitgaveposten is echter ook niet constant doorheen de tijd (Combes e.a. 2019). De afstandsgradiënten (*distance gradients*) voor grond- en woningprijzen spelen hierbij een belangrijke rol. In Franse centrumsteden is immers het aandeel voor wonen hoger, in rurale gebieden stijgt het aandeel voor transport. Alhoewel het Huishoudbudgetonderzoek geen opdeling maakt tussen stedelijk en niet-stedelijk gebied, ligt het aandeel uitgegeven aan transport wel beduidend lager in het Brussels-Hoofdstedelijk gewest (7,8%) t.o.v. Vlaanderen (11,1%) en Wallonië (13%). Hoe ruraler, hoe hoger dus het aandeel van het huishoudbudget uitgegeven aan transport. De omgekeerde evolutie

tekent zich af voor het aandeel gespendeerd aan wonen: 33,9% in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest, 30,4% in het Waals Gewest en 29,6% in Vlaanderen. Men kan verwachten dat een toename van de pendeltijd en de fileproblematiek eveneens de afstandgradiënt vergroot, waardoor prijzen in centrumgemeenten sterker stijgen. Deze kosten van stedelijk wonen stijgen in nog grotere mate wanneer steden hun woonaanbod bovendien niet uitbreiden.

Agglomerations of scale bieden een belangrijke verklaring van de toenemende aantrekkingskracht van steden in de vorm van schaalvoordelen en netwerkeffecten. Innovatie wordt alsmaar competitiever, en vereist in toenemende mate het samenwerken van diverse kennismedewerkers. Berkes e.a. (2014) geven aan dat dit niet alleen mede de toegenomen aantrekkingskracht van de steden verklaart maar ook dat dit samen clusteren leidt tot ruimtelijke ongelijkheden (segregatie), in de zin dat werknemers dichtbij hun plaats van tewerkstelling clusteren. Ze deden hun onderzoek op basis van de aangevraagde patenten in een regio²².

In *Triumph of the city* beschrijft Glaeser de stad als grootste uitvinding van de mensheid. Welke evoluties verklaren deze revival van de steden? Technologische evoluties spelen een belangrijke rol. Daar waar de opkomst van de auto en de autosnelwegen mee de leegloop van de stad kan verklaren (Baum-Snow, 2007), zien we de opkomst van een economie die gebaseerd is op diensten, kennis en netwerken. Dit wil niet zeggen dat alle werkgelegenheid in steden blijft (De Smet e.a. 2009), integendeel. In een langer bestaande industrie kan het belang van kennisoverdrachten beperkt zijn. Hierdoor zullen zij in mindere mate voor de duurder steden kiezen als centrum van werkgelegenheid. De agglomeratievoordelen van de stad zijn beperkter maar de steden zijn veelal duurder om er zich te vestigen. De oudere werkgelegenheid zal zich dus sterker verspreiden. Distributiecentra kunnen eveneens nadelen ondervinden van de verkeerscongestie rond grote centrumsteden. De dienstensectoren, en voornamelijk deze met nieuwe technologieën waarbij de agglomeratievoordelen het grootste zijn, zullen zich echter in grotere mate vestigen in de steden. Trip (2007) sprak van commerciële gentrificatie.

De stad is dus niet noodzakelijk aantrekkelijk wegens een stijgende werkgelegenheid, maar ook vanwege het soort werkgelegenheid (toegespitst op hoogopgeleiden), en de typisch hogere lonen. Baum-Snow en Pavan (2012) gingen hier dieper op in om het verschil in lonen volgens de grootte van de stad/gemeente (*City Size Wage Gap* oftewel de *Urban Wage Premium*) te verklaren. De verwachtingen om later meer te verdienen zijn dus hoger in grote steden. Naast onderwijs is dus ook de specialisatie en werkervaring binnen het arbeidscircuit mogelijk verschillend tussen steden, met dito verklaring van loonverschillen. In België en Vlaanderen is het bestaan en de grootte van een dergelijke city size wage gap nog niet gedocumenteerd (zie Dreesen & Vastmans (2020) voor de gerelateerde discussie). Het is immers ook belangrijk om rekening te houden met de lokale cost-of-living (niet enkel woning- en huurprijzen, maar ook de consumptieprijzen). Er kan immers wel in nominale termen meer verdiend worden in steden, maar niet perse in reële termen. Daarnaast sparen werknemers die zich dichtbij hun werk vestigen ook de pendelkosten uit t.o.v. werknemers die verder gaan wonen.

2.3.2 Jobgroei

Bij de vraag naar woningen is er een onderscheid tussen de intensieve vraag (de vraag per huishouden, en het bijhorende budget) en de extensieve vraag (het aantal huishoudens). Ook bij werkgelegenheid kan een gelijkaardig onderscheid gemaakt worden. Enerzijds is er de werkgelegenheid uitgedrukt in aantal banen, en anderzijds zijn er de lonen. De censusdata zijn hiertoe een interessante bron, waarbij

²² Patenten worden vaak door een persoon aangevraagd, dus ook de woonplaats van de persoon wordt geregistreerd, niet (enkel) van het bedrijf waarvoor hij werkt.

op gemeenteniveau drie elementen in kaart gebracht kunnen worden: (1) de evolutie van de werkgelegenheid in een gemeente, (2) de evolutie van de lonen van de werknemers die in een gemeente werken, en (3) de evolutie van de pendelafstanden.

In Europa is het alvast zo dat in de meeste steden de groei van werkgelegenheid sterker is toegenomen dan in de rest van het land (PBL 2016). Maar België blijkt de uitzondering te zijn. Het is het enigste land waar de stedelijke banengroei uitgesproken kleiner is dan die in intermediair en ruraal gebied. De stedelijke groei ligt wel op het Europees gemiddelde, maar de intermediaire en rurale groei van de werkgelegenheid van België is de tweede grootste van Europa, na Ierland. Qua groei van de jobs is er voor België dus geen triomf van de steden. Mogelijk heeft dit te maken met het feit dat België reeds redelijk dicht bewoond is. Nederland kent echter een gelijkaardige woondichtheid, en daar is deze stedelijke groei wel meer uitgesproken. Een ander opvallend element is het feit dat de jobgroei in de steden in België eerder convergeert dan divergeert. In andere landen groeiden de steden niet alleen sterker dan het platteland, het waren ook bepaalde steden die sterker groeiden, en andere in mindere mate. Die duidelijke winnaars en verliezers qua jobgroei zijn niet aanwezig in België. Belangrijk hierbij is dat hier enkel naar de banengroei gekeken wordt, niet naar het soort banen.

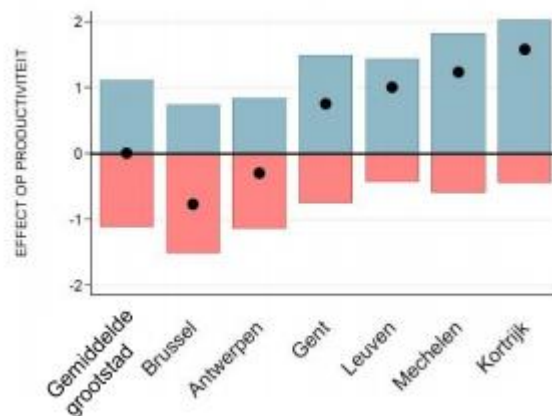
Tabel 4 Relatieve verandering aantal banen 1991-2012 in % in Europa

Land	Stedelijke regio's	Intermediaire en rurale regio's	Stedelijk – (intermediair + ruraal) in %-punten	Triomf van de stad?	Aantal stedelijke regio's	Aantal intermediaire en rurale regio's
Nederland	29,4	20,8	8,6	Ja	21	19
EU	15,3	0,6	14,7	Ja	151	648
Frankrijk	17,6	11,3	6,4	Ja	8	81
Duitsland	10,7	5,5	5,3	Ja	14	22
VK	14,0	14,5	-0,5	Nee	31	30
België	15,9	24,1	-8,2	Nee	17	26
Italië	10,7	5,3	5,5	Ja	18	89
Spanje	35,3	22,0	13,3	Ja	8	42
Polen	15,5	-4,6	20,1	Ja	11	48
Bulgarije	80,0	-16,5	96,6	Ja	1	27
Tsjechië	16,9	-4,1	21,1	Ja	1	12
Denemarken	11,8	3,1	8,7	Ja	1	7
Griekenland	7,4	-2,7	10,1	Ja	2	49
Ierland	60,1	54,6	5,5	Ja	1	7
Letland	-38,2	-37,4	-0,9	Nee	1	4
Litouwen	2,1	-33,4	35,4	Ja	1	9
Hongarije	18,5	-8,3	26,8	Ja	1	18
Oostenrijk	17,7	17,1	0,5	Ja	3	30
Portugal	-2,6	-6,8	4,2	Nee	5	23
Roemenië	-7,9	-37,1	29,2	Nee	1	40
Slowakije	27,1	2,0	25,2	Ja	1	7
Finland	21,1	3,5	17,7	Ja	1	19
Zweden	10,1	0,5	9,7	Ja	1	20

Bron: European Regional Database Cambridge Econometrics, verwerking: Planbureau voor de leefomgeving Nederland (PBL 2016)

Eén van de elementen kan ook zijn dat de congestie in België sterker doorweegt dan elders. Baert en Reynaerts (2018) hebben de afweging van bedrijven gemeten waarbij enerzijds het agglomeratievoordeel gemeten werd, en anderzijds het congestienadeel. Voor Brussel en Antwerpen wegen de congestienadelen zwaarder door dan de agglomeratievoordelen. In de mate dat in België de congestienadelen sterker meespelen dan de agglomeratienadelen kan dit eveneens verklaren waarom het aantal banen in Belgische steden minder sterk groeien.

Figuur 23 Effecten van agglomeratie en verkeerscongestie op de productiviteit van een gemiddelde onderneming in een grootstad (10km)



Bron: Baert en Reynaerts (2018)

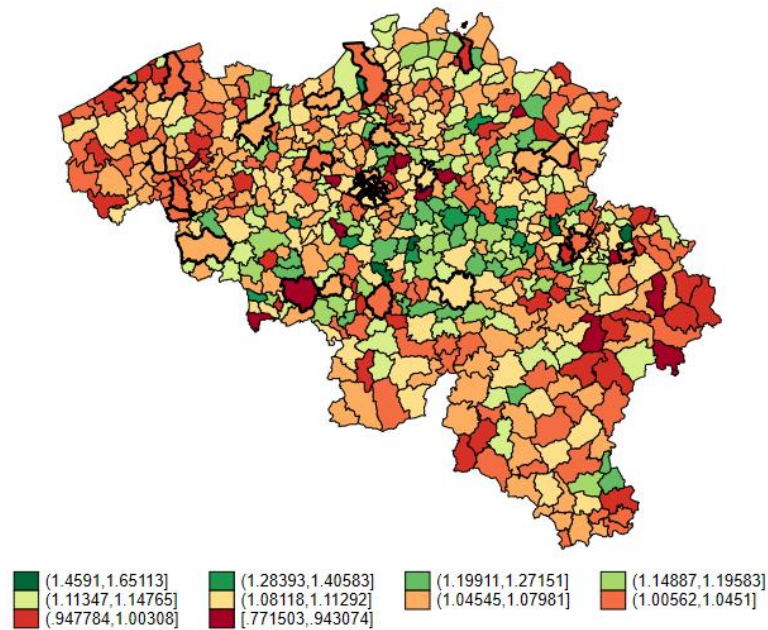
Aangezien in de censusdata de gemeente van tewerkstelling is gegeven, kunnen twee elementen in kaart gebracht worden. Enerzijds de evolutie in werkgelegenheid per gemeente tussen 2001 en 2011 en anderzijds de evolutie in uitbetaalde inkomens. Om de woningprijzevolutie te verklaren is veelal de hoogte van het loon belangrijk, dan wel het aantal werknemers. We starten met de evolutie van de banengroei per gemeente in kaart te brengen. Aangezien de data in 2001 op basis van een enquête waren en deze van 2011 op basis van administratieve databanken, is het mogelijk dat de verschillen anders gemeten worden. Op basis van de data van de Vlaamse Arbeidsrekening van het steunpunt Werk kunnen we echter nagaan of de evolutie op basis van de censusdata (2001-2011) overeenkomt met deze databron, wat het geval was. We tonen hier de meest recente data op basis van de Vlaamse Arbeidsrekening.

Onderstaande figuur toont dat de groei van werkgelegenheid in de centrumsteden beperkter is dan elders in Vlaanderen. Tussen de centrumsteden zijn er evenwel verschillen. De centrumsteden waar de groei iets hoger is, zijn Leuven, Gent, Mechelen, Sint-Niklaas, Hasselt en Genk. Dit zijn ook de centrumsteden waar de woningprijzen iets sterker gestegen zijn. West-Vlaanderen tekent een veel lagere groei op. Maar het is daarbij ook belangrijk te kijken hoe groot de werkgelegenheid reeds was in 2006. In regio's met een beperkte werkloosheid en een beperkte immigratie kan de werkgelegenheid moeilijk sterk stijgen wegens gebrek aan arbeidskrachten. Bij de trend van minder sterke stedelijke groei dienen twee kanttekeningen geplaatst te worden.

Vervennootschappelijking kan ook samengaan met een groeiend aandeel vennootschappen die gevestigd zijn op het woonadres van de bestuurder, terwijl een deel van het werk elders uitgevoerd wordt. In Vlaanderen zijn er anno 2018 342.975 vennootschappen. In volgend punt bespreken we hoe de vervennootschappelijking mogelijk een verklaring biedt waarom lonen minder sterk groeien.

Daarnaast is het zo dat Vlaanderen als geheel een quasi polycentrische metropoolgebied vormt en dus in internationale vergelijking verstedelijkt is. Boussauw e.a. (2018) wezen erop dat hier een voor- en nadeel aan verbonden is. In vergelijking met grotere steden lijken clusters van kleinere steden minder te genieten van de positieve agglomeratievoordelen, terwijl de ruimtelijke planning in dergelijke clusters wel leidt tot lagere woonkosten, meer toegang tot groen...). De optimale grootte van een stad is dus niet eenvoudig te bepalen en hangt van diverse keuzes.

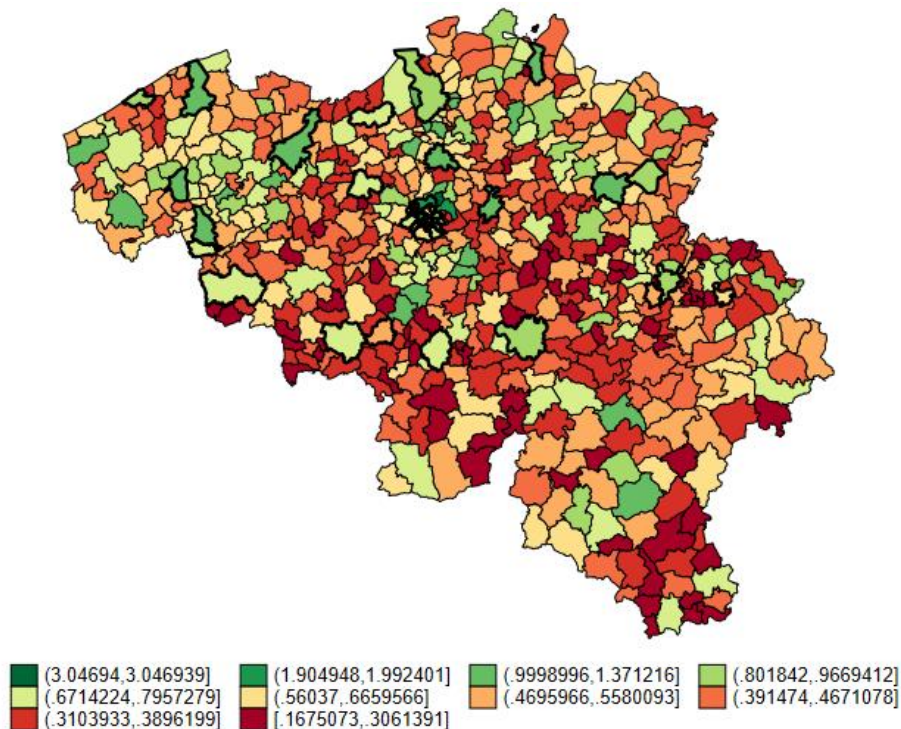
Figuur 24 verhouding werkgelegenheid 2016/2006



Bron: Vlaamse Arbeidsrekening, eigen verwerking

Maar deze niet-stedelijke groei van werkgelegenheid neemt niet weg dat de centrumsteden de tewerkstellingspolen bij uitstek zijn. Op onderstaande figuur ziet u dat de jobratio, die het aantal jobs in verhouding tot de actieve bevolking weergeeft, er veel hoger is. Ook in West-Vlaanderen kleuren meer gemeenten groen. De donkerroodgekleurde gemeenten geven weer dat er weinig jobs zijn ten opzichte van de actieve bevolking. Het kan zijn dat dit komt door een lage tewerkstelling, maar de belangrijkste indicatie is echter dat een groot deel van de actieve bevolking er pendelt. Zo zijn het arrondissement Leuven, met uitzondering van Leuven zelf, en de regio rond Geraardsbergen typische forenzenzones.

Figuur 25 jobratio, verhouding aantal jobs t.o.v. actieve bevolking (2016)

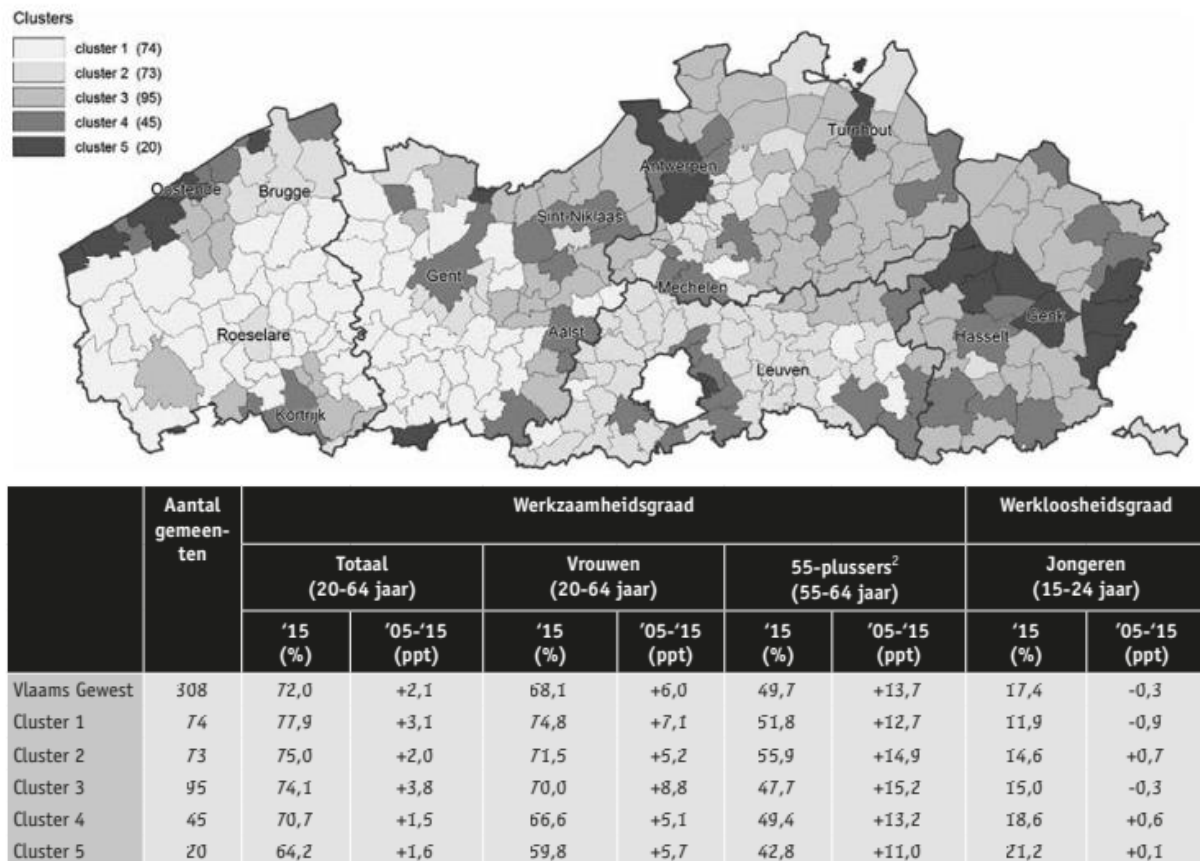


Bron: Vlaamse Arbeidsrekening van Steunpunt Werk o.b.v. RSZ Gedecentraliseerde statistiek, RSVZ, RSZ, RSZPPO, RVA, FOD Economie - Bevolkingsstatistieken (Bewerking Steunpunt Werk)

2.3.2.1 Werkzaamheidsgraad

Op basis van Figuur 24 zou men concluderen dat West- en Oost-Vlaanderen eerder stagneren qua werkgelegenheid. Belangrijk is echter rekening te houden met de bevolkingsgroei. Indien deze niet groeit, zal de werkgelegenheid ook minder sterk kunnen stijgen, maar dit zegt niets over de werkzaamheidsgraad die weergeeft in welke mate de beroepsactieve bevolking werkzaam is. Vanderbiesen (2017) verdeelt in zijn onderzoek omtrent werkzaamheidsgraad de Vlaamse gemeenten in 5 clusters. Deze vindt u terug in Figuur 26; Deze clusters zijn gebaseerd op stock-variabelen (soorten werkzaamheidsgraad in 2015) en flowvariabelen (evolutie 2005-2015). De eerste cluster “het koppeloton” zijn de (kleinere) West- en Oost-Vlaamse steden en gemeenten. Ze combineren een hoge werkzaamheidsgraad met een sterke evolutie. De tweede cluster, het achtervolgend peloton, situeert zich in grotere mate in Vlaams-Brabant. Ze hebben een hoge werkzaamheidsgraad, maar deze is iets minder sterk gestegen. De derde cluster is de (ruime) middenmoot die een inhaalbeweging uitvoert. Hun werkzaamheidsgraad is nog iets lager, maar de progressie is het grootst. De gemeenten liggen vaak in de Antwerpse en Limburgse Kempen. De vierde cluster blijft in vergelijking met cluster 3 eerder ter plaatse trappelen. De vijfde cluster, de rode lantaarn, bestaat uit gemeenten die lage werkzaamheidsgraden zonder progressie.

Figuur 26 Visuele weergave van de clusters van Vlaamse gemeenten (2015, evolutie 2005-2015)



* clusteranalyse op basis van de gemeentelijke werkzaamheidsgraden en jeugdwerkloosheidsgraad in 2015 (stock) en de evolutie in de periode 2005-2015 (flow); hiërarchische methode (Ward) gevolgd door niet-hiërarchische methode (met gestandaardiseerde scores voor elke indicator) / exclusief gemeente Herstappe (wegens te kleine aantallen).

Bron: Vlaamse Arbeidsrekening (Steunpunt Werk)²³

Ook hier zien we dat in Vlaanderen de aantrekkingskracht van de centrumsteden zoals we die in woningprijzen zien gereflecteerd, niet samengaat met de evolutie van de werkzaamheidsgraad.

Men kan verwachten dat steden in grotere mate kennisgerelateerde werkgelegenheid genereren. Meer info over de evolutie van het soort werkgelegenheid vindt u terug in onderzoek uitgevoerd door steunpunt werk en steunpunt economie en ondernemen. Wat voor de woningmarkt echter cruciaal is, is de hoogte van de lonen. Om de aantrekkingskracht van steden te bekijken telt niet enkel het aantal banen, maar ook de evolutie van de lonen.

2.3.3 Hogere lonen in steden

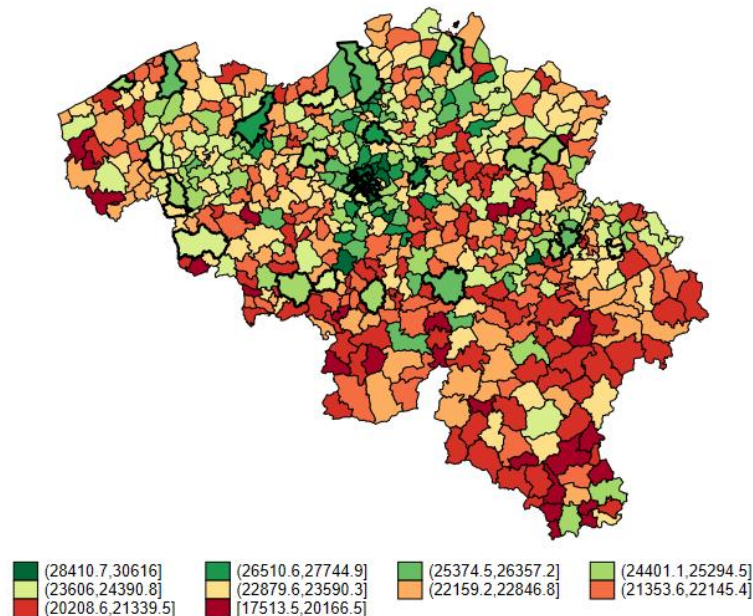
In centrumsteden worden historisch de hoogste lonen betaald. Dit wordt de urban wage gap genoemd. De grotere en centraal gelegen steden (Brussel, Antwerpen, Gent, Leuven, Brugge, Mechelen) betalen de hoogste lonen (Figuur 27). Dit lijkt voornamelijk verklaard te kunnen worden door het hoger aandeel hoogopgeleiden. Hogeropgeleiden die werken in grote steden verdienen slechts in beperkte mate meer dan hun collega's in kleinere gemeenten (Dreesen e.a. 2020). Voor lageropgeleiden werd

²³ https://www.steunpuntwerk.be/system/files/overwerk_2017_1_17.pdf

eenzelfde relatie vastgesteld. Het is wel belangrijk te melden dat de censusdata met inkomensdecielen werken van het netto-belastbaar inkomen. De topinkomens zitten hier niet in²⁴.

Enigszins opvallend zijn ook de lagere inkomens in de dure residentiële gemeenten ten oosten van Antwerpen. De hoge lonen van de bewoners in die gemeenten (zie Figuur 37) wordt dus verklaard door de pendelaars die in Antwerpen werken. Een andere verklaring is de **vervennootschappelijking**. We beschikken enkel over cijfers uit de personenbelasting. Voor hogere inkomens is het echter fiscaal interessanter om een vennootschap op te richten en een kleiner deel van het loon via de personenbelasting uit te keren. Ook dit kan verklaren waarom gemeenten in het oosten van Antwerpen lagere inkomens optekenen. Net gelijk men in de censusdata op basis van de jaarrekeningen van vennootschappen kan nagaan indien een bewoner bestuurder is van de vennootschap die de woningbezit waarin hij woont – en zo eigenaarschap bepaalt- lijkt het aangewezen meer onderzoek te doen naar de verdeling van het gezamenlijk inkomen (personenbelasting en vennootschapsbelasting) van huishoudens. In het beleid worden bovendien vaak inkomensgrenzen gehanteerd, en dit wordt ook enkel op basis van het persoonlijk inkomen uitgevoerd. Men kan echter een klein inkomen combineren met hogere vennootschapsinkomsten. Ook in dit rapport wordt geen rekening gehouden met de vervennootschappelijking en in zekere zin is het beeld van de hogere inkomens dus slechts partieel.

Figuur 27 netto-belastbaar inkomen van werknemer in 2011



Bron: Censusdata Statbel, eigen berekening (benadering op basis van decielen)

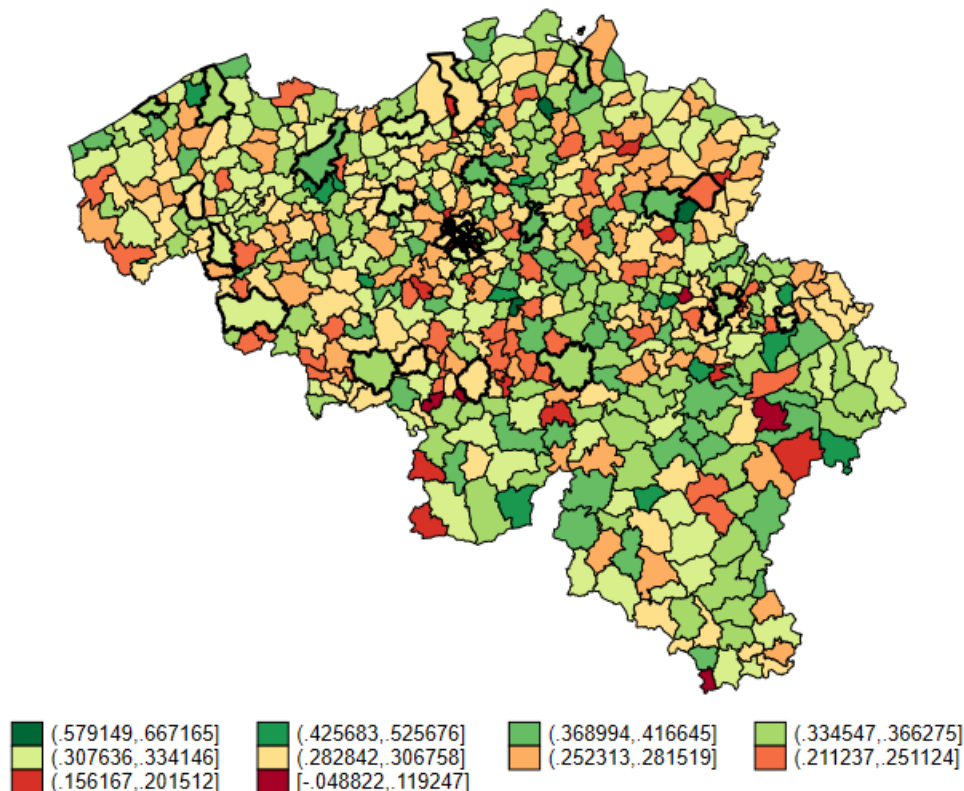
Er is een sterk verband tussen hoge lonen en hoge woningprijzen, maar dan zou er ook een sterk verband dienen te zijn tussen stijgende woningprijzen en stijgende lonen. Daartoe is het interessant om na te gaan in welke steden de lonen van de werknemers het sterkst gestegen zijn tussen 2001 en 2011. Dit blijken de steden te zijn die ook de grootste prijsstijgingen hebben opgetekend: Gent, Mechelen, Leuven, Hasselt. In Antwerpen is de stijging van de lonen beperkter, maar deze waren in

²⁴ Het inkomen van het hoogste inkomensdeciel kan niet berekend worden door het midden van de ondergrens en bovengrens aangezien de bovengrens niet gekend is. Het wordt daarom berekend door de ondergrens van het hoogste inkomensdeciel te nemen en hierbij de helft van de (bovengrens – ondergrens) van het negende deciel bij te tellen.

2001 historisch hoog. Dus naast het feit dat jonge hogeropgeleiden naar de “consumptiestad” trekken, zien we dat deze steden hun jobaanbod verandert en meer hogeropgeleiden aantrekt.

Naast het loon naar gemeente van tewerkstelling is de vraag uiteraard wat de lonen zijn volgens woonst van de werknemers wat in volgend hoofdstuk aan bod komt.

Figuur 28 groei netto-belastbaar inkomen van werknemer volgens plaats van tewerkstelling tussen 2001 en 2011

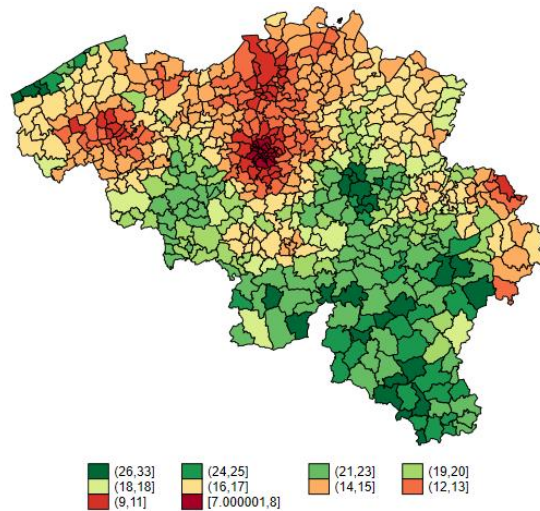


Bron: Censusdata, Statbel, eigen verwerking

2.3.4 Pendelafstanden

De relatie tussen de woonplaats en de plaats van tewerkstelling is in *urban economics* een essentieel gegeven. Het is niet verwonderlijk dat de pendelafstanden van de inwoners van gemeenten met veel tewerkstelling het kleinst is en omgekeerd (Figuur 29). De as Antwerpen-Brussel-Leuven heeft niet onverwacht de kortste pendelafstanden. Daarnaast zien we dat in het zuiden van West-Vlaanderen de gemiddelde pendelafstand ook eerder beperkt is. De verhouding tussen werkgelegenheid en woongelegenheid lijkt er zoals eerder getoond regionaal gespreider. Ten westen en ten oosten van Brussel zijn de pendelafstanden gemiddeld groot. Ook in Limburg zijn deze iets groter. De grootste gemiddelde pendelafstanden vindt men aan de kust. Het is niet geweten indien deze personen effectief elke dag naar hun werk pendelen, ofwel zich domiciliëren aan de kust en dit combineren met een tweede woonst dichtbij het werk, wat eveneens omwille van fiscale redenen interessant kan zijn.

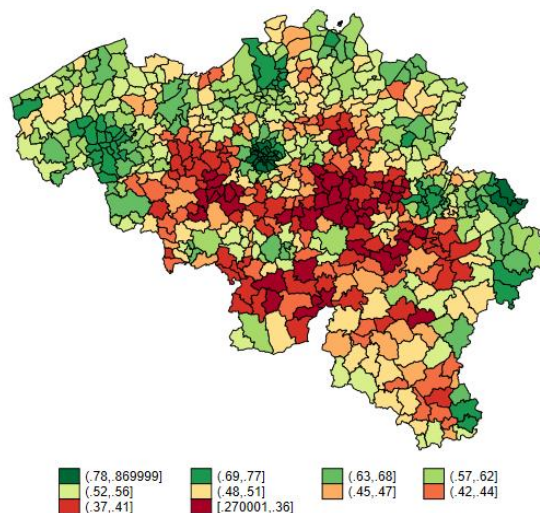
Figuur 29 Gemiddelde pendelafstand in vogelvlucht van werknemers per gemeente 2011



Bron: Census 2011, Statbel

De hogere gemiddelde pendelafstand wordt in sommige gemeenten verklaard doordat een beperkte groep pendelaars langere pendelafstanden aflegt. In andere gemeenten komt dit weer doordat een hoger aandeel werknemers pendelt, waarbij de afstand eerder beperkt is. Dit is vooral in de kustgemeenten het geval. Ook in bepaalde centrumsteden is dit het geval. Mogelijk pendelen deze werknemers met de trein tussen centrumsteden. Het zou interessant zijn moesten de censusdata met dit gegeven aangevuld kunnen worden.

Figuur 30 Aandeel werknemers met pendelafstand in vogelvlucht <10 km, 2011



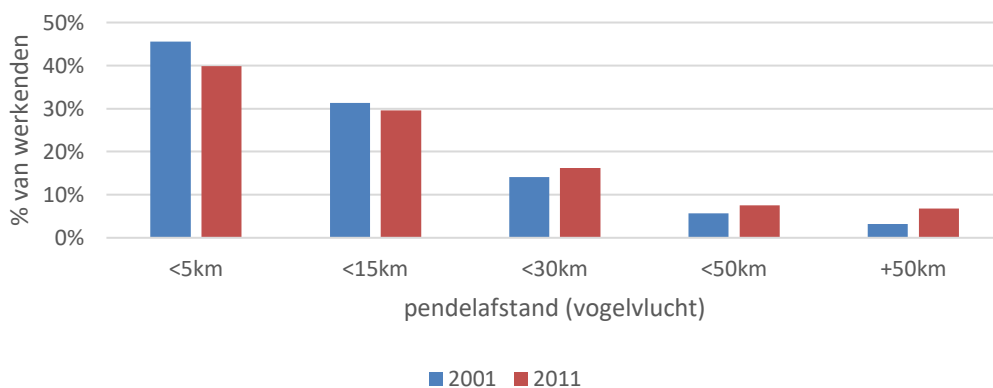
*

Bron: Census 2011, Statbel

Dit globale beeld van de pendelafstanden was enigszins te verwachten. Maar nemen de pendelafstanden verder toe of gaan huishoudens dichter werken bij de plaats van tewerkstelling? De huishoudens groeien sterker in niet centrumsteden wat mogelijk leidt tot langere pendelafstanden van de stad. Maar de werkgelegenheid groeit ook sterker buiten de centrumsteden wat waarschijnlijk leidt tot minder pendelafstanden. Wat is het nettoresultaat? Het pendelen lijkt te blijven toenemen. Op

basis van de censusdata zien we dat in 2001 45% van de werknemers in de buurt van de woonplaats werkten, en dit cijfer daalde tot 40% in 2011. Het zijn voornamelijk de langere pendelafstanden die sterk toenemen. Bij de kust is dat zeer uitgesproken, wat te wijten is aan een groter aandeel huishoudens dat zich er gedomicilieerd heeft tussen 2001 en 2011. Maar globaal is de toename in bijna alle Vlaamse gemeenten aanwezig, enkel de twee meest donker rode kleuren van Figuur 32 wijzen op een afname of zeer beperkte toename van de pendelafstand. Dit beeld is gelijkaardig aan Saadi e.a. (2016). Zij maakten deze vergelijking ook ten dele, en niet met de afstand in vogelvlucht²⁵ werkten maar met de minimale pendelafstanden (kortste route) en werkelijke pendelafstanden (een 'omweg', *exces commuting*, kan immers leiden tot kortere pendeltijden).

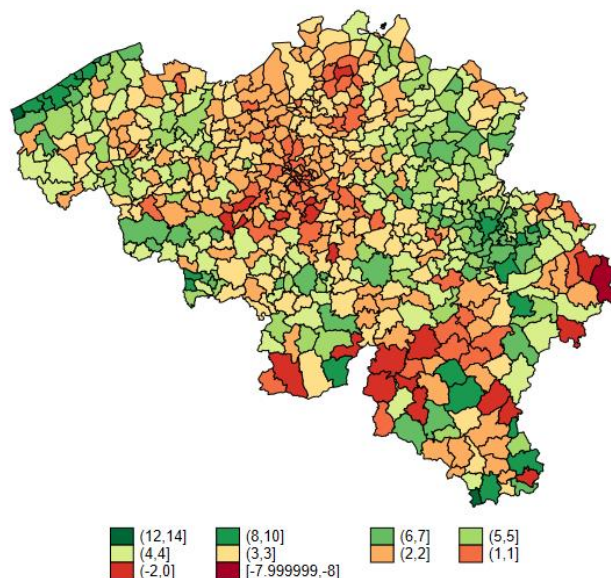
Figuur 31 Verdeling pendelafstand in vogelvlucht van werknemers in Vlaams Gewest (2001 & 2011)



* cijfers van 2001 zijn niet volledig

Bron: Censusdata Statbel, eigen bewerking

Figuur 32 Gemiddelde verandering in pendelafstand in vogelvlucht van werknemers 2001- 2011*



* cijfers van 2001 zijn niet volledig

Bron: Censusdata, Statbel

²⁵ In onze benadering werd tweemaal gewerkt met de afstand in vogelvlucht tussen het centrum van de statistische sector waar er gewerkt en gewoond wordt.

2.3.5 Conclusie

Het algemeen beeld van een stad als tewerkstellingspool met hogere inkomens is een redelijke constante. Als we naar de evolutie kijken zien we dat, hoewel in vele landen de banengroei sterker was in steden, dat in Vlaanderen niet het geval. Vlaanderen heeft dan ook een zeer polycentrisch karakter. De gekende fileproblematiek zorgt ook voor congestieproblemen waardoor het niet voor elk bedrijf interessant is om zich te vestigen in een duurdere stedelijke regio. Dergelijke elementen komen ook terug in de literatuur. Zo vinden we ook dat de *smart cities* met veel hogeropgeleiden sneller groeien dan andere steden en de inkomens van de werknemers er ook sterker stijgt.

2.4 Consumptiestad

Naast de stad als kenniscentrum is de stad ook het centrum van voorzieningen. Het is moeilijk om al deze factoren die de toegenomen aantrekkingskracht van de stad verklaren te rangschikken volgens belang. De factoren gaan veelal ook samen en versterken elkaar. Zo gaf Gould e.a. (2019) bv. aan dat een daling van de misdaadcijfers in de steden in de VS misschien niet de belangrijkste factor was, maar mogelijk wel de noodzakelijke voorwaarde voor de groei van de steden.

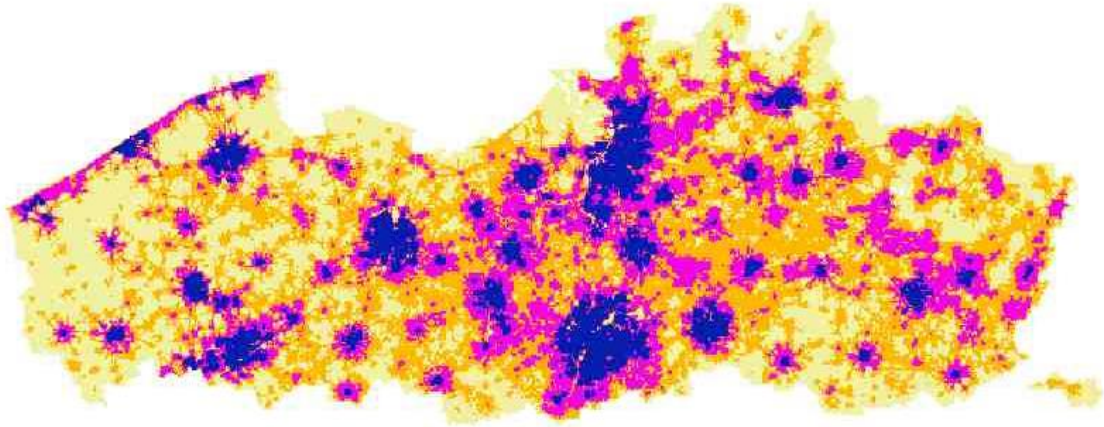
Glaeser et al. (2004) toonden voor de VS reeds eerder aan dat het aandeel hogeropgeleiden een sleutelrol speelt in het economisch succes tussen steden sinds 1980. Het stijgend aandeel jongeren dat verder studeert is bovendien op zich reeds een verklaring voor de toegenomen urbanisatie (Couture, 2017). Meer jongeren vatten hogere studies aan, waardoor meer jongeren naar de stad trekken omdat hun woonvoorkeur stedelijk is. Dit proces startte in de VS tussen 2000 en 2010. Hij wees er ook op dat deze stedelijke heropleving samenging met een toename van het eigenaarschap. Dit is relevant voor ons onderzoek, omdat vaak aangegeven wordt dat steden onbetaalbaar worden. Maar in eerste instantie lijkt het erop dat jongeren niet alleen naar de stad trokken en er iets huurden, maar dat ze in grote mate ook (vervolgens, of direct) eigenaar werden. In Dreesen en Vastmans (2020) werd dit a.d.h.v. Leuven aangetoond. Deze jongeren komen niet enkel naar de steden omwille van het hoger aandeel voorzieningen die deze jongeren appreciëren, maar omgekeerd is het ook zo dat een toename van jongeren in een stad op zich zelf zorgt voor een groter aanbod van voorzieningen. Het aandeel en het soort van voorzieningen is een dynamisch gegeven.

Het is dus niet zo dat de plaats van werkgelegenheid de enigste determinanten zijn van de woninglocatie. Duranton (2020) wijst erop dat de meeste kwantitatieve modellen de pendel meten, terwijl 80% van de trips en 75% van de afgelegde kilometers niet werkgerelateerd zijn. Nieuwe databronnen, o.a. gebaseerd op *mobile phone tracking*, zullen in de toekomst meer inzicht geven.

De aanwezigheid van voorzieningen spelen hierbij alvast een belangrijke rol. Het is bovendien niet zo dat werkgelegenheid en voorzieningen los staan van elkaar. Su (2019) wijst er bijvoorbeeld op dat een verruimd aanbod van voorzieningen (of een hogere kwaliteit daarvan) ook een gevolg zijn van langere werkuren van hooggekwalificeerde werknemers. Niet alleen beperken hoger opgeleiden de pendeltijd, ook wordt in grotere mate beroep gedaan op restaurants en geleverde maaltijden in plaats van de traditionele voedingswinkels. Voeding is niet langer een goed, maar eten wordt geleverd als een dienst. Couture (2019) gaat ook dieper in op verdelingsaspecten van deze veranderingen. Naast stijgende vastgoedprijzen is het bovendien zo dat deze nieuwe voorzieningen weinig waarde bieden voor de oorspronkelijke bewoners. In de Verenigde Staten bestaat er al academische literatuur rond *food deserts* (Alcott, Diamond et al., 2019), waar de oorspronkelijke armere inwoners van buurten geen toegang meer hebben tot voedsel geprijsd naar hun inkomen. Vooral de oorspronkelijke huurders in stadsbuurten zijn dus mogelijk minder goed af. Ook in België werden effecten van gentrificatie vastgesteld (Dreesen, 2019). Hierbij werd voornamelijk gekeken naar de verschillen tussen buurten binnen een gemeente.

In onderstaande kaart wordt het totaal voorzieningenniveau weergegeven voor Vlaanderen. In totaal worden 50 verschillende geaggregeerde voorzieningen op kaart gezet, ingedeeld in vier klassen: onderwijs, cultuur en sport, zorg en woonondersteunende voorzieningen. We zien duidelijk dat het voorzieningenniveau sterk samenhangt met de graad van verstedelijking. Naast dit aanbod van voorzieningen is het ook interessant om na te gaan wie net van deze voorzieningen gebruik maakt en zo de vraag naar deze voorzieningen eveneens meer in kaart gebracht kan worden.

Figuur 33 Voorzieningenniveau Vlaams Gewest 2015



Bron: Vlaamse Overheid - Vlaams Planbureau voor Omgeving

Tegelijkertijd is het zo dat de steden wel groeien, maar niet alle jongvolwassenen in de stad kunnen blijven wonen. Suburbanisatie neemt dus niet af. Slegers (2013) gaf aan dat Brusselse jongvolwassenen op zoek zijn “naar een boerderij naast de beurs”, m.a.w. dat ze stedelijke voorzieningen idealiter willen combineren met een open vrijstaande woning in een groene omgeving. Vanaf de tweede helft van de jaren '90 blijken stedelijke interesse en suburbanisatie hand in hand te gaan. Daar waar het wonen in de stad vooral een aangelegenheid is van de jongste jongvolwassenen en niet-Belgen, gaat het tegenovergestelde op wat suburbanisatie betreft. Vooral de Belgische (middenklasse) huishoudens van 35 jaar en ouder opteren voor een randstedelijke woonplaats. Opmerkelijk aan dit laatste proces is dat naast de banlieue, de stadsrand en de forenzenwoonzone steeds meer in trek zijn als aankomstplaats.

2.5 conclusie

In dit hoofdstuk zijn we nagegaan in welke mate we diverse tendensen uit de urban economics literatuur ook zien terugkomen in Vlaanderen. Dit vormt een basis om de regionale woningprijsevoluties die in volgend hoofdstuk worden besproken te verklaren.

Een eerste element om mee rekening te houden is dat Vlaanderen een polycentrisch metropoolgebied is en niet één grote stad waarrond alles centraal opgebouwd is.

In een volgende punt werd het belang van hoger onderwijs aangegeven. Niet alle landen hebben een Silicon Valley dat vaak als voorbeeld aangehaald wordt, maar dat wil niet zeggen dat de aanwezigheid van hoger onderwijs minder belangrijk is. Een groeiend aandeel jongeren studeert verder, en trekt daarvoor naar de studentensteden. De instroom van deze hogeropgeleiden is in vele gevallen tijdelijk omdat ze vervolgens terugkeren of elders gaan wonen. Maar het net-effect is wel dat de instroom groter is dan de uitstroom. *Smart cities* groeien, voornamelijk door de groei van het aantal hogeropgeleiden. Bovendien stroomt een deel van deze hogeropgeleiden uit naar suburbane gebieden, en niet terug naar de plaats van geboorte. Dit zorgt ervoor dat in eerder afgelegen regio's er een *brain drain* ontstaat. Dit is een historisch patroon dat evenwel door de hogere participatie hoger onderwijs versterkt wordt.

Opvallend hierbij is dat centraler in Vlaanderen gaan wonen op twee manieren ingevuld wordt, waarbij vier regio's afgebakend worden.

- 1) Zo blijft een groot deel van de hogeropgeleiden langer in de stad wonen. Leuven spant hierbij de kroon, waarbij 72.3% van de personen uit de cohorte die in Leuven wonen op hun 34^{ste} jaar hogeropgeleid waren.
- 2) Daarnaast is er een stedelijke residentiële rand waarvan een groter deel van de woningen te duur is voor de starters.
- 3) Een derde gebied noemden we het centraal tussengebied. Dit gebied is breder dan de forenzenwoonzone zoals afgebakend in de stadgewesten en bevindt zich ten westen van Gent, en tussen Antwerpen-Hasselt-Leuven. Een belangrijk element hierbij is dat in dit gebied relatief meer nieuwbouw gerealiseerd wordt waar jonge gezinnen in gaan wonen. Men zou kunnen spreken van een tweede rand, of de gordel van het begin van de 21^{ste} eeuw.
- 4) Een vierde gebied zijn de grensgemeenten.

Hoewel de censusdata voornamelijk bruikbaar zijn tot 2011, en voor een cohorte-analyse zelfs data tot 2015 gebruikt konden worden, kan men op basis van de evolutie van de studentenaantallen vermoeden dat de trek van de hogeropgeleiden naar de steden verder toegenomen is. Hierbij is niet besproken hoe de stad als consumptiestad en haar voorzieningen verbeterd zijn en zo leidde tot een toegenomen woonvoorkeur van jongvolwassenen om er zich te vestigen. Dit speelt uiteraard ook mee maar is in tegenstelling tot cijfers van hogeropgeleiden moeilijker vast te stellen.

Indien we vervolgens naar de stad als productiestad kijken en haar werkgelegenheid, dan zien we dat België de internationale tendens van banengroei in grotere steden niet volgt. Ook in de werkgelegenheid ziet men een soort van suburbanisatie. De agglomeratie-effecten van steden, schaalvoordelen en spill-overeffecten doordat bedrijven zich dicht bij elkaar vestigen zijn weliswaar positief, maar er zijn ook duidelijke congestie-effecten in Vlaanderen (Baert en Reynaerts 2018).

Belangrijk is dat wonen en werken niet los van elkaar gezien kunnen worden. Ook de tendensen zijn redelijk gelijkaardig. In centrumsteden is de werkgelegenheid misschien niet gegroeid, de lonen van de werknemers die er werken zijn wel duidelijk sterker gestegen, voornamelijk in Gent, Leuven, Mechelen en Hasselt waar ook de woningprijzen sterk gestegen zijn.

Op basis van de geschetste data is ook de bekommernis van steden dat de middenklasse uit de centrumsteden vertrekt te nuanceren en suggereren de data gelijkaardige bevindingen als de eerste resultaten²⁶ van het 'Bruxodus' onderzoekstraject dat deze thematiek uitdiept voor Brussel. Om stadsvlucht juist te meten dient men een longitudinale meting uit te voeren. De interne (binnen België) emigratie uit steden is hoger dan de interne immigratie. Maar bij deze meting van stadsvlucht wordt geen rekening gehouden met externe immigranten (vanuit het buitenland) die niet meegeteld werden bij de interne immigratie, maar wel bij de interne emigratie uit de stad. Ook de kinderen die in de stad geboren zijn zorgen op die manier voor een negatief intern migratiesaldo. Deze cijfers verhullen de aantrekkelijkheid van de stad. Het zijn de hogeropgeleiden die in grote mate naar de stad trekken en zorgen voor een braindrain vanuit de rest van het land. Vervolgens verlaat een deel van hen de stad. En dit is noodzakelijk omdat de steden anders de volgende jonge generatie niet kan verwelkomen. Bovendien lijkt de "vlucht" uit de stad niet noodzakelijk een positieve keuze voor wonen met meer ruimte. Uit het Bruxodus-onderzoek blijkt bovendien dat ook dat een vrij grote groep uit de lagere klasse gedwongen de stad verlaat door gentrificatie van hun wijken, en de daarmee gepaard gaande hoge huizenprijzen. Ook de opwaartse filtering van grotere huizen in steden (Dreesen en Vastmans 2020) wijzen erop dat huishoudens met hogere inkomens hun voorkeur om in de stad te wonen eerder gestegen is.

De heropleving van de steden zorgt ook voor een nieuwe focus van type onderzoek. De regio's waar de jongeren vertrekken maar in mindere mate naar terugkeren. Dergelijke *Left-behind places* (Tomaney 2019) gaan dieper in op regionale ongelijkheid en de-industrialisatie. In Vlaanderen, dat

²⁶ <https://www.bruzz.be/samenleving/onderzoek-nuanceert-cliches-over-stadsvlucht-instromers-zijn-economische-motor-2020-06>

eerder gekenmerkt wordt als één groot metropolitaan gebied zal dit minder meespelen, al zien we ook duidelijke verschillen tussen de Vlaamse Ruit en het minder centraal gelegen buitengebied.

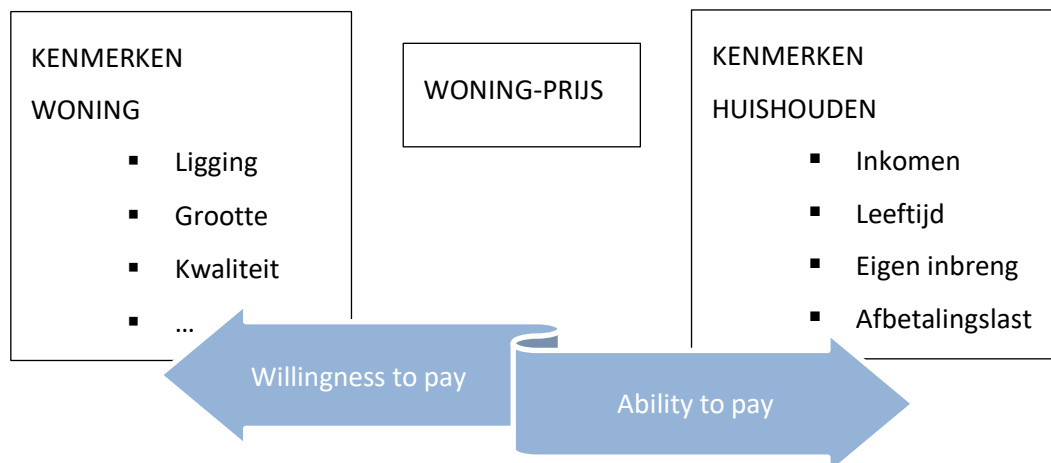
3. (SUB)URBANE PRIJSVERSCHILLEN

In het voorgaande hoofdstuk zijn de (sub)urbane verschillen in het algemeen besproken. Met deze elementen vanuit urban economics als achtergrondinformatie, gaan we in dit deel dieper in op de woningmarkt op zich en voornamelijk de prijsontwikkeling. We kijken in dit hoofdstuk hoe de regionale woningprijsverschillen verklaard kunnen worden door de kenmerken van de huishoudens met speciale aandacht voor de stedelijke dynamiek.

In het onderzoek van Dreesen en Vastmans (2020) omtrent de locatiekeuze van jongvolwassenen werd reeds gevonden dat 48% van de hogeropgeleide nestverlaters van wie de ouders buiten een centrumstad wonen, naar een andere gemeente verhuist, waar dit bij jongvolwassenen zonder diploma hoger onderwijs slecht 29% bedraagt. 37% van de hogeropgeleide nestverlaters vertrekt van een ouderlijk huis buiten een Vlaamse centrumstad naar een centrumstad om te huren, twee keer zoveel als nestverlaters zonder diploma hoger onderwijs. Van de nestverlaters die huren in de Vlaamse centrumsteden blijft 80 tot 90% in een centrumstad of buurgemeente wonen wanneer men eigenaar wordt. En de hogeropgeleide nestverlaters die rechtstreeks eigenaar worden zonder eerst te huren verhuizen ook over grotere afstanden. In dit hoofdstuk worden de jonge huishoudens die een woning kopen verder belicht en hoe dit regionale verschillen in woningprijsevoluties kan verklaren. Mogelijk stijgen woningprijzen evenzeer vanwege druk op de huurmarkt en een toename van investeerders, maar dat wordt in dit rapport niet behandeld. Bovendien kan men verwachten dat niet alle woningen gelijkaardig in prijs gestegen zijn. We gebruiken dit gegeven om gemeentelijke prijsontwikkelingen te verklaren, maar gaan in het volgende hoofdstuk dieper in op de kenmerken van de te koop aangeboden woningen

Meer algemeen kan men immers stellen dat de kenmerken van de woning, zoals de grootte, kwaliteit en ligging, de *willingness to pay* van een huishouden bepalen. Kiezen huishoudens voor kleinere centraal gelegen woningen of grotere woningen in meer perifeer gebied? En is deze keuze verschillend voor hogeropgeleiden? Naast de *willingness to pay* is er de *ability to pay*, wat huishoudens kunnen betalen. Het inkomen van het huishouden is hierbij een belangrijke factor maar verklaart niet alles. De afbetalingslast, het deel van hun inkomen dat huishoudens besteden aan de afbetaling van hun hypotheek kan regionaal verschillen, alsook de eigen inbreng en de middelen die ze van de ouders krijgen. Het evenwicht tussen *willingness to pay* en *ability to pay* is een proces van residential sorting, waarbij huishoudens met hogere inkomens grotere, kwalitatievere woningen kopen op aantrekkelijkere locaties. Dit laatste element is spatial sorting, waarbij hogere inkomens naar duurdere regio's trekken, en lagere inkomens naar goedkopere regio's. Vanuit economische logica is er op die manier altijd een evenwicht aangezien bij elke transactie een type huishouden een prijs heeft bepaald voor een bepaald type woning. Extra aandacht gaat hierbij uit naar de woonvoorkeur van hogeropgeleiden voor centrale locaties.

Figuur 34 Woningprijs verklaard vanuit het evenwicht tussen de kenmerken van de woning en kenmerken van het huishouden



Zoals eerder aangegeven beperken we onze analyse tot de prijsevolutie van huizen omdat data op gemeentelijk niveau van appartementen beperkt zijn en dus moeilijk regionaal te analyseren. Daarnaast is het ook een meer consistente groep om te analyseren aangezien het grootste deel startende eigenaars een koppel is, en deze dus ook opgevolgd kunnen worden als prijsbepalend.

Men kan verwachten dat investeerders in grote centrumsteden ook mede de prijs kunnen bepalen. Toch lijkt de evidentie hiervoor enigszins beperkt. De huizenmarkt in de grote centrumsteden wordt eveneens grotendeels door eigenaars ingenomen zoals onderstaande tabel toont. De huurmarkt, en ook deze van investeerders speelt uiteraard wel een grotere rol in de markt van appartementen.

Tabel 5 Aandeel huishoudens die in huizen wonen in centrumsteden volgens eigenaarsstatus 2011

Centrumstad	Aandeel eigenaars	Aandeel huur
Aalst	84%	16%
Antwerpen	76%	24%
Brugge	79%	21%
Genk	84%	16%
Gent	71%	29%
Hasselt	86%	14%
Kortrijk	79%	21%
Leuven	72%	28%
Mechelen	83%	17%
Oostende	79%	21%
Roeselare	83%	17%
Sint-Niklaas	81%	19%
Turnhout	79%	21%

Bron: Censusdata Statbel, eigen verwerking

In dit hoofdstuk analyseren we voornamelijk de shift van de hogeropgeleide starters naar het centrum en leggen de relatie met de woningprijsevolutie. Wie start in een centrumstad en wie suburbaniseert?

In het eerste deel wordt een brede regionale indeling gebruikt met vier gebieden die gebaseerd zijn op twee categorieën: duurder versus goedkoper en stedelijk versus suburbaan/landelijk. De reden waarom we deze brede gebiedsindeling gebruiken is omdat data van het GWO2013 gebruikt worden die geen fijne gebiedsindeling mogelijk maakt. Hier worden de verschillende elementen van de ontleningscapaciteit in meer detail geanalyseerd (afbetalingslast, eigen inbreng...)

In het tweede deel worden dan variabelen aangemaakt op basis van de censusdata van STATBEL per gemeente en in kaart gebracht. Hier gaan we bijkomend na in welke mate ook woningkenmerken een rol kunnen spelen in de verklaring van de woningprijsevolutie op basis van de gemeentelijke verschillen in kenmerken van verkochte woningen.

3.1 De shift van hogeropgeleide starters naar het centrum en de relatie met de woningprijzen

Vooreerst gaan we dieper in op de regionale verscheidenheid van **starters op de koopmarkt op basis van het Grote Woononderzoek 2013** (GWO). Het grote voordeel van de woonsurvey is dat meer gedetailleerde financiële gegevens beschikbaar zijn van elk huishouden dan bij de censusgegevens. De focus ligt in die analyse op de aankoopprijs van de woning, de afbetalingslast en de eigen inbreng. Voor de regionale indeling gebruiken we vier gebieden die gebaseerd zijn op twee categorieën: duurder versus goedkoper en stedelijk versus suburbaan/landelijk.

Vervolgens gebruiken we de **censusdata** om deze GWO analyse aan te vullen. We hanteren dezelfde 4 gebieden maar gaan specifiek ook na wat de **herkomst van de kopers** is.

3.1.1 starters op de koopmarkt op basis van het Grote Woononderzoek 2013 en volgens 4 regio's

Hebben starters in dure regio's een hoger inkomen of speelt er meer mee, zoals een hogere afbetalingslast of een hogere eigen inbreng? Om op deze vragen te antwoorden doen we beroep op het Grote Woononderzoek 2013 (GWO). Vooreerst bespreken we hoe we de startende kopers definiëren en de steekproef afbakenen. Vervolgens tonen we enkele beschrijvende statistieken van deze starters en beëindigen deze analyse met een meervoudige regressieanalyse die een verklaring biedt voor regionale verschillen.

3.1.1.1 Selectie van starters op de koopmarkt

Om de steekproef af te bakenen dienen we eerst te kijken naar het doel van de analyse. Het doel is niet het totaalbeeld van alle starters op de koopmarkt in kaart te brengen. Hiertoe verwijzen we naar het rapport starters op de eigenaarsmarkt (Heylen 2016 en Heylen 2019 b). Het opzet van deze analyse is het vinden van verbanden tussen de afbetalingslast, de eigen inbreng en andere huishoud- en regiokenmerken via een meervoudige regressieanalyse. Hiervoor wensen we zoveel mogelijk uitschieters uit de dataset te weren en bakenen we een groep af die redelijk vergelijkbaar is tussen de regio's. Indien er in een centrumstad een hoger aandeel alleenstaanden een studio/appartement kopen dan in meer perifere gebieden, dan is de vergelijking tussen beiden moeilijker te maken. Om die redenen analyseren we niet alle starters op de eigenaarsmarkt maar enkel koppels die een huis (geen appartement) kopen. Meer algemeen werden volgende selectiecriteria gehanteerd bij de afbakening van de starters.

Selectie van respondenten/huishoudens:

- De respondent was geen eigenaar van zijn vorig huis, evenmin mocht het huishouden de woning financieren met de verkoop van een vorige woning
- De woning is gekocht in 2008 of later.
- De respondent is jonger dan 35 jaar.
- Het gaat over de aankoop van een bestaand huis (niet nieuwbouw)
- Het huishouden is een koppel (zeer weinig alleenstaanden, of alleenstaande ouders kopen als starter een huis)
- Hun beschikbaar maandinkomen bevindt zich tussen 2000 en 6000 euro. Koppels met een lager inkomen die toch een huis kunnen kopen doen dit waarschijnlijk in grote mate via andere middelen. Hoewel het ook interessant is om bv. het aandeel starters dat een woning erft op te volgen, zijn deze niet interessant voor deze analyse omdat ze niet prijsbepalend zijn. Om die reden worden de starters waarvan de financiering via een lening minder dan de helft van het aankoopbedrag bedraagt, eveneens uit de analyse gelaten. Dergelijke observaties zijn niet informatief om de relatie tussen inkomen, eigen inbreng en woningprijs te verklaren en zorgen bovendien in sterke mate dat de resultaten van de regressieanalyse minder significant worden.
- Een laatste punt in de analyse is dat enkel rekening gehouden wordt met aankopen die enkel gefinancierd zijn met een lening voor de aankoop van een woning en waar geen lening voor renovatie is afgesloten. Deze beperking in de selectie zorgde ondanks de kleinere steekproefgrootte voor significantere resultaten. De coëfficiënten van de bijhorende variabelen in het regressiemodel waren wel gelijkaardig tussen de steekproef met en zonder deze voorwaarde maar de relatie tussen de aankoopprijs van de woning en bijvoorbeeld de eigen inbreng minder duidelijk is in het geval ook renovatiebedragen in de analyse worden opgenomen.

3.1.1.2 Beschrijvende data van starters op de koopmarkt

In het GWO is een grotere set van variabelen beschikbaar waardoor extra analyses mogelijk zijn. De regionale verscheidenheid is weliswaar moeilijker in kaart te brengen omdat de steekproef van starters op de koopmarkt beperkt is en regionaal enkel voor de centrumsteden de gemeente gekend is, maar niet voor kleinere gemeenten.

De arrondissementen zijn wel gekend en deze splitsen we op in twee soorten, de duurdere (Halle-Vilvoorde, Antwerpen, Mechelen, Leuven, Gent en Brugge) en de minder dure. De eerste set van arrondissementen zouden we benaderend kunnen omschrijven als het polycentrische metropoolgebied van Vlaanderen.

Daarnaast maken we een onderscheid tussen stedelijk en niet-stedelijk. Dit doen we op basis van het onderscheid indien de gemeente al dan niet een centrumstad is. De vijf centrumsteden binnen de duurste arrondissementen zijn Gent, Leuven, Antwerpen, Mechelen en Brugge, de grote centrumsteden. De 8 overige centrumsteden worden de kleinere centrumsteden genoemd. Het niet-stedelijk gebied binnen het dure metropoolgebied wordt de forenzenwoonzone genoemd. Deze forenzenwoonzone van arrondissementen komt in grote mate overeen met de suburbane en forenzen woonzones rond de grote steden zoals afgebakend door Vanderstraeten en Van Hecke (2019). Deze begrippen worden in de rest van deze sectie gebruikt als indeling.

Doordat de steekproef in het Grote Woononderzoek 2013 (GWO) is opgehoogd (oversampled) voor de centrumsteden, hebben de vier afgebakende regio's ongeveer gelijkaardige aantallen starters op de eigenaarsmarkt hebben: De grote centrumsteden, de kleine centrumsteden, de forenzenwoonzone en het landelijk buitengebied.

Tabel 6 Overzicht gebruikte gebiedsindeling

	Centrumsteden	Niet-stedelijk gebied
Metropoolgebied (centrale & dure regio)	Grote centrumsteden (Antwerpen, Gent, Leuven, Brugge, Mechelen)	Forenzenwoonzone (arrondissementen van grote centrumsteden + Halle-Vilvoorde)
Buitengebied (goedkopere regio)	Kleine centrumsteden (8 kleinere centrumsteden)	Landelijk buitengebied

Naast de woon- en huishoudkenmerken staan twee elementen centraal in de analyse:

De eerste is de **netto woonquote** of de verhouding van de netto woonuitgaven t.o.v. het besteedbaar inkomen, ook wel de **afbetalingslast** genoemd. De netto-woonuitgaven zijn de hypotheekafbetalingen (interest en kapitaal) verminderd met het fiscaal woonvoordeel van de woonbonus. We gebruiken de netto woonquote en niet de bruto woonquote omdat deze de woningprijs verklaart en qua definitie beter de werkelijke afbetalingslast weergeeft. Heylen (2016) gaf ook weer dat de bruto afbetalingslast na de introductie van de woonbonus sterker gestegen was voor starters, maar de netto-afbetalingslast in veel mindere mate. Heylen vond dat de bruto-woonquote gemiddeld uitkomt op 31% voor de starters in de periode 2011-2013. Wanneer de woonbonus in rekening wordt gebracht, daalt de woonquote naar gemiddeld 24% voor starters.

De **beleningsgraad** is het tweede element dat centraal staat en is hier gedefinieerd als de verhouding tussen het bij de bank geleend bedrag voor de aankoop van de woning (zonder renovatieleningen) en de aankoopprijs. De term *Loan to value* (LTV) wordt hiervoor ook vaak gebruikt. Omgekeerd evenredig hiermee is het aandeel **eigen inbreng** in de aankoopprijs van de woning. Deze eigen inbreng bevat ook de steun van de ouders. De eigen inbreng in de totale kost van de aankoop is veelal 11% hoger,

aangezien er rekening gehouden moet worden met kooprechten en notariskosten. Wij houden geen rekening met deze kosten en meten de beleningsgraad en de eigen inbreng t.o.v. de aankoopprijs.

In onderstaande tabel vinden we de beschrijvende statistieken van de starters terug. Belangrijk hierbij is dat de statistieken ongewogen zijn. Het doel is immers verbanden tussen de onderlinge kenmerken weer te geven in de meervoudige regressieanalyse waarvoor de weging minder geschikt is. Voor de aparte regio's was het verschil tussen gewogen en ongewogen gemiddelden minimaal. Voor het algemeen beeld van Vlaanderen geeft deze ongewogen benadering (omwille van de ophoging van centrumsteden in de steekproef) echter geen juist beeld en daarom wordt deze niet weergegeven. We verwijzen daarvoor naar Heylen (2016). In de laatste kolom van de tabel worden de resultaten weergegeven van een ANOVA test die nagaat indien de regionale gemiddeldes significant verschillen. Hoe meer sterren, hoe signifikanter het verschil. Niet significante verschillen kunnen te wijten zijn aan de beperkte steekproef. De perceeloppervlakte is zo slechts minimaal significant. Dit komt vooral omdat de perceelgrootte binnen de regio's zelf sterk verschilt en grotere steekproeven nodig zijn om het verschil tussen regio's te duiden.

Voor de meeste kenmerken vinden we echter significante regionale verschillen. De prijs van de gekochte woning is uiteraard duurder in het metropoolgebied, en voornamelijk in de forenzenwoonzone. De gebieden waren zo immers ook afgebakend. Daarnaast zien we dat de woningprijzen in centrumsteden goedkoper zijn dan in niet-stedelijk gebied. De verklaring van dit laatste is logisch op basis van de woningkenmerken. In steden zijn de woningen kleiner (in termen van perceeloppervlakte en oppervlakte gelijkvloers), al wordt dit ten dele gecompenseerd door een iets hoger aantal verdiepingen in stedelijk gebied. Bij de vergelijking tussen metropoolgebied en buitengebied zien we eenzelfde, maar minder uitgesproken onderscheid. De huizen in grote centrumsteden zijn kleiner dan deze in de kleine centrumsteden, en ook in de forenzenwoonzone zijn de starterswoningen iets kleiner dan in het landelijk buitengebied. Hoe duurder de prijs van bouwgrond, hoe kleiner en denser de woningen. Maar waar het verschil in woningkenmerken meer uitgesproken is tussen stedelijk niet-stedelijk, is het prijsverschil meer uitgesproken tussen het metropoolgebied en buitengebied. De kleinere huizen in een grote centrumstad zijn duurder dan de grotere huizen in het landelijk buitengebied.

Indien we naar de netto-woonquote kijken zien we dat deze in de forenzenwoonzone hoger ligt dan elders, maar niet in de grote centrumsteden. De beleningsgraad is in beide regio's van het dure metropoolgebied lager en de eigen inbreng bijgevolg hoger. Het wijst erop dat deze koppels ofwel meer gespaard hebben, ofwel meer middelen van de ouders kregen. Het inkomen en het aandeel hoger opgeleiden ligt eveneens duidelijk hoger in het metropoolgebied.

De leeftijd van de starters ligt ook iets hoger in het metropoolgebied, al is dit niet significant. Maar het wijst er wel op dat in de grote centrumsteden de starters niet op jongere leeftijd een huis kopen (mogelijk wel een appartement). Men zou dit immers kunnen veronderstellen doordat starters in grote centrumsteden mogelijk sneller een kleinere stadswoning kopen met het idee om later door te stromen.

Hoewel de alleenstaanden en alleenstaande ouders niet in de analyse opgenomen zijn, zijn we wel nagegaan hoe groot hun aandeel zou zijn. Enkel in het landelijk buitengebied zou dit 10% bedragen, in de overige regio's minder dan 5% volgens het GWO. Een andere opvallende vaststelling is dat starters in de grote centrumsteden het vaakst kinderen hebben (70% op het moment van bevraging). Het idee dat jongvolwassenen een kleinere starterswoning kopen op jongere leeftijd en doorstromen zodra er kinderen zijn wordt hier dus niet bevestigd, en eerder ontkracht. Er is een groep van koppels die net met kleine kinderen een huis kopen in de grote centrumsteden. In de kleine centrumsteden is het aandeel starters met kinderen het laagst (39%).

Een andere opmerkelijke vaststelling van de starters is hun gemiddelde pendelafstand en pendeltijd naar het werk. Deze is voor alle regio's ongeveer gelijk. Voor de grote centrumsteden is dit enigszins verwonderlijk. In vorig hoofdstuk vonden we immers dat de pendelafstand van inwoners in grote centrumsteden veelal het laagst was. Mogelijk speelt de huidige pendelafstand een minder belangrijke rol bij jongere starters en kijken ze eerder naar de toekomstige carrièreperspectieven, waarbij een grote centrumstad een goede uitvalsbasis vormt. Een andere mogelijke verklaring zou kunnen zijn dat een deel van hen niet voor de grote centrumstad kiezen als plaats van werkgelegenheid (productie) maar eerder omwille van de voorzieningen (consumptie). Ook afhankelijk speelt hierbij een rol en hangt hier mee samen. Studenten die voor hun hogere studies het ouderlijk huis reeds ten dele verlaten hebben door op kot te gaan in de stad waar ze studeerden hebben niet enkel de ouderlijke woonplaats als gekende woonomgeving, maar ook de studentenstad zelf.

Tabel 7 Kenmerken van startende koppels op de koopmarkt van huizen, Vlaams Gewest 2008-2013

	Forenzen- woonzone	Landelijke buitengebied	Grote Centrum- stad	Kleine Centrum- stad	Significante regionale verschillen (0,01, 0,05, 0,1)
Woningprijs	€ 272,319	€ 206,265	€ 231,704	€ 189,561	***
Woningkenmerken					
Verdiepingen	2.1	2.1	2.7	2.4	***
oppervlakte gelijkvloers	100	106	70	87	***
perceeloppervlakte (m ²)	663	1446	411	471	*
Profiel huishoudens					
woonquote netto (woonbonus verrekend)	26.6%	22.5%	21.7%	22.3%	***
Belengingsgraad (loan-to-value, LTV)	85.9%	91.1%	85.9%	97.8%	***
Leeftijd	29.0	28.2	28.8	27.8	
Inkomen	€ 3,601	€ 3,306	€ 3,681	€ 3,419	*
aandeel hogeropgeleiden	75%	49%	85%	65%	***
aandeel koppels (t.o.v. alle starters)	95%	90%	96%	97%	
aandeel koppels met kind (t.o.v. koppels)	61%	54%	70%	39%	*
pendelafstand km (excl. geen pendel)	22.0	19.7	20.1	24.7	
pendeltijd minuten (excl. geen pendel)	30.5	27.7	33.2	28.8	
Aantal (totaal 132 observaties)	36	36	27	33	

Bron: Grote Woononderzoek 2013, eigen bewerking

Naast deze beschrijvende statistieken gaan we in het volgende deel dieper in op de verbanden tussen de diverse kenmerken, waarbij we de relatie tussen de woningprijs, de netto woonquote en de belengingsgraad in meer detail trachten te verklaren. De beschrijvende statistieken laten alvast zien dat er wel een verband bestaat tussen het inkomen en de hoogte van de woningprijs, maar dat de inkomensverschillen te klein zijn om de woningprijsverschillen volledig te verklaren. In het metropoolgebied lijkt de eigen inbreng (belengingsgraad) een belangrijke rol te spelen, en in de forenzenwoonzone bijkomend ook de afbetalingslast. Deze regionale verscheidenheid is ook van belang voor mogelijke risico's in de woningmarkt. Liquiditeitsproblemen die veroorzaakt worden door verlies van inkomen spelen mogelijk een grotere rol in de forenzenwoonzone vanwege de hogere netto woonquotes, terwijl een daling van de woningprijzen voor de recente kopers in de kleine centrumsteden mogelijk voor solvabiliteitsproblemen kunnen zorgen aangezien de uitstaande hypotheekschuld er hoger is in vergelijking met de woningprijs.

3.1.1.3 Meervoudige regionale analyse van starters op de koopmarkt

Elke aankoopprijs kan exact uitgeschreven worden in functie van hoe de aankoop gefinancierd is: het deel eigen inbreng, en het geleend bedrag. En vervolgens kan dit geleend bedrag uitgeschreven worden in functie van de maandelijkse afbetaling (netto woonquote vermenigvuldigd met inkomen), de looptijd en de interestvoet, zoals in hoofdstuk 1 weergegeven.

Ter illustratie hiervan hebben we een regressie uitgevoerd die de woningprijs verklaart aan de hand van de beleningsgraad, de netto-woonquote, het inkomen en het jaar van aankoop (Tabel 8). De resultaten zijn zoals verwacht. Indien de beleningsgraad met 1% stijgt, zal de woningprijs 0.92% lager zijn. Dit wil niets anders zeggen dat als men 1% van de woningprijs extra kan financieren via eigen inbreng, de woningprijs ook ongeveer 1% hoger zal zijn als de andere elementen gelijk blijven. Bij de woonquote vindt men een gelijkaardige redenering. Indien de woonquote stijgt van 30 naar 31%, zal men theoretisch 3.3% meer kunnen lenen (31/30, indien de looptijd en alle andere elementen hetzelfde blijven). In het benaderend regressiemodel vinden we 2.1%. Indien het inkomen stijgt met 1%, zal men theoretisch 1% meer kunnen lenen (indien de looptijd en alle andere elementen hetzelfde blijven). In het benaderend regressiemodel vinden we 0.68%. De gevonden empirische resultaten liggen dus logischerwijs sterk in lijn met de exacte theoretische vergelijking. De verschillen die er zijn worden verklaard doordat we geen rekening hebben gehouden met verschillen in looptijd en de interestvoet. Het regressiemodel heeft ook niet dezelfde mathematische vorm als het exacte model. Een andere reden is dat het inkomen van 2013 gebruikt werd en niet het inkomen in het jaar van aankoop. Het inkomen van 2013 is dus een overschatting. De coëfficiënt “jaar van aankoop” vangt dit ten dele op: hoe eerder de aankoop, hoe lager het inkomen van het huishouden bij aankoop van de woning, hoe lager de woningprijs, namelijk 3.4% lager per jaar eerder. Idealiter meten we enkel de aankopen in één jaar met het inkomen in dat jaar, maar op die manier zou de steekproef van de survey te klein zijn.

Tabel 8 Regressieresultaten van de woningprijs (log) van starters in Vlaanderen

	Coef.	Sign.
Beleningsgraad	-0.925	0.00
netto woonquote	2.1343	0.00
inkomen (log)	0.6770	0.00
jaar van aankoop	0.0340	0.00
Constante	-61.28	0.00
verklaarde variantie (R ²)	67.5%	

Bron: Grote Woononderzoek 2013, eigen berekening

Voor de regionale analyse gaan we nu na de beleningsgraad en de netto woonquote verschil tussen huishoudens. Op basis van de beschrijvende statistieken vonden we dat de netto woonquote redelijk gelijkaardig was tussen de vier regio's, maar iets hoger in de forenzenwoonzone. Voor de beleningsgraad vonden we dat deze omgekeerd evenredig is met de woningprijs: hoe lager de beleningsgraad, hoe hoger de eigen inbreng, hoe hoger de woningprijs wat voornamelijk tot een verschil leidde tussen het metropoolgebied en het buitengebied. Bij de regressieanalyse kan het zijn dat deze regionale verschillen verdwijnen indien ze verklaard kunnen worden door andere variabelen in het model. Daartoe verklaren we eerst de netto woonquote aan de hand van diverse variabelen, en vervolgens de beleningsgraad.

3.1.1.3.1 Verklaring van netto woonquote

In de basisregressie wordt de netto woonquote verklaard door het inkomen, de regio, de leeftijd van de respondent en het jaar van aankoop. Gelijkaardig aan de beschrijvende statistieken zien we dat de netto-woonquote in de forenzenwoonzone 4%-punt hoger ligt dan in de 3 andere regio's (4,78%-punt in vergelijking met de referentiecategorie overige regio, Tabel 9).

Bijkomend zien we wel drie andere variabelen die significant zijn, die we bespreken aan de hand van de resultaten in het basismodel.

Een huishouden met een **inkomen** dat 1000 euro hoger ligt dan gemiddeld, zal gemiddeld woonquote hebben die 3.3%-punt lager ligt. Hoe hoger het inkomen, hoe lager de netto-woonquote. Volgens betaalbaarheidsanalyses kunnen hogere inkomens theoretisch een groter deel van hun inkomen aan de afbetaling van de hypotheek spenderen. De woonquote met variabele norm volgens inkomen scoort immers het best om de betaalbaarheid te meten (Heylen 2019). Maar in de praktijk zien we dat hogere inkomens net minder spenderen. Dit lijkt op het eerste zich contradictorisch met het feit dat in de duurste regio met hogere inkomens de netto-woonquote 4%-punt hoger ligt, maar dat is het niet. De meest plausibele verklaring is dat men inkomen relatief dient te meten ten opzichte van het gemiddelde in een regio. Eenzelfde inkomen kan in één regio bovengemiddeld zijn, in een andere regio ondergemiddeld. De woonquote van een huishouden met een hoog inkomen in een goedkope regio zal bijgevolg lager zijn dan dat van een huishouden met eenzelfde hoog inkomen in een duurder regio.

Hoe ouder de starter, hoe hoger de netto woonquote, want de variabele **leeftijd** heeft –enigszins verrassend– een positieve coëfficiënt. Een 10 jaar oudere starter heeft een woonquote die 4%-punt hoger is. Dit effect is gemeten in een meervoudige regressieanalyse, dus het is het net-effect van leeftijd, waarbij het feit dat men op latere leeftijd een hoger inkomen kan hebben door de variabele inkomen verklaard wordt, en niet door leeftijd. Een bijkomende reden zou kunnen zijn dat oudere huishoudens in mindere mate een tijdelijke starterswoning kopen, en in grotere mate starten in een grotere woning waar ze langere tijd wensen te blijven wonen.

Het **jaar van aankoop** is zoals verwacht positief. In het begin van de afbetaling is de woonquote het hoogst. Vervolgens stijgt het inkomen en blijft de maandelijkse afbetaling gelijk. Elk jaar daalt de woonquote vervolgens met 1%. Het jaar van aankoop geeft dit weer omdat het inkomen in onze steekproef gemeten is in 2013 en de afbetaling gestart is in eerdere jaren (tussen 2008-2013 in onze steekproef). Die 1% is een verwacht cijfer. Indien een huishouden start met een woonquote van 30% en het volgende jaar het inkomen met 3.5% stijgt, zal de woonquote in het volgende jaar immers 29% bedragen (30%/103.5%).

Vervolgens hebben we enkele extra variabelen toegevoegd aan het basismodel. Indien de respondent al dan niet hoger onderwijs heeft gevolgd, speelt geen rol in de verklaring van de woonquote. Indien het koppel al dan niet kinderen heeft, evenmin. In de verklaring van de beleningsgraad blijken deze wel een rol te spelen zoals in volgend punt behandeld wordt.

Tabel 9 Regressieresultaten van de netto-woonquote van starters in Vlaanderen

	basismodel		+ hoger onderwijs		+ kinderen	
	Coëff.	Sign.	Coëff.	Sign.	Coëff.	Sign.
inkomen (in 1000 euro)	-0.0333	0.00	-0.0337	0.00	-0.0336	0.00
▪ Grote centrumsteden	0.0074	0.56	0.0065	0.62	0.0068	0.60
▪ Forenzenwoonzone	0.0478	0.00	0.0473	0.00	0.0478	0.00
▪ Kleine centrumsteden	0.0053	0.69	0.0048	0.72	0.0059	0.66
▪ Landelijk buitengebied (referentie)	0	0.00	0	0.00	0	0.00
Leeftijd	0.004	0.02	0.004	0.02	0.004	0.03
jaar van aankoop	0.010	0.01	0.010	0.01	0.011	0.01
Constante	-20.010	0.01	-20.019	0.01	-21.169	0.01
Hoger Onderwijs			0.003	0.79		
Koppel met kinderen					0.006	0.60
Verklaarde variantie (R ²)	26%		26%		26%	

Bron: Grote Woononderzoek 2013

3.1.1.3.2 Verklaring van de beleningsgraad

Bij de verklaring van de beleningsgraad (Tabel 10) zien we dat voornamelijk de kleine centrumsteden een duidelijk hogere beleningsgraad optekenen (+8,19%), wat neerkomt op een significant lagere eigen inbreng. De coëfficiënten voor het metropoolgebied, waarvan de beleningsgraad van de starters in de beschrijvende statistieken lager lag dan in de overige regio, is in de regressieanalyse eveneens negatief, maar deze zijn niet significant in vergelijking met die van het buitengebied (referentiecategorie). Het inkomen heeft eveneens een negatief teken, maar is evenmin significant. Men zou nochtans verwachten dat hogere inkomens meer gespaard kunnen hebben, maar mogelijk is leeftijd een betere indicator voor de gespaarde eigen inbreng, waarvan de coëfficiënt licht significant is. Hoe ouder, hoe meer eigen inbreng. We vermoeden dan ook dat het inkomen wel significanter zou zijn bij een grotere steekproef. Bovendien is de beleningsgraad uitgedrukt als percentage van de aankoopprijs. Een procentueel gelijke eigen inbreng is in absolute waarden hoger bij een hogere woningprijs.

Het meest opvallende resultaat is echter dat de verklaarde variantie sterk stijgt bij het toevoegen van de variabele hoger onderwijs. Indien de respondent **hoger onderwijs** heeft gevolgd, leidt dit tot een extra eigen inbreng van 7.4% van de woningprijs (zowel voor hoger als kortere type, beide gaven gelijkaardige resultaten bij een verdere opsplitsing). Aangezien zowel inkomen als leeftijd reeds in de regressievergelijking zitten is dit effect op de eigen inbreng van hoger onderwijs niet te verklaren door het feit dat hogeropgeleiden meer hebben kunnen sparen doordat ze een hoger inkomen hebben en/of op latere leeftijd een woning kopen. Er zijn daarnaast twee andere mogelijke verklaringen.

De Witte, Holz & De Beckker (2020) vinden dat het Vlaams opleidingssysteem in het algemeen gekenmerkt is door hoge PISA scores, maar tegelijkertijd ook door een sterke segregatie volgens de socio-economische status van de ouders van de kinderen. Dit patroon is eveneens geobserveerd in de financiële geletterdheid. Hoger opgeleiden zijn vaker meer financieel onderlegd. Daardoor kennen ze beter de voordelen van sparen (financiële kennis) en sparen ze effectief meer voor de toekomst (financiële attitude). Maar hogeropgeleiden hebben gemiddeld ook meer welstellende ouders dan zij die geen opleiding volgden. Dus de financiële steun van de ouders kan ook hoger zijn. Op basis van de censusdata wordt dit nagegaan in het volgende punt.

Een andere variabele die licht significant blijkt is het feit of een koppel al dan niet kinderen heeft (in 2013). De beleningsgraad voor koppels met kinderen is hoger. Mogelijk kan dit verklaard worden dat

koppels zonder kinderen met een beperkte eigen inbreng het eigenaarschap eerder uitstellen, terwijl koppels met kinderen deze aankoop hiervoor niet uitstellen.

Tabel 10 Regressieresultaten van de beleningsgraad van starters in Vlaanderen

	basismodel		+ hoger onderwijs		+ kinderen	
	Coëff.	Sign.	Coëff.	Sign.	Coëff.	Sign.
inkomen (in 1000 euro)	-0.026	0.19	-0.0124	0.58	-0.0296	0.18
▪ Grote centrumsteden	-0.0011	0.97	0.0205	0.57	-0.0066	0.85
▪ Forenzenwoonzone	-0.0221	0.53	-0.0106	0.76	-0.0224	0.52
▪ Kleine centrumsteden	0.0819	0.02	0.0909	0.01	0.0893	0.02
▪ Landelijk buitengebied (referentie)						
leeftijd	-0.008	0.10	-0.008	0.08	-0.011	0.03
jaar van aankoop	0.000	0.97	0.000	0.97	0.005	0.68
constante	2.063	0.92	0.399	0.99	-7.899	0.72
Hoger Onderwijs			-0.074	0.02		
Koppel met kinderen					0.053	0.10
Verklaarde variantie (R ²)	12.70%		16.50%		14.50%	

Bron: Grote Woononderzoek 2013

We zien dat in de grote centrumsteden de betaalbaarheid van wonen op basis van de cijfers van het GWO in 2013 meevalt voor de startende koppels. De woningprijzen liggen er hoger, maar de lonen eveneens en dit kan verklaard worden door het hoger aandeel hogeropgeleiden. Een bijkomend mogelijke verklaring van de hogere woningprijzen is dat hogeropgeleiden de aankoop van hun woning met een hogere eigen inbreng kunnen financieren. In de forenzenwoonzone zien we dat startende koppels een hogere afbetalingslast hebben.

3.1.2 starters op de koopmarkt op basis van de Censusedata en volgens 4 regio's

Een basisidee van dit onderzoeksrapport is dat hogeropgeleiden centraler gaan wonen, veelal in de grote centrumsteden, de dure suburbane grensgemeenten en bij uitbreiding de forenzenwoonzone van het metropoolgebied Vlaanderen. Indien deze hogeropgeleiden mogelijk ook een grotere financiële steun van de ouders krijgen, waar de grootste kans toe bestaat indien deze ouders hoge inkomens hebben, dan kan dit effect van hogeropgeleiden op twee manieren de prijsevolutie verklaren: via hogere lonen van de starters zelf, maar ook via de hogere lonen van de ouders.

We onderzoeken dit in diverse stappen.

- De demografische druk op het metropoolgebied van startende kopers en het belang van hogeropgeleiden als verklaring.
- De rol van het hoger loon van hogeropgeleiden.
- Het inkomen van de ouders.

Maar eerst starten we met een beschrijving van de data.

3.1.2.1 Data en opzet

We analyseren dit nu op basis van de censusedata voor de startende koppels die een huis kopen, volgens een gelijkaardige regionale indeling en gelijkaardige afbakening van kopers als op basis van het GWO.

Op basis van de censusedata kunnen we nagaan wat het verband is tussen het inkomen van de ouders en het opleidingsniveau van de starters (ook hier beperkt tot koppels die een huis kopen). Hiertoe

kijken we naar de 25-35 jarige starters op de woningmarkt die in 2011 eigenaar waren van een huis en gaan na vanwaar ze komen en wat het (benaderend²⁷) inkomen van de ouders was in 2001 voor die groep van starters die in 2001 nog inwonend kind waren.

In tegenstelling tot bij de Socio-Economische Enquête 2001 beschikken we bij de census2011 niet over details omtrent het type hoger onderwijs. De enigste verfijning is het al dan niet behaald hebben van een doctoraat. Er is dus geen onderscheid tussen korte en langere hogere opleidingen, noch tussen hoge scholen en universiteiten. Met uitzondering van Tabel 11 worden deze doctoraatsstudenten samengevoegd bij de overige als we spreken over hogeropgeleiden.

Bij de starters met een diploma hoger onderwijs bedroeg het benaderend netto-belastbaar inkomen van de koppels in 2011 52.326 euro (Tabel 11), 21% hoger dan dit bij starters met een diploma hoger secundair (43.108 euro). In de grote centrumsteden zijn de bedragen redelijk gelijkaardig, iets hoger voor hogeropgeleiden en iets lager voor niet-hogeropgeleiden, waardoor het verschil tussen beiden iets meer uitgesproken is (24%).

Bij de starters met een diploma hoger onderwijs bedraagt het benaderend netto-belastbaar inkomen van de ouders in 2001 36.619 euro, 21% hoger dan dit bij starters met een diploma hoger secundair dat rond de 30.000 euro ligt. Het verschil tussen inkomens van hoger en niet-hogeropgeleiden is dus even groot als het inkomen van hun respectievelijke ouders. In de grote centrumsteden ligt het inkomen van de ouders bij de starters met een diploma hoger onderwijs bovendien hoger, 38.816 euro, een verschil van 28% met dit van niet-hogeropgeleiden. De hoogste inkomens, zowel van de starters zelf alsook bij de ouders, zien we bij de starters met een doctoraat. Voor lager geschoolden (lager secundair, lagere school) liggen de inkomens van de ouders nog lager. De eerdere gezinssituatie, gemeten op basis van het inkomen van de ouders, is op die manier een belangrijke indicator van de latere scholingsgraad.

Daarnaast zien we dat er meer hogeropgeleiden starten in de grote centrumsteden (68%, 65%+3% doctoraat), hoger dan het gemiddelde van Vlaanderen (54%, 53%+1%).

²⁷ Benaderend omwille van diverse redenen : Het exact inkomen is niet gekend. We beschikten wel over de inkomensdecielen en de grensbedragen van de inkomensdecielen. Voor het hoogste inkomensdeciel hebben we zo een ondergrens, maar geen bovengrens. Voor het tiende inkomensdeciel hebben we de benedengrens genomen en verhoogd met de helft van het inkomensinterval van het 9de inkomensdeciel, wat een onderschatting is. Voorts is het zo dat we enkel het inkomen meten indien de ouders een koppel vormen. Bovendien wezen we er eerder reeds op dat vanwege de vervennootschapp

Tabel 11 Benaderend gezamenlijk netto belastbaar Inkomen van de ouders in 2001 van de starters in 2011, Vlaams Gewest

	Starters in Vlaams Gewest			Starters in grote centrumstad		
	Inkomen koppels (2011)	inkomen ouders (2001)	aandeel	Inkomen koppels (2011)	inkomen ouders (2001)	aandeel
lagere school	€ 37,765	€ 24,289	1%	€ 34,456	€ 20,611	0%
lager secundair	€ 39,096	€ 26,534	6%	€ 35,785	€ 23,843	4%
hoger secundair	€ 43,108	€ 30,031	29%	€ 42,558	€ 29,999	21%
voortgezette opleiding	€ 41,576	€ 29,464	10%	€ 40,273	€ 28,801	6%
Hoger onderwijs	€ 52,326	€ 36,619	53%	€ 52,806	€ 38,816	65%
Doctoraat	€ 61,742	€ 40,608	1%	€ 62,052	€ 41,762	3%
Overig	€ 42,635	€ 26,236	0%	€ 44,566	€ 27,668	0%
niet gekend	€ 42,552	€ 27,395	1%	€ 44,603	€ 27,198	1%
Totaal	€ 47.781	€ 33.319		€ 49.294	€ 35.638	

* starters = 25-35 jarige starters op de woningmarkt die in 2011 eigenaar waren van een huis

Bron: Censusdata, STATBEL

3.1.2.2 Demografische druk

18% van alle hogeropgeleide startende koppels die een huis kochten tussen hun 25 en 35 jaar deden dit in een grote centrumstad. 3/4de daarvan woonden in 2001 niet in een grote centrumstad. Tabel 12 geeft het aantal starters van 2011 weer verdeeld volgens de vier regio's, en over twee tijdstippen, niet alleen de regio waar ze in 2011 een huis gekocht hadden, maar ook welk aantal in 2001 in de vier regio's, op het moment dat ze nog bij de ouders woonden. Het beeld illustreert duidelijk de druk op de grote centrumsteden en de forenzenwoonzone. In de grote centrumsteden is er toename van 62% hogeropgeleide starters die als koppel een huis kopen, en een afname van 11% van niet-hogeropgeleide starters die een huis kopen. Niet-hogeropgeleide starters kopen dus in grotere mate een huis buiten de centrumstad. In het landelijk buitengebied zien we hiervan enigszins het spiegelbeeld. Er is een afname van hogeropgeleide starters van 16% en toename van niet-hogeropgeleide starters van 3%. Daarnaast zien we ook dat er een duidelijk verschil is tussen de grote centrumsteden en de kleinere centrumsteden, die zowel voor hogeropgeleide als niet-hogeropgeleide starters een lichte afname optekent (-4%). De forenzenwoonzone toont een lichte groei van het aantal hogeropgeleide starters (+2%). De dynamiek binnen de forenzenwoonzone is complexer en dient best op gemeenteniveau geanalyseerd te worden omdat de gemeentelijke verschillen binnen deze gemeenten groot zijn, waarbij de afstand tot één van de grote centrumsteden belangrijk is. De forenzenwoonzone bevat in deze analyse immers eveneens de agglomeraties en banlieus rond de centrumstad.

Indien we naar de aantallen kijken zien we dat de twee grootste verschillen bij de hogeropgeleiden terug te vinden zijn. Meer dan 5000 hogeropgeleide starters komen er netto bij in de grote centrumsteden, terwijl er in het landelijk buitengebied meer dan 5000 vertrekken. Bij niet-hogeropgeleiden zien we voor een 1000-tal starters een omgekeerde richting tussen deze twee regio's.

Tabel 12 Aantal starters als koppel op de koopmarkt van huizen, volgens ouderlijke woonplaats in 2001 en finale woonplaats (2011), Vlaams Gewest

		Grote Centrumstad	Kleine Centrumstad	Forenzen- woonzone	Landelijke buitengebied	Totaal Vlaanderen
totaal	2001	16128	12315	46343	67748	142534
	2011	20702	11771	46887	63174	142534
		28%	-4%	1%	-7%	0%
Hogeropgeleiden	2001	8713	6749	27152	35072	77686
	2011	14089	6451	27569	29577	77686
		62%	-4%	2%	-16%	0%
Niet- hogeropgeleiden	2001	7415	5566	19191	32676	64848
	2011	6613	5320	19318	33597	64848
		-11%	-4%	1%	3%	0%

* starters = 25-35 jarige starters op de woningmarkt die in 2011 eigenaar waren van een huis

Bron: Censusdata Statbel, eigen bewerking

We kunnen dit op twee manieren in meer detail bekijken. We gaan na vanwaar de starters komen die zich in een regio nestelen (Tabel 13), en we gaan na waar de starters zich nestelen die van een bepaalde regio komen (Tabel 14). Deze tabellen vullen elkaar aan. Zo zien we dat 7% van de starters uit het landelijk buitengebied naar een grote centrumstad trekken (Tabel 14), terwijl slechts 2% van de starters in het landelijk buitengebied uit een grote centrumstad komt (Tabel 13). In de grote centrumsteden woonden 43% van de kopers hun ouders in 2001 ook in een grote centrumstad (Tabel 13) terwijl 55% van de starters uit een grote centrumstad (2001) een huis kopen in een grote centrumstad (Tabel 14). Het eerste cijfer geeft weer dat er veel starters in een grote centrumstad van een andere regio komen (57%, of 100%-43%). Het tweede cijfer geeft weer dat desondanks meer dan de helft van de starters (55%) uit een grote centrumstad hun huis kopen in een grote centrumstad.

Bijna de helft van alle starters (48%) komt uit het landelijk buitengebied, en 76% van hen blijft er ook wonen. Maar het zijn de hogeropgeleiden die de grootste shift veroorzaken. Hoewel ook 68% van de hogeropgeleiden uit landelijk buitengebied er blijft wonen, trekt 12% van hen naar een grote centrumstad.

Tabel 13 Wat is de regio van ouderlijke woonplaats (2001) van starters als koppel op de koopmarkt van huizen volgens regio (2011), Vlaams Gewest

Woonplaats koppel 2011	Grote centrumsteden	Kleine centrumsteden	Forenzen- woonzone	Landelijk buitengebied	Totaal Vlaanderen
Ouderlijke woonplaats (2001)					
Grote centrumsteden	43%	2%	12%	2%	11%
Kleine centrumsteden	4%	52%	2%	7%	9%
Forenzenwoonzone	30%	5%	73%	9%	33%
Landelijk buitengebied	23%	41%	14%	82%	48%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: Censusdata Statbel, eigen bewerking

Tabel 14 Waar vestigen (2011) de starters zich als koppel op de koopmarkt van huizen volgens regio van herkomst (2001), Vlaams Gewest

Woonplaats koppel 2011	Grote centrumsteden	Kleine centrumsteden	Forenzen-woonzone	Landelijk buitengebied	Totaal Vlaanderen
Ouderlijke woonplaats (2001)					
Grote centrumsteden	55%	2%	34%	9%	100%
Kleine centrumsteden	6%	50%	7%	36%	100%
Forenzenwoonzone	14%	1%	74%	12%	100%
Landelijk buitengebied	7%	7%	10%	76%	100%
Totaal	15%	8%	33%	44%	100%

Bron: Censusdata Statbel, eigen bewerking

Het belang van hogeropgeleiden wordt ook duidelijk uit volgende tabel. In de grote centrumsteden heeft 86% van de starters die uit het landelijk buitengebied komen een diploma hoger onderwijs. Voor de typische studentensteden als Gent en Leuven is dit zelfs resp. 89% en 94%. In Leuven heeft in het algemeen 87% van de personen die als koppel een huis kopen een diploma hoger onderwijs. Binnen de grote centrumsteden zijn er dus ook grote verschillen. De belangrijkste groep starters op de koopmarkt van niet-hogeropgeleiden in een grote centrumstad komt uit een grote centrumstad zelf.

Tabel 15 Wat is het aandeel hogeropgeleiden bij starters (als koppel op de koopmarkt van huizen) volgens herkomst (2001) en huidige woonplaats (2011), Vlaams Gewest

Woonplaats koppel 2011	Grote centrumsteden	Kleine centrumsteden	Forenzen-woonzone	Landelijk buitengebied	Totaal Vlaanderen
Ouderlijke woonplaats 2001					
Grote centrumsteden	52%	53%	57%	51%	54%
Kleine centrumsteden	86%	51%	78%	51%	55%
Forenzenwoonzone	74%	65%	57%	52%	59%
Landelijk buitengebied	86%	59%	69%	46%	52%
Totaal	68%	55%	59%	47%	55%

Bron: Censusdata Statbel, eigen bewerking

3.1.2.3 Lonen van de startende koppels

Wat betreft de lonen van de startende koppels toonde Tabel 11 reeds dat de lonen van hogeropgeleiden hoger liggen dan de lonen van de niet-hogeropgeleiden. Maar er blijkt ook een bijkomend element mee te spelen. Indien we naar de lonen van de hogeropgeleiden kijken zien we dat deze hoger zijn voor de kopers in het metropoolgebied, gemiddeld 53.197 euro voor grote centrumsteden en 54.047 euro voor de forenzenwoonzone tegenover 51.805 euro in de kleine centrumsteden en 51.083 euro in het landelijk buitengebied. Deze verschillen worden versterkt door de instromers uit andere regio's. Zij die verhuizen naar een duurder regio hebben een hoger loon (Tabel 16).

De tendensen voor niet-hogeropgeleiden (Tabel 17) zijn gelijkaardig aan deze van de inkomens van hogeropgeleiden. De enigste uitzondering is het loon van niet-opgeleide koppels wiens ouders in een grote centrumstad woonden en in een grote centrumstad een huis kopen. Hun inkomen is het laagst van alle groepen (39.473 euro). In de grote centrumsteden is het profiel van de huizenkopers dus zeer verscheiden: een grote groep van hogeropgeleiden met hoge inkomens, veelal instromend vanuit andere regio's, en een groep van lager-opgeleide kopers met een laag inkomen uit de centrumstad zelf.

In 6.Bijlage 5 worden eveneens de tabellen met gemiddelde lonen van alle startende koppels getoond, waar de verschillen verder vergroten. Lonen van niet-hogeropgeleiden in het metropoolgebied zijn 4.7% hoger dan deze in het buitengebied, voor hogeropgeleiden 5% hoger. Maar vanwege het hoger gewicht van hogeropgeleiden in het metropoolgebied is het gemiddeld loon van een starter er 8,2% hoger.

Tabel 16 Gemiddeld netto-belastbaar loon in 2011 van startende hogeropgeleide koppels op de koopmarkt van huizen, volgens ouderlijke woonplaats in 2001 en finale woonplaats (2011), Vlaams Gewest

Woonplaats koppel 2011	Grote centrumsteden	Kleine centrumsteden	Forenzen-woonzone	Landelijk buitengebied	Totaal Vlaanderen
Ouderlijke woonplaats 2001					
Grote centrumsteden	€ 51,989	€ 50,989	€ 53,720	€ 52,334	€ 52,630
Kleine centrumsteden	€ 54,523	€ 51,500	€ 57,199	€ 51,339	€ 52,322
Forenzenwoonzone	€ 53,269	€ 51,223	€ 53,494	€ 51,680	€ 53,186
Landelijk buitengebied	€ 54,272	€ 52,257	€ 54,821	€ 50,947	€ 52,265
Totaal	€ 53,197	€ 51,805	€ 54,047	€ 51,083	€ 52,578

Bron: Censusdata Statbel, eigen bewerking

Tabel 17 Gemiddeld netto-belastbaar loon in 2011 van startende niet-hogeropgeleide koppels op de koopmarkt van huizen, volgens ouderlijke woonplaats in 2001 en finale woonplaats (2011), Vlaams Gewest

Woonplaats koppel 2011	Centrumstad Glamb	Centrumstad Overig	Regio Glamb	Regio Overig	Totaal Vlaanderen
Ouderlijke woonplaats 2001					
Centrumstad Glamb	€ 39,473	€ 41,139	€ 43,935	€ 42,512	€ 41,209
Centrumstad Overig	€ 43,452	€ 40,638	€ 43,959	€ 41,734	€ 41,242
Regio Glamb	€ 44,140	€ 42,261	€ 44,181	€ 42,680	€ 43,911
Regio Overig	€ 44,033	€ 41,661	€ 44,416	€ 41,390	€ 41,886
Totaal	€ 41,140	€ 41,085	€ 44,211	€ 41,538	€ 42,256

Bron: Censusdata Statbel, eigen bewerking

3.1.2.4 Inkomen van de ouders

Op basis van het Grote Woononderzoek blijkt er een duidelijk verband tussen het opleidingsniveau en de eigen inbreng. Naast het feit dat hogeropgeleiden waarschijnlijk een gemiddeld hogere spaarquote optekenen kan men eveneens veronderstellen dat de ouders van starters met een hoger opleidingsniveau welstellender zijn en hierdoor in iets grotere mate hun kinderen financieel helpen bij het kopen van een woning. Het inkomen van ouders van hogeropgeleide starters (Tabel 18) blijkt in de grote centrumsteden het hoogst (38.946 euro). Dit is opmerkelijk hoger dan dat in de andere regio's (gemiddeld 36.731 euro voor heel Vlaanderen). Bovendien is het zo dat het inkomen van de ouders van de hogeropgeleide kopers die in 2001 in een grote centrumstad woonden het hoogst is bij zij die in een grote centrumstad blijven wonen. Hoe hoger het inkomen van deze ouders, hoe groter de kans dat ze in een grote centrumstad een huis kopen. Dit is verschillend van de bovenstaande cijfers over de lonen van de hogeropgeleide kopers zelf, waar de forenzenwoonzone de hogere lonen optekenden.

Tabel 18 Gemiddeld netto-belastbaar loon in 2001 van ouders van startende hogeropgeleide koppels op de koopmarkt van huizen, volgens ouderlijke woonplaats in 2001 en finale woonplaats (2011), Vlaams Gewest

Woonplaats koppel 2011	Grote centrumsteden	Kleine centrumsteden	Forenzen-woonzone	Landelijk buitengebied	Totaal Vlaanderen
Ouderlijke woonplaats 2001					
Grote centrumsteden	€ 38,585	€ 36,071	€ 38,124	€ 37,176	€ 38,254
Kleine centrumsteden	€ 40,126	€ 37,123	€ 38,662	€ 36,332	€ 37,315
Forenzenwoonzone	€ 39,454	€ 36,967	€ 37,563	€ 36,130	€ 37,734
Landelijk buitengebied	€ 38,580	€ 36,648	€ 36,697	€ 34,558	€ 35,463
Totaal	€ 38,946	€ 36,884	€ 37,515	€ 34,911	€ 36,731

Bron: Censusdata Statbel, eigen bewerking

In contrast hiermee zien we dat het inkomen van de ouders van niet-hogeropgeleide koppels die in een grote centrumstad blijven wonen en er een woning kopen, het laagste is, nl. 26.969 euro (Tabel 19). Hoe hoger het inkomen van de ouders van niet-hoger opgeleiden in de grote centrumsteden, hoe groter de kans dat zij in een andere regio een woning kopen. Ook het inkomen van de koppels zelf vertoont deze tendens. Dit lijkt niet in lijn te liggen met de logica van de betaalbaarheid en residential sorting waarbij men eerder verwacht dat lagere inkomens omwille van de betaalbaarheid net eerder uit de dure centrumsteden zouden emigreren om elders een huis te kopen. Voor de andere regio's zien we net dat niet-hogeropgeleide kopers waarvan het inkomen van de ouder hoger is, zich eerder in de grote centrumstad gaan vestigen. In het volgend punt, waar we nog enkele elementen verder uitdiepen, komen we hier op terug.

Tabel 19 Gemiddeld netto-belastbaar loon in 2001 van ouders van startende niet-hogeropgeleide koppels op de koopmarkt van huizen, volgens ouderlijke woonplaats in 2001 en finale woonplaats (2011), Vlaams Gewest

Woonplaats koppel 2011	Grote centrumsteden	Kleine centrumsteden	Forenzen-woonzone	Landelijk buitengebied	Totaal
Ouderlijke woonplaats 2001					
Grote centrumsteden	€ 26,969	€ 27,171	€ 31,975	€ 29,728	€ 28,825
Kleine centrumsteden	€ 30,825	€ 28,863	€ 31,642	€ 29,580	€ 29,281
Forenzenwoonzone	€ 32,518	€ 30,961	€ 31,568	€ 29,932	€ 31,420
Landelijk buitengebied	€ 31,822	€ 30,103	€ 30,137	€ 28,165	€ 28,478
Totaal	€ 28,879	€ 29,361	€ 31,468	€ 28,430	€ 29,457

Bron: Censusdata Statbel, eigen bewerking

3.1.2.5 Enkele extra elementen

Naast dit algemeen beeld van hogeropgeleiden, hun inkomens, en de inkomen van hun ouders bespreken we nog enkele aanvullende elementen

3.1.2.5.1 *Migratieachtergrond*

Centrumsteden trekken niet alleen hogeropgeleiden aan, maar ook immigranten uit het buitenland. Voor hen zijn de stedelijke voorzieningen eveneens aantrekkelijker dan de landelijke. Daartoe gaan we na welk aandeel van de startende koppels in het buitenland geboren zijn, of waarvan één van de ouders in het buitenland geboren zijn (gemeten in 2001).

Voor de hogeropgeleiden zien we dat het aandeel met migratieachtergrond beperkt is tot 5% en de regionale verschillen eveneens klein zijn, gaan van 4% in landelijk buitengebied tot 7% in de grote centrumsteden (zie 6.Bijlage 5).

Voor de niet-hogeropgeleiden zien we daarentegen grote verschillen. Het gemiddeld aandeel met migratieachtergrond is 9%. Het hoogste aandeel (31%) vinden we bij kopers die in een grote centrumstad een huis kopen en er in 2001 ook als kind woonden. In Tabel 17 vonden we reeds dat de niet-hogeropgeleide blijvers in de grote centrumstad hun inkomen van 39.473 euro het laagste was van alle 16 categorieën. We zien nu dat dit van de startende koppels van belgische origine 43.666 euro bedraagt waar dit bij de starters van buitenlandse origine slechts 35.953 euro bedraagt. Dit verschil tussen beiden is groot. Tabel 21 toont dat de inkomens van koppels met buitenlandse origine vooral laag is in de centrumsteden. We hebben er reeds eerder op gewezen dat men voorzichtig dient te zijn bij het gebruik van fiscale inkomensdata bij buitenlanders aangezien hun inkomen niet altijd in België belastbaar is. Maar aangezien het gaat over personen die reeds in 2001 hier woonden bij hun ouders verwachten we dat dit effect beperkt is en de inkomens effectief lager zijn.

Tabel 20 Aandeel personen van buitenlandse origine van niet hogeropgeleide startende koppels op de koopmarkt van huizen, volgens ouderlijke woonplaats in 2001 en finale woonplaats (2011), Vlaams Gewest

Woonplaats koppel 2011	Grote centrumsteden	Kleine centrumsteden	Forenzen-woonzone	Landelijk buitengebied	Totaal
Ouderlijke woonplaats 2001					
Grote centrumsteden	31%	16%	9%	10%	22%
Kleine centrumsteden	18%	17%	9%	10%	14%
Forenzenwoonzone	8%	5%	6%	4%	6%
Landelijk buitengebied	9%	6%	5%	8%	7%
Totaal	23%	13%	6%	7%	9%

Bron: Censusdata Statbel, eigen bewerking

Tabel 21 Netto-belastbaar inkomen van niet-hogeropgeleide startende koppels van buitenlandse origine op de koopmarkt van huizen, volgens ouderlijke woonplaats in 2001 en finale woonplaats (2011), Vlaams Gewest

Woonplaats koppel 2011	Grote centrumsteden	Kleine centrumsteden	Forenzen-woonzone	Landelijk buitengebied	Totaal
Ouderlijke woonplaats 2001					
Grote centrumsteden	€ 35,953	€ 40,175	€ 42,132	€ 36,783	€ 37,250
Kleine centrumsteden	€ 35,462	€ 36,808	*	€ 40,614	€ 38,673
Forenzenwoonzone	€ 41,383	*	€ 41,620	€ 41,319	€ 41,609
Landelijk buitengebied	€ 41,023	€ 38,845	€ 39,470	€ 38,271	€ 38,416
Totaal	€ 36,862	€ 37,643	€ 41,658	€ 38,643	€ 38,839

* te kleine aantallen (8 & 16)

Bron: Censusdata Statbel, eigen bewerking

3.1.2.5.2 Kleinere centrale woningen

Het is reeds eerder aangehaald dat hogeropgeleiden, en hiermee samengaand hogere inkomens, veelal grotere woningen kopen. Maar globaal gezien is dit effect zeer beperkt. Een starterswoning van hogeropgeleiden heeft een nuttige woonoppervlakte van 176m² terwijl dit bij een niet-hogeropgeleide 162 m² bedraagt (Tabel 22). In een grote centrumstad kopen de hogeropgeleiden een woning met gemiddeld een nuttige woonoppervlakte van 156 m², waar dit bij de niet-hogeropgeleiden daalt tot 141m².

Tabel 22 Gemiddelde nuttige woonoppervlakte van startende koppels op de koopmarkt van huizen, volgens woonplaats (2011), Vlaams Gewest

Woonplaats koppel 2011	Grote centrumsteden	Kleine centrumsteden	Forenzen-woonzone	Landelijk buitengebied	Totaal Vlaanderen
Alle koppels	151	168	169	177	170
Hogeropgeleide	156	178	175	187	176
Niet- hogeropgeleide	141	155	159	169	162

Bron: Censusdata Statbel, eigen bewerking

3.1.2.5.3 De vergelijking met nieuwbouw

In bovenstaande analyse is enkel de koopmarkt van huizen geanalyseerd die voor 2000 gebouwd zijn. Het is echter belangrijk om rekening te houden met nieuwbouw omdat hogeropgeleiden in landelijk buitengebied mogelijk in grotere mate in nieuwbouwwoningen gaan wonen, waardoor de trek van de hogeropgeleiden naar de centrumsteden en het centraal gebied in Vlaanderen zoals die uit bovenstaande analyse een vertekend beeld zou geven. Bovenstaande resultaten gebaseerd op de gegevens zonder nieuwbouw blijven echter grotendeels hetzelfde indien men nieuwbouw mee opneemt in de analyse.

Onderstaande tabel verklaart waarom en geeft ook weer welke cijfers wel zouden veranderen. Ze toont dat het al dan niet behaald hebben van een diploma hoger onderwijs slechts een beperkte invloed heeft op de keuze van nieuwbouw. 29% van de startende koppels verwerft een huis via nieuwbouw. Voor hogeropgeleiden is dit 30% en voor niet-hogeropgeleiden is dit 28%. In de grote centrumsteden liggen deze percentages een stuk lager (<10%), in het buitengebied een stuk hoger (35%). Maar voor elke regio is het verschil tussen hoger en lageropgeleiden beperkt. Het is wel zo dat de inkomens van de koppels die voor nieuwbouw opteren in plaats van een bestaande woning gemiddeld 6% hoger zijn. Dit verschil is iets kleiner bij hogeropgeleiden (4%). De tabel toont ook dat nieuwbouwwoningen een gemiddelde nuttige woonoppervlakte hebben van 215m², en 20 à 25% groter zijn dan de verkochte woningen binnen bestaande regio's.

Indien we gaan kijken naar het inkomen van de ouders zien we zelfs dat dit bij de hogeropgeleiden die voor nieuwbouw opteren -3.7% lager is dan het inkomen van de ouders van hogeropgeleiden die voor bestaande woningen kiezen. Twee elementen lijken zo mee te spelen. Koppels met hogere lonen kiezen zowel in grotere mate voor nieuwbouw als voor centraal wonen, waarbij bij hogeropgeleiden de keuze van centraal wonen sterker doorweegt, zeker bij starters. Indien hun inkomen voldoende hoog is, kunnen ze de twee combineren, namelijk nieuwbouw op een aantrekkelijke locatie.

Tabel 23 startende koppels op de koopmarkt van huizen, nieuwbouw versus bestaande woningen, volgens woonplaats (2011), Vlaams Gewest

Woonplaats koppel 2011	Grote centrumsteden	Kleine centrumsteden	Forenzen-woonzone	Landelijk buitengebied	Totaal Vlaanderen
Aandeel starters in nieuwbouw					
Alle koppels	8%	24%	28%	35%	29%
Niet-hogeropgeleide	8%	23%	27%	33%	28%
Hogeropgeleide	9%	25%	29%	38%	30%
% verschil inkomen koppels (nieuwbouw t.o.v. bestaand)					
Alle koppels	10%	8%	5%	8%	6%
Niet-hogeropgeleide	15%	9%	7%	7%	7%
Hogeropgeleide	7%	6%	4%	5%	4%
% verschil inkomen ouders (nieuwbouw t.o.v. bestaand)					
Alle koppels	2.8%	-1.6%	0.2%	0.9%	-1.2%
Niet-hogeropgeleide	12.9%	0.3%	2.0%	2.0%	1.7%
Hogeropgeleide	-0.9%	-3.9%	-1.6%	-2.0%	-3.7%
woonoppervlakte nieuwbouw m²					
Alle koppels	190	198	213	219	215
Niet-hogeropgeleide	181	189	206	210	207
Hogeropgeleide	193	205	218	226	221

Bron: Censusdata Statbel, eigen bewerking

3.1.2.5.4 Doorstromers en suburbanisatie

We zijn in hoofdstuk 2 nagegaan wat de relatie was tussen de ouderlijke woonplaats en de regio waar koppels uiteindelijk een huis kopen. Dat waren voornamelijk starters (<35 jaar). In dit deel analyseren we de doorstromers, die we bepalen als eigenaars (1 januari 2011) die nadien eigenaar van een andere woning worden. Dit laatste is niet rechtstreeks in de census gegeven – we weten niet zeker indien hij na verhuis eigenaar wordt- maar benaderen we dit deel door enkel die koppels te selecteren die in de jaren erna van een fiscaal woonvoordeel genieten, wat een indicatie is dat ze eigenaar zijn. We beperken de leeftijd tot 45 jaar.

Tabel 24 toont het aantal doorstromers. Het patroon dat we vinden is slechts ten dele het verwachte suburbanisatieverhaal. De grootste groep van doorstromers koopt zijn volgende woning binnen dezelfde regio. En dit is ook het geval in de grote centrumsteden. En zij die doorstromen hadden ervoor een kleine woning gekocht, zeker in de grote centrumsteden. Het suburbanisatieverhaal is dus niet zozeer een vlucht uit de stad, maar een keuze voor een iets grotere woning. Huishoudens blijven opteren voor centralere en kleinere woningen, al is de standaard voor een kleine woning iets hoger voor iets oudere gezinnen met kinderen. We overlopen enkele cijfers die dit illustreren.

Daar waar er bij de starters in centrumsteden een grote instroom was uit niet-stedelijk gebied zien we hier de omgekeerde tendens. Voor de grote centrumsteden zien we dat deze voornamelijk uitstromen naar de forenzenwoonzone, voor de kleine centrumsteden naar landelijk buitengebied. De terugkeer naar het landelijk buitengebied van hogeropgeleiden die in de grote centrumsteden gestart waren, is zeer beperkt.

Het netto-effect van de druk van hogeropgeleiden wordt zo verder gespreid over het metropoolgebied. Maar daarnaast zien we ook dat 53% van de doorstromers in grote centrumsteden binnen een grote centrumstad blijven wonen, waar dit voor hogeropgeleiden 52% bedraagt. Een vlucht uit de stad kan men dit dus niet noemen. Hogeropgeleiden en niet-hogeropgeleiden hebben trouwens een zeer gelijkaardig verhuispatroon, vandaar dat onderstaande tabel niet opgesplitst is.

Tabel 24 Het benaderend* aantal doorstromers (koppels) volgens regio van herkomst (1 januari 2011) en bestemming (1 januari 2012), Vlaams Gewest

Woonplaats 2012	Grote centrumsteden	Kleine centrumsteden	Forenzen-woonzone	Landelijk buitengebied	Totaal Vlaanderen
woonplaats (2011)					
Grote centrumsteden	2106	49	1460	324	3939
Kleine centrumsteden	26	1167	93	696	1982
Forenzenwoonzone	593	96	6218	768	7675
Landelijk buitengebied	140	602	596	8448	9786
Totaal	2865	1914	8367	10236	23382

* eigenaarschap gebaseerd op gebruik fiscaal woonvoordeel. Deze aantallen zijn een onderschatting en dienen om een indicatie te geven tussen de verschillende regio's.

Bron: Censusdata Statbel, eigen bewerking

Tabel 25 geeft nog iets meer detail over deze doorstromers. Suburbanisatie speelt een belangrijke rol in de grote centrumsteden, die voornamelijk in de forenzenwoonzone gaan wonen. Een groot deel van hen zijn hogeropgeleiden, maar dit is niet verwonderlijk, omdat we eerder zagen dat er ook veel meer hogeropgeleiden als koppel starten in de grotere centrumsteden. Daartoe is het informatiever om naar het % hogeropgeleiden in dit saldo te kijken. Dit saldo bedraagt 68%, en is evengroot als het aandeel hogeropgeleide bij de starters in de grote centrumsteden. Er stromen meer hogeropgeleiden uit omdat er eerder meer hogeropgeleiden instroomden.

Daarnaast is het opmerkelijk dat de doorstroomleeftijd voor alle regio's redelijk gelijkaardig is. Het enigste opmerkelijk verschil was dat de hogeropgeleiden gemiddeld qua leeftijd iets minder dan een jaar eerder doorstromen, een tendens die voor alle regio's gelijkaardig is.

Waar wel een verschil in te vinden is, is de jaarlijkse doorstroomkans. Deze berekenen we door de doorstromers te vergelijken met de personen die niet verhuizen, maar voor het overige gelijkaardig geselecteerd zijn. Hier zien we dat hoe stedelijker en centraler de regio is, hoe hoger de doorstroomkans.

Tabel 25 Kenmerken doorstromers (koppels) volgens regio van herkomst (1 januari 2011), Vlaams Gewest

Kenmerken	Saldo (Uitstroom - Instroom) -1-	Saldo Hogeropgeleiden (Uitstroom - Instroom) -2-	% Hoger- opgeleiden Saldo (2/1)	Leeftijd	Jaarlijkse doorstroom- kans
woonplaats (2011)					
Grote centrumsteden	-1074	-725	68%	34.2	5.6%
Kleine centrumsteden	-68	-46	68%	34.2	4.4%
Forenzenwoonzone	692	511	74%	34.9	3.8%
Landelijk buitengebied	450	260	58%	34.2	3.6%
Totaal	0	0		34.4	3.8%

Bron: Censusdata Statbel, eigen bewerking

Daarnaast zijn er nog enkele vaststellingen omtrent de nuttige woonoppervlakte van de woning die voor alle regio's gelijkaardig zijn:

- De gemiddelde woning die hogeropgeleide doorstromers verlaten is gemiddeld 6% kleiner is dan deze waarin hogeropgeleide starters zich vestigen. Dit lijkt op het eerste zicht paradoxaal, maar wijst erop dat de starters in kleine woningen in veel grotere mate doorstromen dan deze die starten in grotere woningen. In de grote centrumsteden bedraagt de oppervlakte van een woning die verlaten wordt door doorstromers zo 147m², en voor starters 156m². Gaan we kijken naar de gemiddelde grootte van de woning van koppels tot 45 jaar die in hun eigen huis wonen in een centrumstad, dan is deze oppervlakte 177m², 14% groter dan de starterswoning. Voor heel Vlaanderen is dit 12%. Dit is niet enkel te verklaren doordat starters doorstromen naar grotere woningen, maar ook doordat dezelfde woning via een verbouwing uitgebreid kan worden.
- Bij lageropgeleiden zijn deze verschillen minder uitgesproken. Doorstromers verlaten een woning die 1% kleiner is dan de woning waarin lageropgeleiden starten en het gemiddelde koppel tot 45 jaar dat in zijn eigen huis woont zijn woning is gemiddeld 9% groter dan dit van een woning van een niet-hogeropgeleide starter.

Met betrekking tot het inkomen is het moeilijker om verschillen te duiden. We vinden dat de gemiddelde doorstromer zijn inkomen zowel bij hoger als niet-hogeropgeleiden ongeveer 5% hoger ligt dan bij een starter. Maar de gemiddelde doorstromer is 34,4 jaar, dus 4 jaar ouder dan een gemiddelde starter in onze dataset. Rekening houdend met dit leeftijdseffect lijken de doorstromers dus niet de hogere inkomensprofielen te zijn. Het is wel zo dat doorstromers met hogere lonen naar de duurder regio's trekken, gelijkaardig aan de trend bij starters, maar hier iets meer uitgesproken naar de forenzenwoonzone.

3.1.3 Conclusie

In dit deel werden de regionale verschillen beperkt tot 4 regio's, de grote centrumsteden, de forenzenwoonzone errond, de kleine centrumsteden, en het landelijk buitengebied errond en werd de analyse vooral uitgevoerd waar hogeropgeleiden starten in de woningmarkt. Hierbij werd gekeken naar de demografische druk (aantallen), maar ook naar de inkomensverschuivingen die dit teweegbrengt, en zo meebepaalt wat een huishouden kan betalen voor een woning. Maar er werd niet enkel naar het inkomen gekeken, maar ook naar andere elementen van de ontleningscapaciteit (eigen inbreng, woonquote), waarbij extra aandacht ging naar het inkomen van de ouders van de starters, aangezien zij mogelijk in toenemende mate de aankoop meefinancieren.

Qua demografische druk komt één beeld nadrukkelijk naar voren: er is in grote mate een netto-verhuis van hogeropgeleiden naar de grote centrumsteden vanuit het landelijk buitengebied. Netto starten 16% van de hogeropgeleiden die in het landelijk buitengebied woonden elders (en keren in latere jaren ook niet terug). We zien een omgekeerde beweging van niet-hogeropgeleiden die in iets grotere mate de grote centrumsteden verlaten waar het landelijk buitengebied een lichte stijging optekent. Het netto-effect van instromende hogeropgeleiden in de grote centrumsteden is echter 5 maal groter dan het netto-effect van niet-hogeropgeleiden die elders gaan wonen. 86% van de starters in grote centrumsteden die van het buitengebied komen is hogeropgeleid, een cijfer dat voor Leuven oploopt tot 94%.

Op latere leeftijd stroomt een deel van deze starters door naar de forenzenwoonzone, voornamelijk diegene die in een kleinere woning gestart waren. De trek van hogeropgeleiden naar de grote centrumsteden, wordt zo een uitgesmeerd over het metropoolgebied Vlaanderen. Het grootste deel van starters in de grote centrumstad die doorstromen kopen echter opnieuw een huis in een grote centrumstad. Het is niet zo dat de centrumstad leegloopt. Integendeel. En het is niet zo dat het voornamelijk hogeropgeleiden zijn die de stad verlaten. Het aandeel hogeropgeleiden die de stad verlaten is even groot als het aandeel hogeropgeleiden dat in de stad start.

Aangezien deze hogeropgeleiden een hoger inkomen hebben zien we ook dat de gemiddelde starter een hoger inkomen heeft in de grote centrumsteden en de forenzenwoonzone, 10% hoger dan dit in landelijk buitengebied op basis van het Grotwe Woononderzoek (2013). Dit verschil kan de grotere woningprijsverschillen niet verklaren.

In de forenzenwoonzone, waar de woningen groter zijn dan in de grote centrumsteden, zijn de woningprijzen gemiddeld het duurst en zien we dat starters een 4 à 5 % hogere woonquote hebben dan in de andere regio's. Binnen een regio vinden we dat huishoudens met hogere inkomens een lagere afbetalingslast hebben dan huishoudens met een lager inkomen, maar tussen regio's vinden we dus een omgekeerde relatie. De resultaten wijzen erop dat regio's met hogere inkomens aantrekkelijke regio's zijn, waar de vraag hoger is dan het aanbod, wat leidt tot hogere netto woonquotes. Dit is een meer algemene bevinding in de literatuur²⁸: Een regio waar woningprijzen hoger zijn relatief ten opzichte van de inkomens is vaak een aantrekkelijke regio.

Bijkomend vonden we dat de eigen inbreng van starters in het metropoolgebied, inclusief de grote centrumsteden, hoger was, wat verklaard kan worden doordat hogeropgeleiden een hogere eigen inbreng hebben, namelijk 7,4% extra in verhouding tot de aankoopprijs van de woning vergeleken met een niet-hogeropgeleide. Dit laatste is gemeten in een meervoudige regressie-analyse, dus dit effect wordt niet beïnvloed door het feit dat hogeropgeleiden een hoger loon hebben.

Tegelijkertijd zien we dat voornamelijk de hogeropgeleide starters van welstellende ouders een voorkeur voor de grote centrumstad hebben. Ten eerste zien we dat in de grote centrumsteden het inkomen van de ouders van de hogeropgeleide starters veruit het hoogst is, en dan voornamelijk van de starters die instromen. Daarnaast zien we dat van de hogeropgeleide starters die in 2001 in een grote centrumstad bij hun ouders woonden, deze met meer welstellende ouders in grotere mate in de grote centrumsteden blijven wonen. Bij de niet-hogeropgeleide zien we deze tendens niet.

Bij niet-hogeropgeleide starters met een migratieachtergrond zien we dat zij in grotere mate zich in een centrumstad blijven vestigen, maar dat hun inkomen wel beduidend lager is. Niet enkel financiële, maar ook diverse persoonlijke motieven spelen een rol om al dan niet een woning te kopen in de stad waar de ouders wonen. Centrumsteden zijn internationaler en daardoor mogelijk interessanter voor een deel van de starters met een migratieachtergrond. Net zoals studenten komen immigranten eerst voornamelijk toe in centrumsteden. Voor hen geldt waarschijnlijk een gelijkaardige padafhankelijkheid en zich te vestigen op een plaats die ze kennen. Al kan men verwachten dat een deel van hen ook

²⁸ zie bv. de uitleg van Glaeser over het spatial equilibrium concept <https://www.youtube.com/watch?v=Qx394peRdK8>

verhuist. Het is uiteraard een hiaat in dit onderzoek dat internationale immigratie niet aan bod gekomen is, maar dat heeft veel te maken met het feit dat in dit onderzoek opleiding een belangrijke rol speelt, een variabele die voor immigranten die na 2001 geïmmigreerd zijn en elders hogere studies hebben gevolgd, niet beschikbaar was.

De analyse is uitgevoerd voor de koopmarkt van bestaande huizen, maar het algemeen beeld van de trek naar het centrum van hogeropgeleiden blijft gelijkaardig indien we met nieuwbouw rekening houden. Koppels met hogere lonen kunnen duurdere woningen kopen. Dit kan een duurdere nieuwbouwwoning zijn, maar ook een aantrekkelijkere duurdere, centrale locatie, of beiden, al is het aanbod daarvan beperkt. Starters in nieuwbouwhuizen in grote centrumsteden hebben dan ook de hoogste inkomens van alle starters. Maar het belangrijkste element dat meespeelt is dat bij hogeropgeleiden de keuze van centraal wonen sterker doorweegt, zeker bij starters. En aangezien centraal gelegen huizen vaak geen nieuwbouwhuizen zijn, betekent dit een grotere vraag op de bestaande voorraad van centraal gelegen bestaande woningen. Van alle leeftijdscategorieën wonen starters in de bestaande woningen die het meest centraal gelegen zijn, dichtbij voorzieningen en verkeersknooppunten. De huizen van de starters op de nieuwbouwmarkt hebben gemiddeld de laagste knooppuntwaarden en voorzieningen (Vastmans 2019).

3.2 Gemeentelijke verschillen tussen kopers en gekochte woningen

In het vorige hoofdstuk konden we via het Groot Woononderzoek en de censusdata een vergelijking maken tussen vier regio's in Vlaanderen die waren gebaseerd op twee dimensies : centrale ligging (metropoolgebied) versus buitengebied, en stedelijk versus landelijk. Binnen deze 4 regio's zijn de verschillen eveneens zeer groot. De 5 grote centrumsteden en de 8 kleine centrumsteden verschillen sterk onderling. Bovendien zijn er buiten centrumsteden ook kleinere steden, waarvoor geen onderscheid gemaakt werd en die mee opgenomen werden in de forenzenwoonzone en in landelijk buitengebied. Het zijn maar enkele voorbeelden waarom een kaart met de gemeenten beter de verschillen kan duiden dan een tabel. In dit punt gaan we daartoe na hoe de kenmerken van de kopers van bestaande woningen per gemeente verschillen en kunnen dan de resultaten van vorig hoofdstuk gebruiken als duiding. We starten met het beeld anno 2011. Hiertoe kijken we naar de kenmerken van de kopers van huizen. Vervolgens gaan we na hoe de kenmerken van de kopers en de woningen veranderd zijn tussen 2001 en 2011.

3.2.1 Kenmerken van kopers en huizen die in 2010 gekocht werden

We bakenen eerst een specifieke groep van huizenkopers af. Hiertoe gaan we na wie tussen 1 januari 2010 en 1 januari 2011 verhuisd zijn en 1 januari 2011 eigenaar zijn van een huis. We focussen op de huishoudens jonger dan 45 jaar, om te vermijden dat de meer diverse groep van 45 jaar tot 100 jaar meer extreme waarden zou bevatten die de gemiddelden sterk beïnvloeden. De jongeren onder de 25 jaar worden dan weer omwille van andere redenen niet mee opgenomen in de analyse (diploma hoger onderwijs mogelijk nog niet behaald voor 25 jaar,...). Op die manier krijgen we een soort van gemiddeld beeld van de grootste groep van kopers en kunnen we nagaan hoe dit regionaal verschilt.

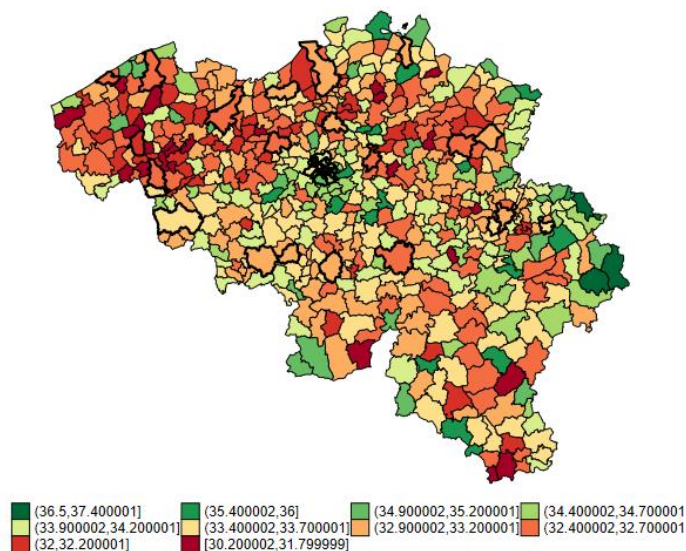
3.2.1.1 leeftijd

Binnen de leeftijdscategorie van 25-44 jarige kopers zien we op Figuur 35 dat de gemiddelde leeftijd hoger is in de gemeenten met de hoogste woningprijzen, voornamelijk rond Brussel en ten oosten van de stad Antwerpen. In deze gemeenten is het aandeel doorstromers, zij die de stad verlaten en suburbaniseren, het hoogst. In steden ligt de leeftijd veelal rond het gemiddelde. In de centrumsteden Leuven en Gent ligt de gemiddelde leeftijd van de starter eerder lager, ook al zijn deze eerder duurder. In Brussel is de leeftijd daarentegen een stuk hoger. Brussel is eerder atypisch, met grotere huizen en een hoger aandeel starters die appartementen kopen. In Vlaanderen is de leeftijd van een koper gemiddeld lager. Een andere uitzondering zijn de grensgemeenten met Nederland. Helgers (2016) vond dat dit grenseffect de prijzen opdreef in die grensgemeenten waar de Nederlandse woningprijzen hoger waren (dus niet aan de grens met Zeeland, maar wel met Nederlands Brabant en Limburg). Mogelijk zorgt dit ervoor dat Belgische kopers er op iets latere leeftijd een woning kunnen verwerven.

Daarnaast zien we dat de leeftijd ook een indicatie geeft van gemeenten waar huishoudens naar doorstromen. Indien we kijken naar de gemiddelde huishoudgrootte van een koper (Figuur 36) zien we dat in verschillende suburbane regio's zowel de leeftijd als de gezinsgrootte hoger is. Daarnaast dient men rekening te houden met het aandeel kopers met een migratieachtergrond²⁹ (Figuur 40) waarvan de huishoudgrootte veelal ook groter is.

²⁹ De koper zelf of de ouders hebben een niet-belgische nationaliteit

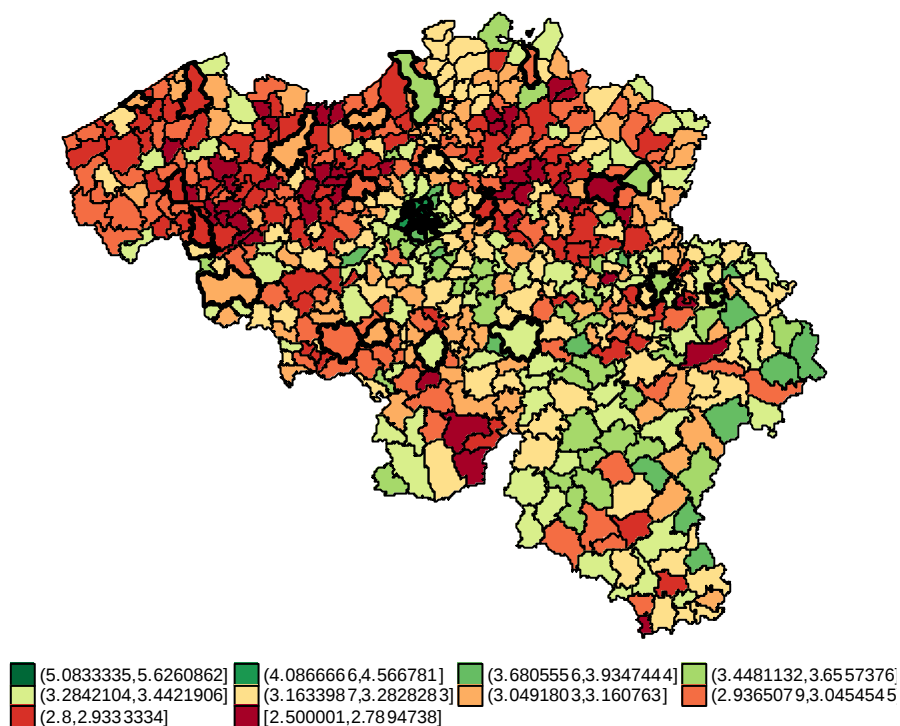
Figuur 35 gemiddelde leeftijd van de koper* van in 2010 gekochte huizen, België



* subgroep van kopers: eigenaar-bewoners tussen 25 en 44 jaar

Bron: Censusdata Statbel, eigen verwerking

Figuur 36 Huishoudgrootte van kopers



Bron: Censusdata Statbel, eigen bewerking

3.2.1.2 Inkomen en aandeel hogeropgeleiden

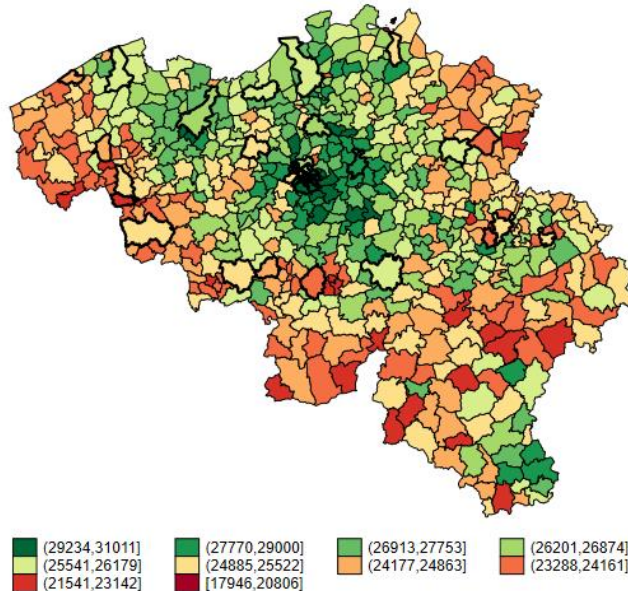
Het netto-belastbaar inkomen van de koper verklaart de woningprijzen in grote mate. 53% van de variantie van woningprijzen wordt verklaard door het inkomen van kopers (25-44 jaar).

De kopers in grote centrumsteden hebben een duidelijk hoger inkomen dan de kopers in de kleine centrumsteden (Figuur 37). Al zijn ook hier duidelijke verschillen binnen elke categorie. Het inkomen in Leuven ligt beduidend hoger dan de andere grote centrumsteden, en het inkomen van kopers in Hasselt en Sint-Niklaas ligt dan weer hoger dan bv. dit in Genk, Roeselare en Oostende.

De werkelijke relatie tussen het inkomen en de woningprijs is waarschijnlijk nog sterker indien we het werkelijk beschikbaar inkomen kenden van alle kopers. Nu wordt het fiscaal netto-belastbaar inkomen gebruikt met zijn beperkingen, en wordt dit enkel berekend voor de kopers tot 44 jaar.

Dit verband tussen inkomen en woningprijzen wordt nog versterkt met de resultaten uit vorig hoofdstuk. In duurdere regio's kunnen de prijzen nog hoger liggen omdat huishoudens een hogere woonquote hebben, en/of een hogere eigen inbreng (voornamelijk bij hogeropgeleiden). Het gemeentelijk inkomensprofiel vertoont daarnaast ook sterke gelijkenissen met het aandeel hogeropgeleide kopers (Figuur 38).

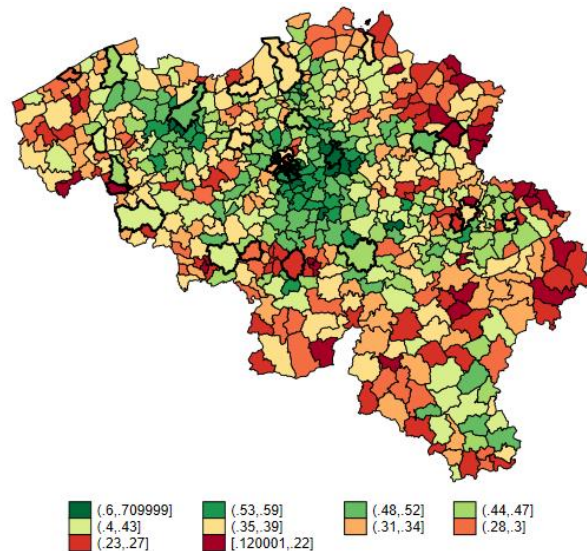
Figuur 37 gemiddelde inkomen van de koper* van in 2010 gekochte huizen, België



* netto-belastbaar inkomen van subgroep van kopers: eigenaar-bewoners tussen 25 en 44 jaar

Bron: Censusdata Statbel, eigen verwerking

Figuur 38 aandeel hogeropgeleide kopers* die in 2010 gekochte huizen, België



* subgroep van kopers: eigenaar-bewoners tussen 25 en 44 jaar

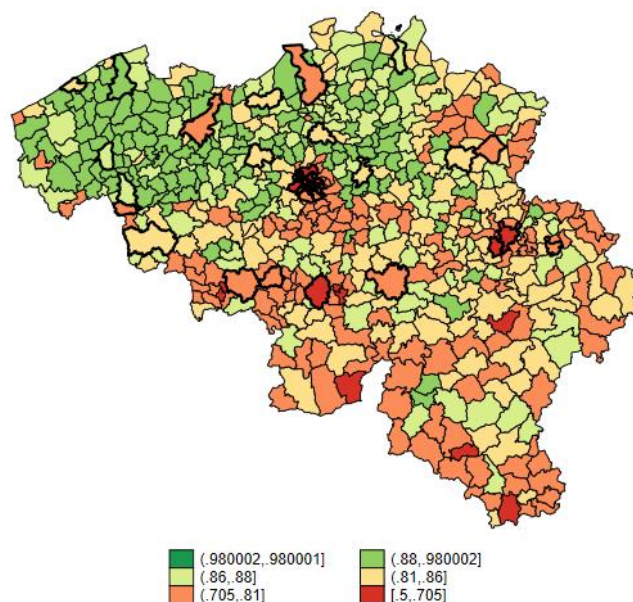
Bron: Censusdata Statbel, eigen verwerking

Figuur 39 met het aandeel tewerkgestellten geeft dan weer een heel ander beeld, en dit dient samen bekeken te worden met het aandeel personen met een immigratieachtergrond (Figuur 40). Deze worden hier gedefinieerd als personen die in het buitenland geboren zijn of waarvan de ouders in het buitenland geboren zijn. In eerste instantie dient men rekening te houden met buitenlandse tewerkstelling. Struyven e.a. (2018) schatten de internationale werknemers (veelal verbonden aan Europese en internationale instellingen en ambassades) op bijna 48.000 in 2016 in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest. Deze zijn niet terug te vinden via de fiscale inkomens die in deze studie gebruikt worden³⁰.

Naast de meeste centrumsteden zien we hogere aandelen met buitenlandse origine langs de grensstreken. in Vlaanderen langs de Nederlandse grens, in Wallonië langs de Franse grens en de Duitstalige Gemeenschap met de Duitse grens. Hogere aandelen vinden we ook in sommige oude industriële assen en mijnstreken waar arbeidsimmigratie een grote rol heeft gespeeld.

³⁰ Bij de berekening van het gemiddeld inkomens is er een minimum gehanteerd om als observatie mee te tellen – nul inkomens tellen sowieso niet mee-, net om deze werknemers die hun inkomen niet dienen aan te geven niet als personen met nul inkomen te beschouwen. Maar in feite kan men verwachten dat deze inkomens veelal hoger zijn dan de gemiddelde inkomens.

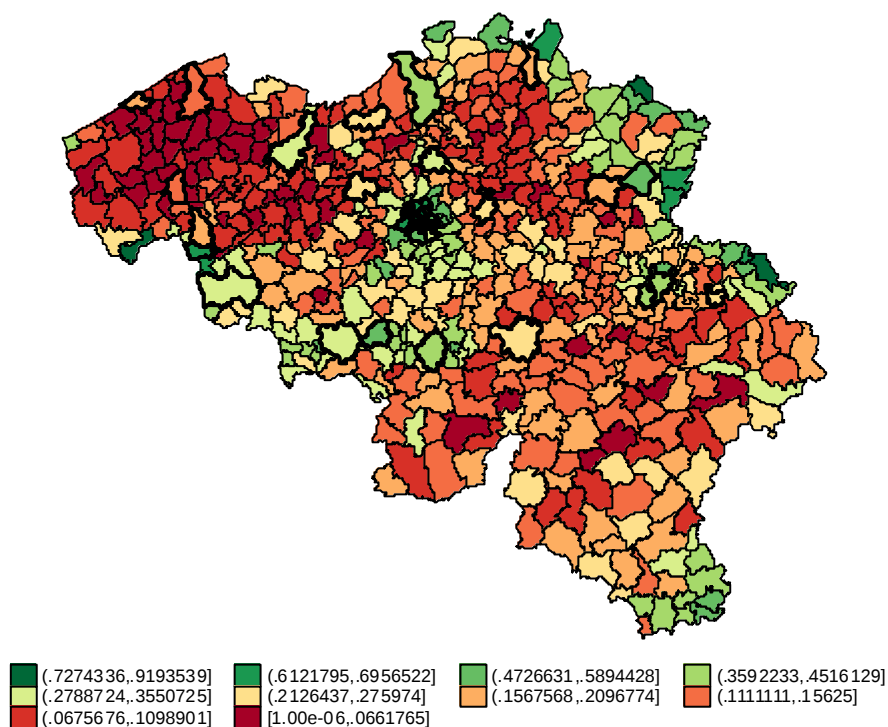
Figuur 39 aandeel tewerkgestelde kopers* die in 2010 gekochte huizen, België



* subgroep van kopers: eigenaar-bewoners tussen 25 en 44 jaar

Bron: Censusdata Statbel, eigen verwerking

Figuur 40 aandeel kopers met een migratieachtergrond* die in 2010 een huis kochten, België.



* subgroep van kopers: eigenaar-bewoners tussen 25 en 44 jaar waarvan koper of ouders niet de belgische nationaliteit hebben

Bron: Censusdata Statbel, eigen verwerking

3.2.1.3 Woningkenmerken : Grootte en bouwjaar van de woning

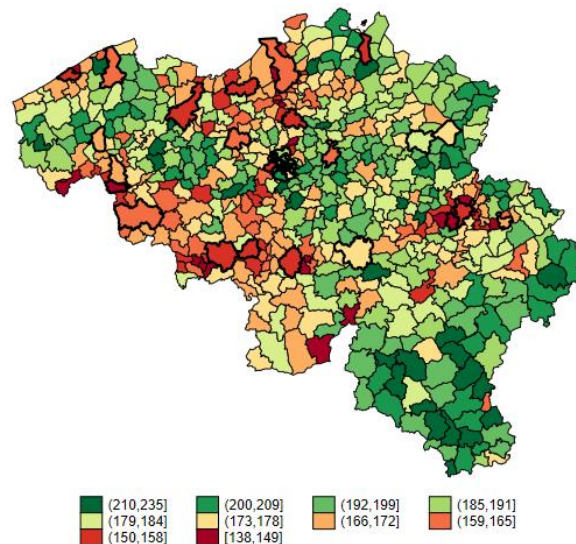
Indien men de woningprijzen tussen gemeenten vergelijkt, dient men er rekening mee te houden dat deze prijsverschillen ook in grote mate bepaald worden door verschillen in de woningkenmerken. Twee elementen spelen hierbij een rol:

-In steden zijn de verkochte woningen typisch kleiner en ouder. Brussel is hierbij de uitzondering waarbij de huizen de grootste nuttige woonoppervlakte hebben. Brussel telt dan ook veel herenhuizen die historisch ook gebouwd zijn om meerdere huishoudens (bv. personeel) te vestigen. Dergelijke herenhuizen worden vaak opgesplitst. In de censusdata wordt een huis waar twee verschillende huishoudens gedomicilieerd zijn als een appartement beschouwd. Indien een eigenaar een deel van zijn huis aan een niet gedomicilieerde doorverhuurt, wordt deze woning wel als huis geregistreerd. Eigenlijk is dit onderzoek hierdoor minder van toepassing voor Brussel, aangezien een huis in dit geval niet de typische eengezinswoningen zijn waar dit voor de rest wel meer van toepassing is.

De kaarten van de bouwjaar en de nuttige woonoppervlakte kunnen ten dele als de recente geschiedenis van België gezien worden. De historische oudere gebouwen tonen het sterk industrieel verleden van Wallonië, terwijl de nuttige woonoppervlakte voornamelijk klein zijn op de traditionele industriële assen. De kempen wordt dan weer gekenmerkt door een jonge bevolking en tevens recentere woningen.

Deze kaarten mogen evenwel niet gelezen worden als de kaarten van de woningvoorraad. De kenmerken van de verkochte huizen zijn immers niet vergelijkbaar. Welk aanbod van de woningvoorraad op de markt komt wordt besproken in hoofdstuk 4.

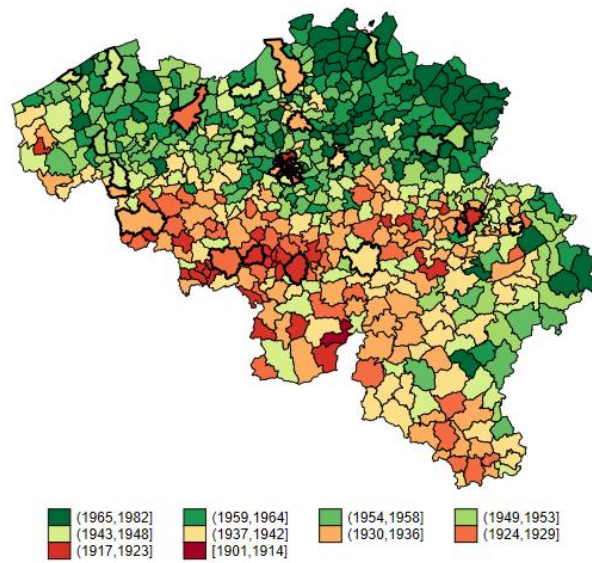
Figuur 41 gemiddelde nuttige woonoppervlakte van in 2010 gekochte huizen*, België



* subgroep van kopers: eigenaar-bewoners tussen 25 en 44 jaar

Bron: Censusdata Statbel, eigen verwerking

Figuur 42 gemiddelde bouwjaar van in 2010 gekochte huizen*, België



* subgroep van kopers: eigenaar-bewoners tussen 25 en 44 jaar

Bron: Censusdata Statbel, eigen verwerking

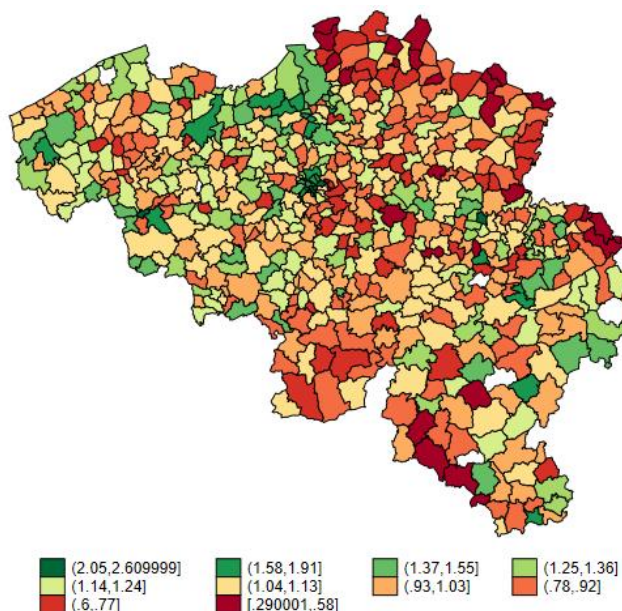
3.2.2 Regionale prijsevoluties verklaard

In dit deel gaan we na hoe de kenmerken van de recente kopers en de woningen veranderd zijn tussen 2001 en 2011 en linken dit aan de prijsevolutie. Voor 2001 hebben we hiertoe echter geen geschikte gegevens. De Socio-Economische Enquête 2001 is in oktober afgenomen en we hebben geen verhuisgegevens van voor 2001. Daartoe vergelijken we hier niet de kopers in een bepaald jaar, maar de kenmerken van eigenaars van woningen tussen 25 en 32 jaar. Dit is de leeftijd dat een gemiddelde starter zijn woning koopt en op die manier krijgen we een vergelijkbaar beeld van die groep van recente kopers in 2001 en 2011.

Ook woningkenmerken kunnen we niet vergelijken aangezien de woningkenmerken van de Socio-Economische Enquête 2001 anders gemeten zijn. Hiertoe gaan we niet na hoe de kenmerken van verkochte woningen geëvolueerd zijn, maar gebruiken we wel de verschillen tussen gemeenten van de kenmerken van de verkochte woningen in 2010, en gaan na indien deze verschillen een verklaring kunnen bieden voor regionale verschillen in prijsevoluties.

Op het eerste zich vertoont de inkomensgroei van de 25-32 jarige eigenaars tussen 2001-2010 (Figuur 44) slechts een klein verband met de procentuele prijsstijgingen van woningen in diezelfde periode (Figuur 43). Het verband tussen de prijsevolutie en de toename van het aandeel hogeropgeleiden in een gemeente lijkt wel meer uitgesproken.

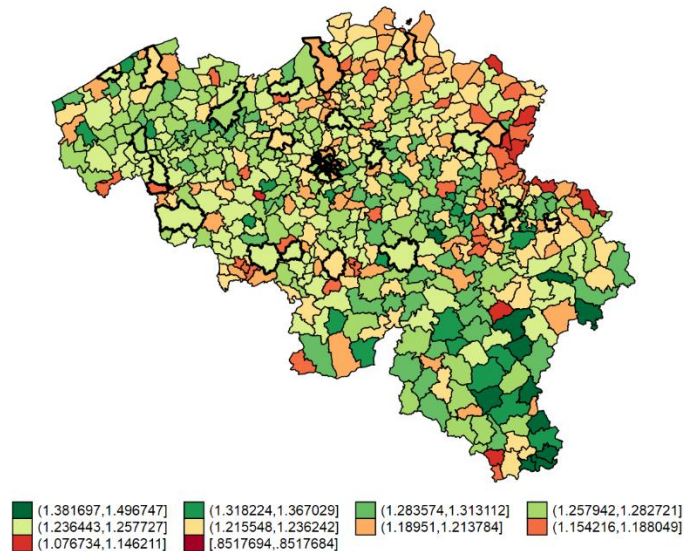
Figuur 43 procentuele prijsstijging 2000-2010 (gewone huizen en villa's*)



* in kleinere gemeenten zijn soms te weinig verkopen voor villa's. In dat geval werd enkel de prijsstijging van gewone huizen in kaart gebracht.

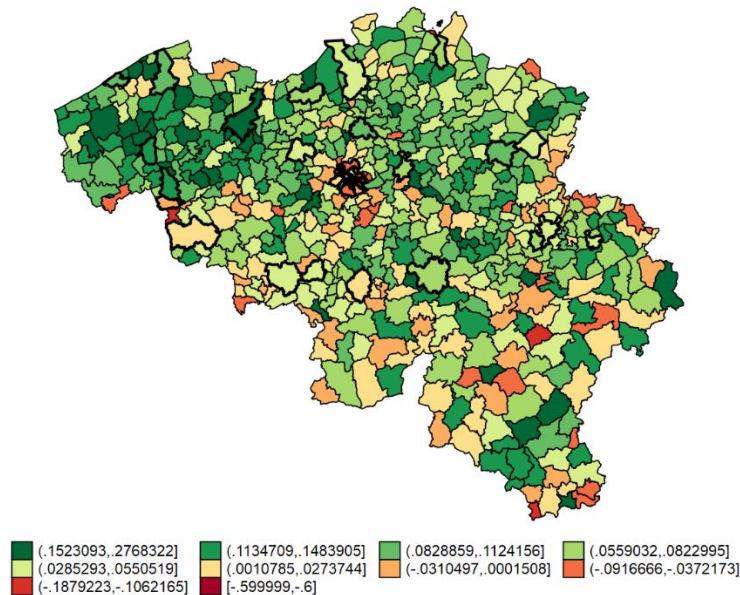
Bron: Statbel

Figuur 44 Inkomensgroei 25-32 jarige huiseigenaars 2001-2010



Bron: Censusdata Statbel, eigen verwerking

Figuur 45 verandering in aandeel hogeropgeleiden bij 25-32jarige huiseigenaars



Bron: Censusdata Statbel, eigen verwerking

Maar naast de gelijkenissen met de loonstijgingen en vooral de toename van het aandeel hogeropgeleiden om de woningprijsstijgingen mee te vergelijken is vertonen de gemeentelijke prijsstijgingen ook sterke gelijkenissen met het gemiddeld bouwjaar van de verkochte woning (Figuur 42) en de nuttige woonoppervlakte (Figuur 41), waarbij kleinere en oudere woningen sterker stijgen.

Daartoe stellen we een regressievergelijking op die de data van deze vier kaarten bevat en zo de gemeentelijke woningprijsstijging verklaart tussen 2000 en 2010 aan de hand twee variabelen langs de vraagzijde, en twee variabelen langs de aanbodzijde. Langs de vraagzijde is dit de verandering van het aandeel hoger opgeleiden en de stijging van de lonen. Voor de woningen die verkocht worden nemen we het gemiddeld bouwjaar en de gemiddelde nuttige woonoppervlakte van de verkochte

woning mee op. We doen dit enkel voor die gemeenten die zowel verkopen voor gewone woonhuizen als voor villa's hebben om de invloed van de herclassificatie tussen gewone woonhuizen en villa's tussen 2004 en 2005 op de gemiddelde prijsevolutie van de verkochte woning te elimineren.

De regressieresultaten geven het beeld weer dat de kaarten eveneens toonden. In gemeenten waar het aandeel hogeropgeleide starters met 1% is toegenomen, zijn de woningprijzen tussen 2000 en 2010 1,28% sterker gestegen. Dit is een sterk verband. De positieve relatie tussen de loonstijging en de prijsstijging van de woningen verdwijnt in de meervoudige regressie en wordt zelfs licht negatief, waarbij de coëfficiënt wel niet significant is. In gemeenten waar de lonen van de starters 1% sterker is toegenomen, zijn de woningprijzen tussen 2000 en 2010 -0.33% minder sterk gestegen. Bij de interpretatie van deze coëfficiënt is het belangrijk te onderstrepen dat het een meervoudige regressie betreft. Het enkelvoudig verband tussen lonen en woningprijzen is positief, maar aangezien in gemeenten waar het aandeel hogeropgeleiden toeneemt, de lonen sterker stijgen dient dit resultaat anders geïnterpreteerd te worden. Het aandeel hogeropgeleiden is een betere verklarende variabele dan de loonstijging. De resultaten liggen alvast in lijn met de bevindingen in de rest van dit onderzoeksrapport dat de rol van hogeropgeleiden een belangrijke rol spelen, waarbij niet enkel het loon, maar bijvoorbeeld ook de eigen inbreng een rol speelt, en mogelijk de woonquote sterker gestegen is wegens de vraagdruk van hogeropgeleiden.

Tabel 26 Regressieresultaten verklaring woningprijsstijging 2000-2010, Vlaams Gewest

	<i>Coëfficiënt</i>	<i>significantie</i>	<i>P-value</i>
Constante	15.380	***	0.0000
Hogeropgeleide (2011/2001)	1.288	***	0.0000
Loon (2011/2001)	-0.336		0.0518
Bouwjaar (2010)	-0.007	***	0.0000
Woonoppervlakte (2010)	-0.006	***	0.0000

* 158 gemeenten, $R^2 = 0.42$

Bron: Censusdata Statbel, eigen verwerknig

De meest significante en opvallende coëfficiënten zijn echter het gemiddeld bouwjaar en de nuttige woonoppervlakte van de verkochte woning. De coëfficiënten geeft weer dat in gemeenten waar het gemiddeld bouwjaar één jaar recenter is, de woningprijsstijging 0.7% minder sterk gestegen is en dat in gemeente waar de nuttige woonoppervlakte 1 m² groter is, de woningprijs 0.6% minder sterk gestegen is. Indien we twee gemeenten vergelijken, één waar het gemiddeld bouwjaar 1940 bedraagt, en de ander waar het gemiddeld bouwjaar 1970 bedraagt, dan vinden we dat de woningprijs bij de eerste gemiddeld 21% sterker is toegenomen tussen 2000 en 2010. Dit is gemeten in een meervoudige setting, waar dus ook reeds rekening gehouden is met de stijging van het aantal hogeropgeleiden in centrumsteden.

Hiervoor zijn verschillende verklaringen die ten dele samenhangen. (1) De trek naar de steden, met een ouder woningpatrimonium, leidde tot sterkere prijsstijgingen op. (2) Indien het ouder en kleiner woningpatrimonium historisch laaggeprijsd was, kan dit sterker stijgen in prijs. Het is niet zo dat de oudere woningen duurder verkocht worden dan meer recent gebouwde woningen. (3) De introductie van de woonbonus³¹, waarbij het fiscaal voordeel relatief ten opzichte van de woningprijs groter is voor

³¹ De evolutie van het netto-belastbaar inkomen is bovendien vertekend door de woonbonus. Een huishouden met de woonbonus heeft een lager netto-belastbaar inkomen dan het systeem van bouwsparen dat tot 2004 van toepassing was, aangezien dit laatste voordeel niet van het fiscaal belastbaar inkomen afgetrokken wordt.

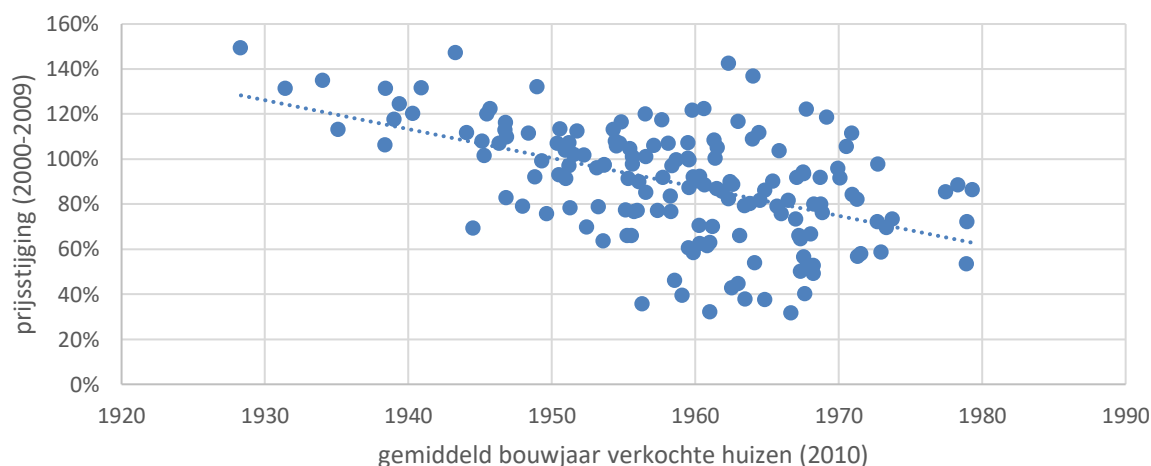
goedkopere woningen, veelal kleinere en oudere, leidde tot grotere prijsstijgingen in dit segment in die periode. Vastmans (2016 d) toonde eerder dat de prijzen van huizen op kleinere percelen het sterkst stegen in de eerste twee jaar na de introductie van de woonbonus.

Wat betreft de oudere woningen zijn er twee bijkomende verklaringen.

(1) Vanwege het feit dat grondprijzen sterker gestegen zijn en oudere woningen een hoger grondaandeel hebben, is het logisch dat oudere woningen sterker gestegen zijn dan recenter gebouwde woningen (zie 1.2.6). Tussen 2000 en 2014 is de grondprijs per m² met 221% gestegen in Vlaanderen, en de woningprijs met 128%. Figuur 46 toont dan ook dat dit verband niet alleen zichtbaar is bij de grotere centrumsteden waar de oudste woningen verkocht worden, maar algemeen te vinden is. De figuur toont een nog sterkere relatie tussen de ouderdom van de verkochte huizen in een gemeente en de prijsevolutie dan op basis van de meervoudige regressieresultaten, waar ook rekening gehouden werd met andere factoren.

(2) Oudere woningen worden in toenemende mate gerenoveerd. Indien deze terug op de markt komen, kunnen ze duurder verkocht worden. Hoewel data over de kwaliteit van de woning schaars zijn, wordt in het volgende hoofdstuk hier dieper op ingegaan aan de hand van EPC data.

Figuur 46 Relatie gemiddeld bouwjaar verkochte woningen en stijging van de gemeentelijke* woningprijs, Vlaams Gewest



* 159 gemeenten, enkel deze waarbij voldoende verkopen per gemeente beschikbaar waren.

Bron: Censusdata Statbel, eigen bewerking

3.2.3 Conclusie

De gemeentelijke analyse biedt enkele regionale verfijningen ten opzichte van de analyse waarbij Vlaanderen in vier grotere regio's werd opgedeeld. Daarnaast werd ook de wisselwerking zichtbaar tussen enerzijds de vraag naar woningen en het aanbod van te koop aangeboden woningen, waarbij het causaal verband van welk element exact de prijsstijging verklaard niet bepaald kan worden. Het biedt wel inzicht in waarom bepaalde gemeenten sterker in prijs gestegen zijn dan anderen. De gemiddelde prijsevolutie in Vlaanderen licht dus wel sterk in lijn met de gemiddelde ontleningscapaciteit van huishoudens, maar op regionaal niveau zien we eveneens prijsevoluties die bijkomend verklaard worden door andere factoren, zoals een toename van het aandeel hogeropgeleiden en de grootte en de ouderdom van de verkochte woningen.

Daarnaast zijn er ook verschillende elementen waarvoor de data verfijnd dienen te worden. Het gebruik van fiscale inkomensdecielen geeft wel een algemeen beeld van verschillen tussen gemeenten, maar heeft ook beperkingen, waardoor ze niet het exacte inkomen weergeven.

4. AANBODZIJD: KENMERKEN VAN VERKOCHTE WONINGEN EN REACTIE VAN NIEUWBOUW

Worden starterswoningen in grotere mate gerenoveerd en vervolgens tegen een hogere prijs verkocht? Wordt de woningmarkt binnenkort overrompeld met vrijstaande huizen op afgelegen plaatsen van slechte kwaliteit, de 'nieuwbouw'verkavelingen uit de jaren 1970 die vrijkomen doordat de babyboomers op hun einde van hun leeftijd deze woningen, die ze gebouwd hebben als starter, verlaten?

Het zijn deze vragen die we in het laatste hoofdstuk trachten te analyseren door te kijken naar de **kenmerken van de woningverlaters en de verkochte woningen**. Deze laatste benadering is interessant om twee redenen. De kwaliteit van de verkochte woning hangt af van de verkoper, en niet van de koper. Deze laatste zal pas na de aankoop beslissen of en hoe hij de woning renoveert. Maar indien de koper zijn woning na renovatie vervolgens terug verkoopt zal de renovatie wel mee de prijs bepalen. Dit is belangrijk in steden met enerzijds een oud woningpatrimonium en anderszijds veel starters en doorstromers. Daarnaast komt een groot deel van de woningen op de markt doordat tachtigjarigen hun woning verlaten. Indien men naar de woningkenmerken van de zeventigjarigen kijkt, krijgt men dus een partieel beeld van de woningen die binnen 10 jaar op de markt verkocht worden.

Om de woningprijsolutie te verklaren is dus niet de bestaande woningvoorraad belangrijk, maar wel het aanbod dat op de markt komt door zij die de eigen woning verlaten. Het aantal woningen dat gekocht wordt is gelijk aan het aantal woningen dat verkocht wordt, en hoewel ook een deel van deze woningen niet door eigenaar-bewoners gekocht en verkocht worden, kan men verwachten op basis van de cijfers van het aandeel huizen in de huurwoningvoorraad, dat dit deel beperkt is. We hanteren hierbij als uitgangspunt de huizenmarkt voornamelijk door eigenaars bepaald wordt.

Daartoe starten we met een bespreking van de hedonische prijsindex en het verschil van deze met de prijsevolutie van de gemiddelde verkochte woning. Dit verschil geeft een eerste algemeen beeld van de verandering doorheen de tijd van de kenmerken van de verkochte woningen.

Daarna gaan we na wat de invloed is van de leeftijd van de verkopers, en meer specifiek het aanbod van huizen dat op de markt komt doordat hoogbejaarden hun woning verlaten. Op die manier kunnen we immers verwachten welke woningen (grootte, ligging) op de markt komen.

Maar ook over de kwaliteit van deze woningen kunnen we iets zeggen, wat aan bod komt in het stuk woningkwaliteit en renovatie. Worden starterswoningen in grotere mate gerenoveerd en vervolgens tegen een hogere prijs verkocht, wanneer deze starters doorstromen naar een volgende woning?

We sluiten af met een korte verwijzing van het belang van nieuwbouw. Indien er een vraagoverschot, en het bestaande aanbod dat op de markt komt te beperkt is, is een reactie van nieuwbouwaanbod nodig. Dit rapport bevat immers diverse elementen om de vraag naar woningen scherper te stellen. Wat leert het ons over mogelijke vraagoverschotten en aanbodtekorten?

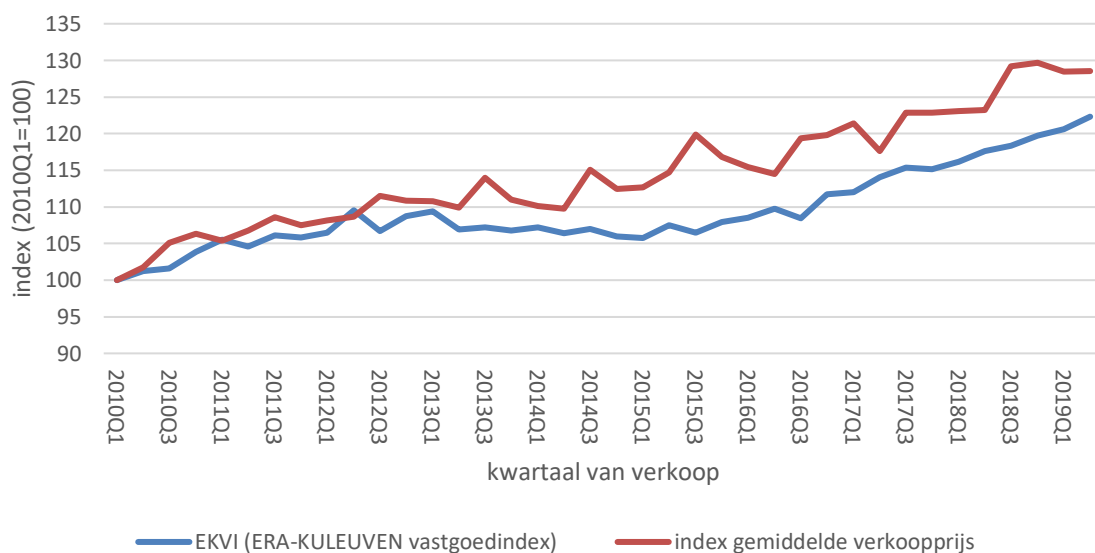
4.1 Hedonische prijsindex

De compositie van de kenmerken van de verkochte woningen (type, kwaliteit, grootte en ligging van de woning) bepaalt mee de prijsevolutie van de gemiddelde verkochte woning. Een woningprijsindex die nauwelijks beïnvloed wordt door de samenstelling van de verkochte woningen is een hedonische prijsindex. Deze meet de prijsevolutie van een gelijkaardige woning doorheen de tijd. In de berekening van deze index wordt gecorrigeerd voor de grootte-, liggings- en kwaliteitverschillen van de verkochte woningen tussen verschillende jaren. Indien de hedonische woningprijsindex minder sterk stijgt dan

de prijs van de gemiddelde verkocht woning wil dit zeggen dat de te koop aangeboden woningen betere kenmerken hebben doorheen de tijd.

Figuur 47 toont de woningprijsevolutie van de hedonische prijsindex (de ERA-KU Leuven vastgoedindex) en van de gemiddelde verkoopprijs vanaf 2010. De prijs van de gemiddelde verkochte woning is sterker gestegen dan de hedonische prijsindex wat erop wijst dat de recent verkochte woningen beter scoren op de combinatie van grootte, ligging en kwaliteit. Tot 2012 tonen beide reeksen een gelijkaardige stijgende evolutie. Vervolgens vertonen ze een verschillend verloop. De hedonische prijsindex daalt licht in 2014 en herstelt zich vervolgens naar 2016 toe. De gemiddelde verkoopprijs stijgt verder. Dit wijst erop dat in die periode de kenmerken van de verkochte woningen verbeterde. Vanaf 2016 tonen beide tijdreeksen weer een eerder gelijkaardig en stijgend verloop. De kenmerken van de verkochte woningen verbeterde sindsdien niet verder. Dergelijke hedonische prijsanalyses kunnen daarnaast ook nagaan hoe de waardering voor woningkenmerken verandert. Damen (2019) onderzocht zo bijvoorbeeld het effect van het EPC en energetische kenmerken op de verkoopprijs van woningen in Vlaanderen.

Figuur 47 Vergelijking Hedonische EKVI-index* en gemiddelde verkoopprijs (100 = eerste Q 2010), Vlaams Gewest



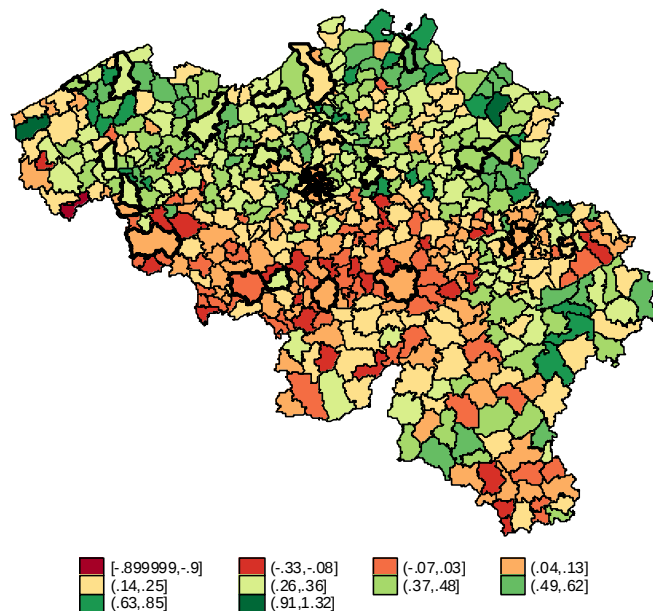
* De ERA KU Leuven vastgoed-index (EKVI)

Bron: Fod Economie, ERA, bewerking KU Leuven

Uiteraard schuilen achter deze veranderingen in kenmerken diverse tendensen: huizen kunnen in grotere mate gerenoveerd worden, of het aantal verkopen stijgt sterker in één gemeenten dan de ander, waardoor compositie-effecten ontstaan. Onderstaande figuur geeft weer dat het aantal verkopen in de Vlaamse centrumsteden een lichte stijging van het aantal verkopen kent, maar minder uitgesproken dan de gemeenten errond. De ratio van verkopen ten opzichte van het aantal woongelegenheden ligt in centrumsteden echter hoger, en is historisch ook zeer hoog. Het is dus niet verwonderlijk dat het aantal verkopen niet nog sterker is gestegen. Daarnaast zien we dat aan de grens met Nederland het aantal verkopen sterker is toegenomen en aan de Franse grens eerder stagneert. Dit heeft mogelijk te maken met een demografische component waar in West-Vlaanderen de vergrijzing reeds langer plaatsvond, ziet men in het oosten van Antwerpen en Limburg dat de recentere vergrijzing er waarschijnlijk voor zorgt dat een toenement aantal (hoog)bejaarden hun woning verlaten waarvan de woning dan verkocht wordt. De kaart toont alvast dat het aantal verkopen regionaal sterk

verschillend evolueert, zowel binnen Vlaanderen, maar in nog grotere mate tussen de gewesten. Mogelijk speelt de verschillende wetgeving (verkooprechten/registratierechten en meeneembaarheid van deze) een rol om gewestelijke verschillen te verklaren.

Figuur 48 evolutie verkopen 2010-2019*, Vlaams Gewest



* verschil tussen aantal verkopen 2019-2018 ten opzichte van 2010-2011

Bron: Statbel, eigen verwerking

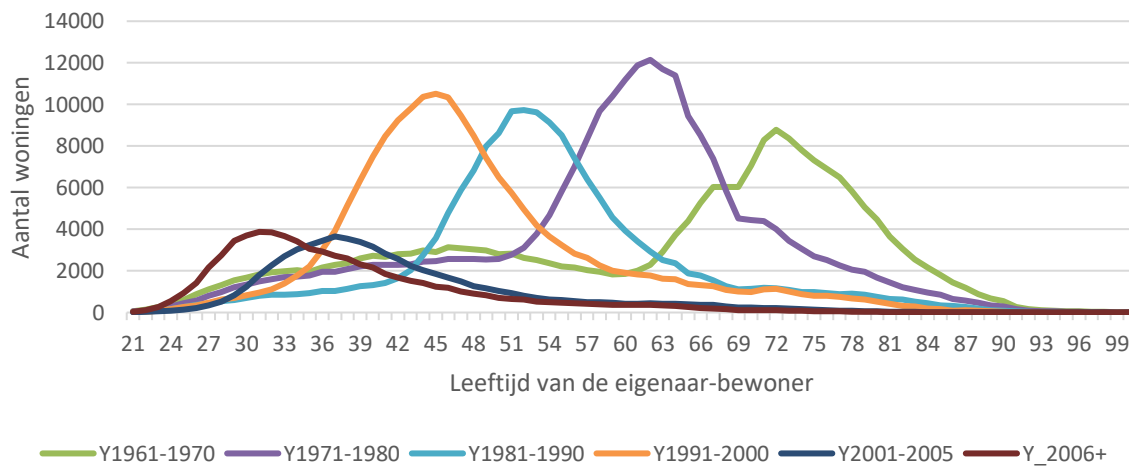
4.2 Aanbod van woningen volgens leeftijd

We starten met het aanbod van woningen waarbij we de focus leggen op de relatie tussen de leeftijd van de verkoper en het bouwjaar van de woning. Daartoe kijken we eerst naar de verdeling van de woningvoorraad volgens leeftijd en ouderdom van de woning. Vervolgens gaan we na op basis van de census-data welke woningen door de eigenaars verlaten worden. We eindigen met een beknopt beeld van welke woningen in de toekomst op de markt komen.

4.2.1 Vlaamse voorraad van woonhuizen volgens bouwjaar en leeftijd bewoner

Dreesen (2019) toonde reeds dat ouderen en eigenaars minder verhuizen. In dit onderzoek voegen we daar nog een extra element aan toe door naar de relatie tussen het bouwjaar van de woning en de leeftijd van de eigenaar te kijken. De hypothese is dat eigenaar-bewoners van nieuwbouwwoningen historisch veel minder verhuisd zijn en dat ouderen in grote mate nu nog in hun oorspronkelijke nieuwbouwwoning wonen. Onderstaande figuur geeft hier een indicatie van. Een groot deel van de woningen die na 1960 gebouwd zijn, worden waarschijnlijk nog altijd bewoond door de huishoudens die ze oorspronkelijk als nieuwbouw verworven hebben rond de leeftijd van 30 jaar. Zo zien we dat de nieuwbouwhuizen gebouwd na 2005 in grote mate bewoond worden door eigenaar-bewoners die in 2011 tussen 29 en 34 jaar waren. De leeftijd bij verwerving van de nieuwbouw zal dus vermoedelijk tussen 26 en 31 jaar liggen. Bemerk dat in deze oefening het interessanter is om te spreken van de modus – de klasse met de grootste frequentie- en niet het gemiddelde of de mediaan. Voor de nieuwbouwhuizen die tussen 2001 en 2005 gebouwd zijn is de modus anno 2011 de leeftijdsklasse tussen 34 en 40 jaar. De leeftijdsklasse bij verwerving van de nieuwbouw zou dus 8 jaar eerder zijn, dus tussen 26-32 jaar. En zo schuift dit door. Ook voor latere leeftijden houdt dit beeld stand. Dit wijst erop dat deze woningen in zeer beperkte mate op de markt komen. De verhuismobiliteit voor het grootste deel van huishoudens die een nieuwbouwwoning hebben verworven is minimaal. Dit leidt ertoe dat deze woningen ook slechts in beperkte mate op de markt komen. Zo zien we bijvoorbeeld dat personen jonger dan 52 jaar in veel mindere mate in woningen wonen met bouwjaar tussen 1971 en 1980. Slechts 19,5% van de eigenaars die in een woning van bouwjaar tussen 1971 en 1980 woont is jonger dan 50 jaar.

Figuur 49 Verdeling van eigenaar-eengezinswoningen volgens leeftijd en bouwjaar (>1960), Vlaams Gewest 2011



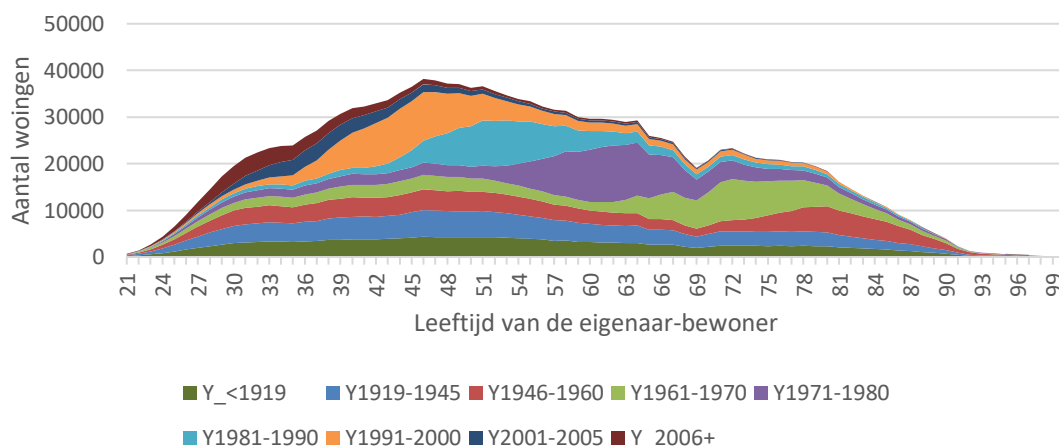
*

Bron: Censusdata STATBEL, eigen verwerking

Figuur 50 geeft het volledige beeld van de verdeling van leeftijd en bouwjaar, inclusief eerdere bouwjaren. De woningen die gebouwd zijn voor 1945 zijn sterker gespreid over de leeftijdscategorieën. In 2011 zien we dat het grootste aandeel woningen van eigenaar-bewoners op oude leeftijd bij bouwjaarcategorie 1946-1960 is. Uiteraard schuift dit door, en men kan verwachten dat dit in 2019 het bouwjaar 1961-1970 is.

Anderzijds ziet men ook een verschuiving waarbij de bestaande woningvoorraad in toenemende mate volstaat om de minder sterke bevolkingsgroei op te vangen. De recent gebouwde huizen vindt men voornamelijk bij de dertigjarigen, maar het aantal is relatief kleiner. Het aandeel van de oudere woningvoorraad neemt toe bij jongere leeftijden.

Figuur 50 Verdeling van eigenaar-eengezinswoningen volgens leeftijd en bouwjaar, Vlaams Gewest 2011



*

Bron: Census-data STATBEL, eigen bewerking

4.2.2 Huizen van eigenaar-bewoners die op de markt komen

Hoeveel huizen van eigenaar-bewoners komen op de koopmarkt? Met de censusdata kunnen we dit benaderen door na te gaan hoeveel huizen vrijkomen doordat de eigenaar-bewoners de woning verlaten. Bij een koppel nemen we daartoe als voorwaarde dat het hele koppel verhuist (niet enkel een van de partners). We gebruiken dit als benadering van het aantal verkochte huizen.

Bieden de censusdata een goed overzicht van de verkopers van huizen? We vinden op basis van de censusdata dat in 2011 47.044 huizen verlaten werden door hun eigenaar-bewoners, waar het aantal verkopen van huizen in Vlaams Gewest volgens Stabel 50.678 bedroeg. Beide cijfers liggen dus sterk in lijn zoals verwacht.

Binnen de woningvoorraad en hun eigenaars kan men verwachten dat twee groepen van woningen in grotere mate op de markt komen. Vooreerst zijn er de eigenaars die hun starterswoning verlaten. Dit gebeurt op eerder jonge leeftijd. Daarnaast is er oudste leeftijdsgroep die de eigen woning verlaat wegens verhuis naar een zorgcentrum of wegens overlijden. De tussengroep (45-70 jaar) verhuist minder (Dreesen 2019).

4.2.2.1 Algemeen beeld 2011

Figuur 51 toont de verdeling van de eigenaar van een gezinswoning waaruit de bewoner vertrekt.

Vaststellingen:

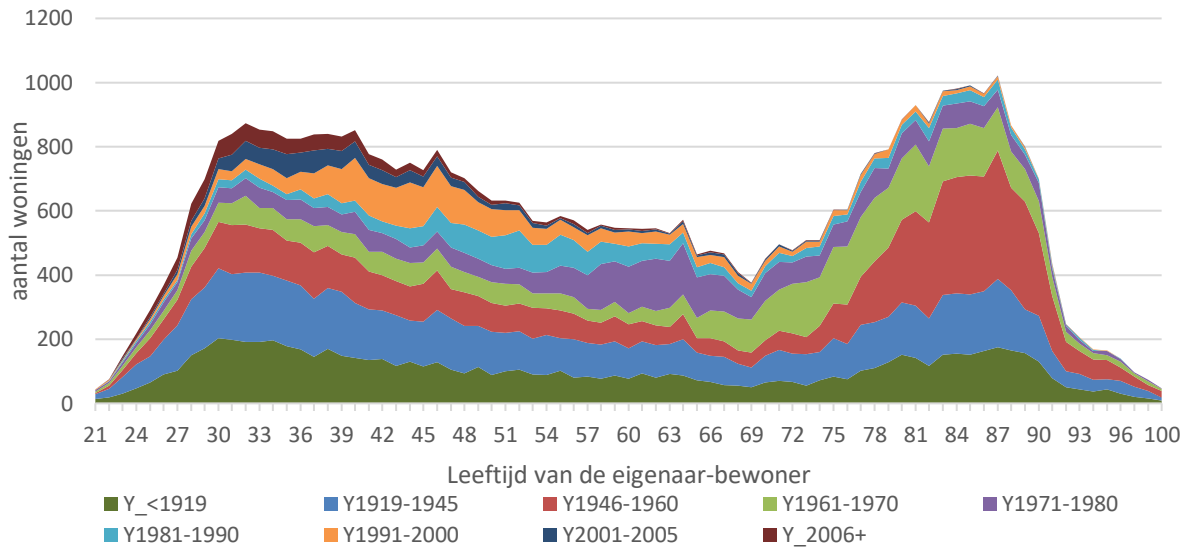
Het beeld van de 'verkopers' en de verkochte woningen is omgekeerd aan dat van de eigenaar-bewoners in de woningvoorraad. Daar waar de grootste groep eigenaars in de middelste leeftijdscategorie zit, zit de grootste groep van eigenaars die de woning verlaten in de twee staarten van de verdeling: ze doen dit op jonge leeftijd en op zeer oude leeftijd. En aangezien de leeftijd van de verkoper een sterke samenhang vertoont met het bouwjaar, bepaalt dit ook welke huizen op de markt verkocht worden. Zo vinden we dat 48% van de eengezinswoningen gebouwd voor 1970 die op de markt komen, komen van 65+ huishoudens in 2011.

De groep tachtigjarigen zijn de belangrijkste leeftijdsgroep van wie de eigenaarswoning op de markt komt. De kans op verhuizen is bij deze groep kleiner, al verhuist een redelijk deel naar woonzorgcentra en assistentiewoningen, maar de figuur geeft vooral de levensverwachting weer van de langstlevende echtgenoot.

Naast ouderen die de woningmarkt verlaten speelt ook de dynamiek mee van starters en doorstromers bij de actieve bevolking. We zien dat een groot deel van het aantal starters hun startwoning relatief snel terug verkopen. Hun aantal is het hoogste op de leeftijd van 31 jaar, maar ook tussen 35 en 40 jaar is het nog relatief hoog. Eerder vonden we reeds dat de gemiddelde leeftijd van een doorstromer rond de 34 jaar lag. Al klopt de vergelijking niet helemaal. In deze oefening nemen we alle koppels die hun huis verlaten als doorstromer, niet enkel die vervolgens opnieuw eigenaar worden. Het doel is hier immers anders. Het zou verder onderzocht moeten worden in welke mate de 31-jarigen als koppel doorstromen, dan wel omwille van scheiding of andere redenen de eigenaarsmarkt verlaten.

De groep eigenaar-bewoners tussen 40 en 70 jaar verhuizen minder snel uit hun woning. Dit is zoals te verwachten volgens de lagere verhuiskansen van deze leeftijd (Dreesen 2019). Een bijkomende reden kan zijn dat bij scheidingen op latere leeftijd een partner de andere uitkoopt en in de woning blijft wonen.

Figuur 51 Verdeling van eigenaars van eengezinswoningen waaruit bewoner vertrekt, volgens leeftijd en bouwjaar*, Vlaams Gewest 2011



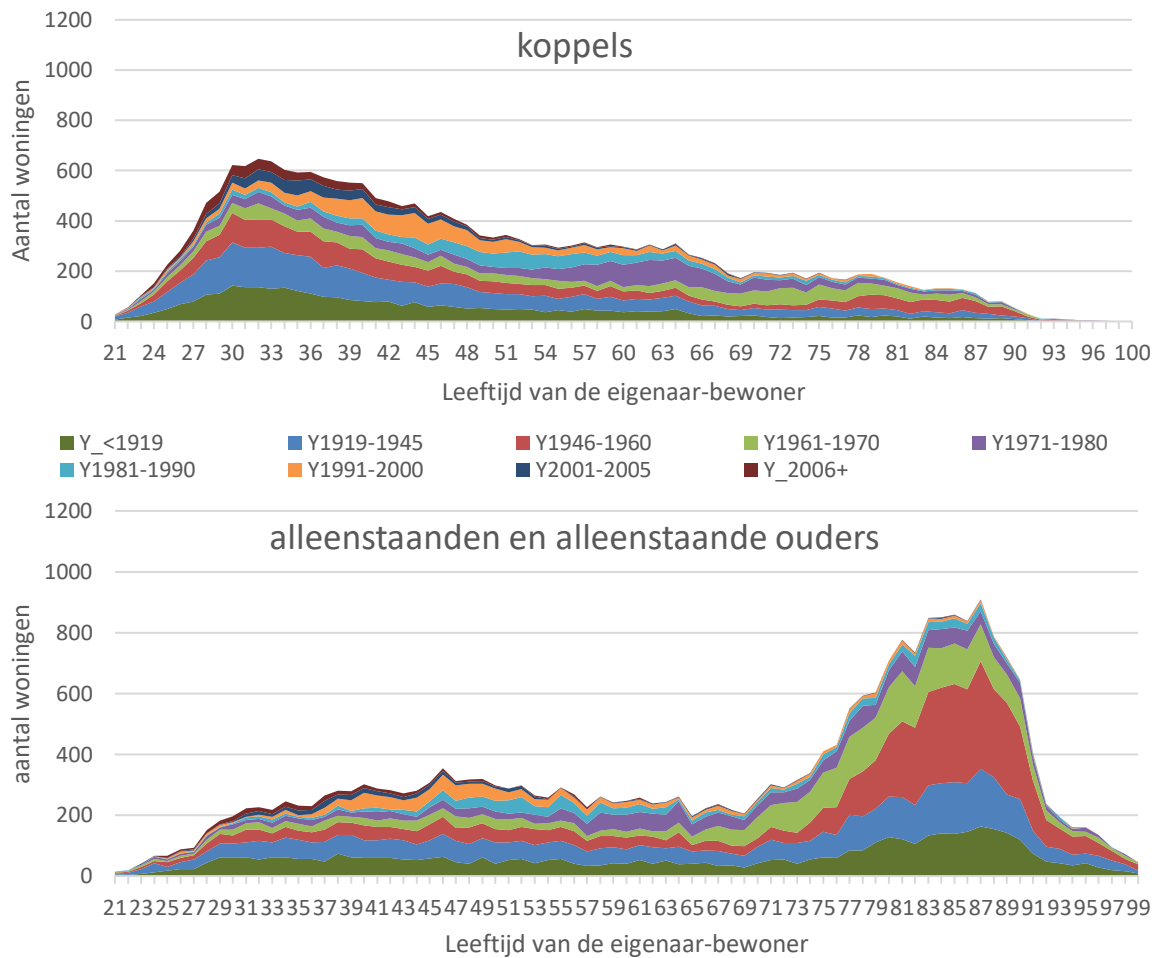
* zelfde kleuren als in Figuur 50

Bron: Census-data STATBEL, eigen bewerking

4.2.2.2 Opgesplitst volgens aandeel eigenaars (koppel of alleenstaand/alleenstaande ouder)

Figuur 52 toont dat het grootste deel van de starters die hun eerste eigen huis verlaten voornamelijk uit koppels bestaat. Vanaf 32 jaar neemt hun aantal af met de leeftijd. Het is alvast opvallend dat dit op relatief jonge leeftijd piekt. Bij alleenstaanden en alleenstaande ouders zien we die piek niet en dat hun aantal toeneemt tot en met de leeftijd van 45 jaar. Daarnaast zien we dat het bij de ouderen voornamelijk de alleenstaanden zijn en dat de piek ligt na 80 jaar, wat logisch is omdat de leeftijd van de langstlevende bepalend is.

Figuur 52 Verdeling van eigenaars van eengezinswoningen waaruit bewoner vertrekt, volgens leeftijd en bouwjaar, Vlaams Gewest 2011, opgesplitst volgens koppels en alleenstaanden

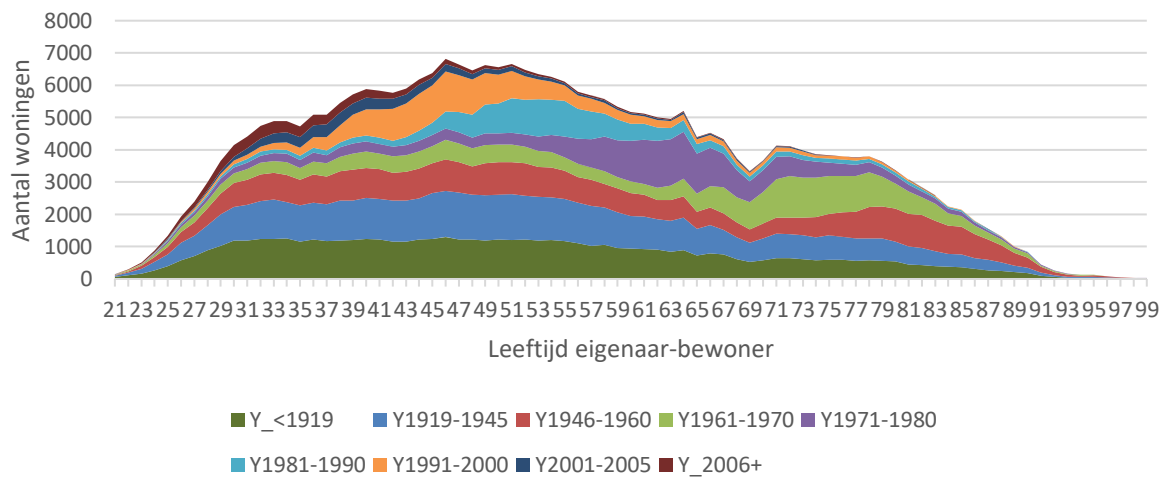


Bron: Census-data STATBEL, eigen bewerking

4.2.2.3 Centrumsteden

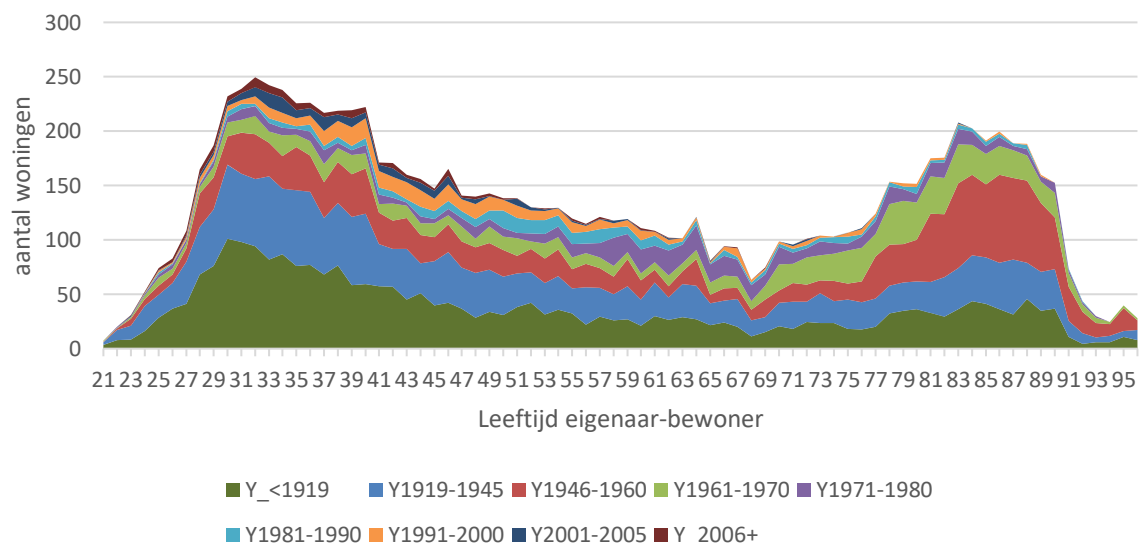
Centrumsteden kennen een ouder woningpatrimonium. 81% van de eengezinswoningen van eigenaars is gebouwd voor 1970. 83% van de eengezinswoningen die op de markt komen in centrumsteden is gebouwd voor 1970. De bevolking is er ook jonger, met meer starters en doorstromers. Hierdoor komen slechts 39% van de eigenaars-eengezinswoningen gebouwd voor 1970 die op de markt komen van 65+ huishoudens. Een stuk minder dan voor Vlaanderen als geheel. Nieuwbouw is beperkter en hierdoor zal een groter deel van de oude woningen ook door jongere huishoudens en huishoudens met hogere inkomens gekocht worden. De starterswoning die ze verkopen is in grotere mate gerenoveerd zoals in 4.3 wordt besproken.

Figuur 53 Verdeling van eigenaar-eengezinswoningen volgens leeftijd en bouwjaar, Centrumsteden 2011



Bron: Census-data STATBEL, eigen bewerking

Figuur 54 Verdeling van eigenaars van eengezinswoningen waaruit bewoner vertrekt, volgens leeftijd en bouwjaar, Centrumsteden 2011

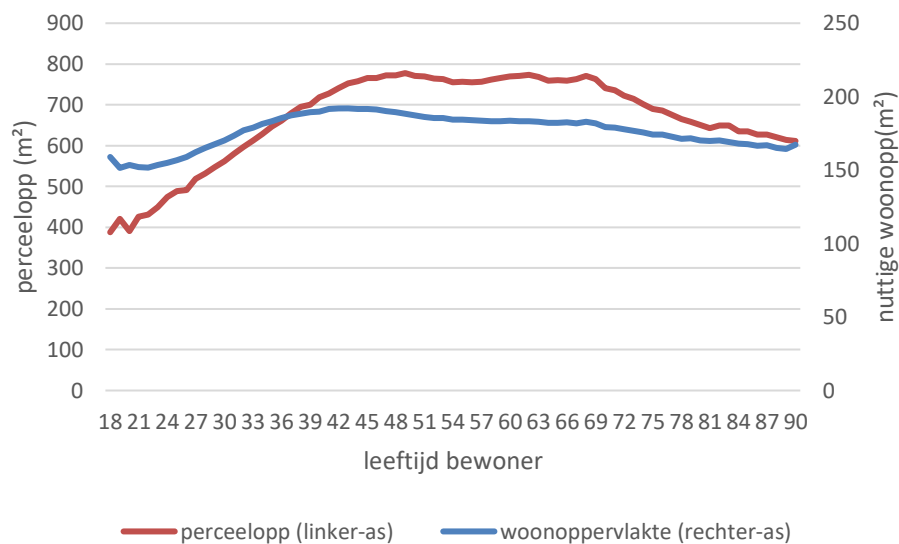


Bron: Census-data STATBEL, eigen bewerking

4.2.3 Welke woningen komen in de toekomst op de markt?

Naast de relatie tussen leeftijd en bouwjaar geven we ook kort weer wat de relatie is tussen de grootte van de woning en de leeftijd van de bewoner. Wat betreft de nuttige woonoppervlakte zien we dat deze het hoogst is bij de 45-jarigen met een gemiddelde van 200 m². Vervolgens daalt deze geleidelijk tot 175m² voor de +80-jarigen. Voor de perceeloppervlakte zien we dat deze voor 45-jarigen tot 70-jarigen schommelt tussen de 7,5 en 8 are en daalt tot 6 are voor 90-jarigen. Men kan dus vermoeden dat er in de toekomst iets grotere woningen op de woningmarkt aangeboden zullen worden.

Figuur 55 Perceeloppervlakte en nuttige woonoppervlakte van huizen volgens leeftijd bewoner, Vlaams Gewest 2011

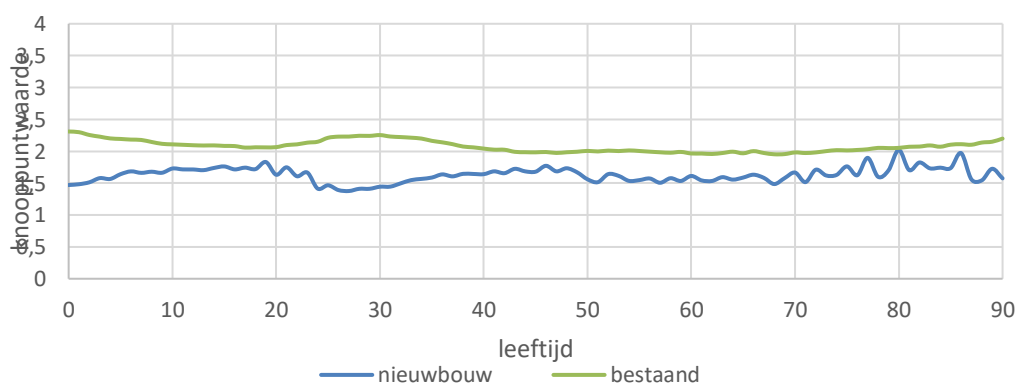


Bron: Censusdata Statbel, eigen bewerking

Om in een figuur weer te geven wat de ligging is van deze huizen gebruiken we de knooppuntwaarden. De knooppuntwaarde wordt onder meer bepaald door de transportmodus (trein, metro, tram, bus), de frequentie van het vervoersaanbod, de vervoerscapaciteit, aansluitings- en (multimodale) overstapmogelijkheden en aansluiting op fiets- en wandelnetwerken. Figuur 56 (de groene lijn) toont dan weer dat de woningvoorraad (exclusief nieuwbouw) van de 45-70 jarigen in 2011 gemiddeld lagere knooppuntwaarden hebben maar het verschil met de 80-jarigen is beperkt.

Er zullen dus in de toekomst meer woningen aangeboden worden vanwege het hoger aandeel ouderen dat de woning zal verlaten, maar slechts in beperkte mate op slechter gelegen locaties dan nu het geval is. Dat 30-jarigen centraler gelegen woningen kopen kan eveneens uit de grafiek afgeleid worden, tenzij ze voor nieuwbouw opteren, dan zijn de knooppuntwaarden het slechtst.

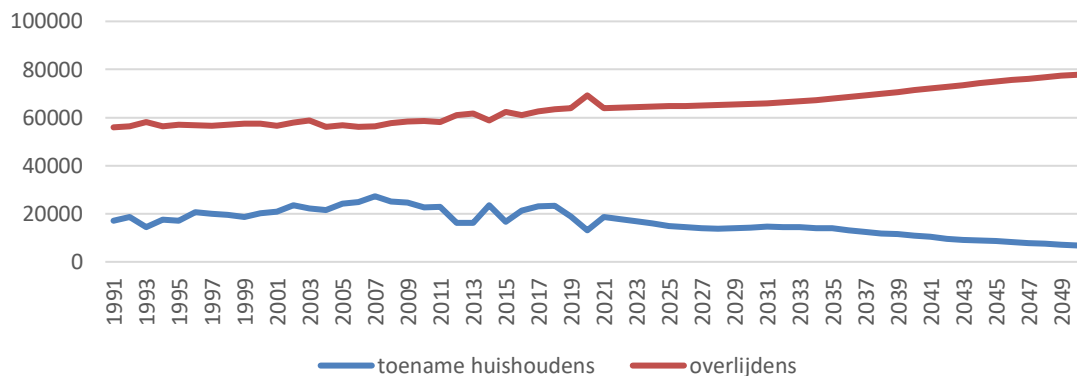
Figuur 56 Knooppuntwaarden nieuwbouw versus bestaande huizen (bouwjaar voor 2000), volgens leeftijd van de bevolking, Vlaams Gewest 2011



Bron: Censusdata 2011 Statbel & VITO, eigen verwerking

Onderstaande figuur toont bovendien dat het aantal overlijdens de komende 10 jaar nog niet sterk zullen stijgen. De grote toevloed van vrijstaande woningen lijkt vooralsnog beperkt, en lijkt eerder vanaf 2030 sterk te zullen toenemen. Indien men naar de jaarlijkse toename van het aantal huishoudens kijkt, zien we dat deze een tegenovergesteld beeld vertoont en langzaam afneemt. Dit wil ook zeggen dat de nieuwbouwmarkt, exclusief de vervangingsbouw, langzaam afneemt.

Figuur 57 Evolutie toename huishoudens en overlijdens, Vlaams Gewest 1991-2050



Bron: 1991-2019 : waarnemingen, Statbel; 2020-2071 : vooruitzichten - update COVID-19, FPB en Statbel (juni 2020)

4.3 Woningkwaliteit & renovatie

Is er een regionaal verschil in de kwaliteit van verkochte woningen? Worden starterswoningen in grotere mate gerenoveerd en vervolgens tegen een hogere prijs verkocht?

In centrumsteden is het aandeel starters groter dan elders, maar zoals Figuur 54 toonde zorgt dit er voor dat in centrumsteden ook veel meer doorstromers de stad verlaten in verhouding tot het aantal ouderen op leeftijd dat de woning verlaat. Qua huishoudkenmerken van de verkopers vond Vastmans (2020) dat bij de 30-jarigen die hun huis verkopen de EPC-score van een gelijkaardige eengezinswoning 17% beter is dan deze van 80-jarigen. De slechtste scores bij tachtigjarigen en deze scores verbeteren vervolgens stapsgewijs naarmate de leeftijd jonger is van het huishouden. Daar bovenop was er een verbetering van de EPC-scores van de verkochte woningen in die buurten waar jonge huishoudens hun woning verkochten, en veelal niet in de buurten waar hoogbejaarden hun woning verlaten. In buurten met een hoger aandeel starters die doorstromen, is de de kwaliteit van de verkochte woningen dus niet alleen beter, maar ze verbetert ook nog eens sterker doorheen de tijd. Dit is in lijn met de bevindingen van Van den Broeck (2019): Hoger opgeleiden, koppels en jongere huishoudens hebben niet alleen woningen van betere kwaliteit, maar zullen ook -indien ze woningen van mindere kwaliteit hebben- in grotere mate deze woningen renoveren. Op basis van deze resultaten kan men verwachten dat in de grote centrumsteden de woningkwaliteit van de woningen sterker verbeterd is. En door het feit dat er in grotere mate gerenoveerde woningen te koop aangeboden worden, zal dit ook leiden tot stijgende woningprijzen.

We analyseren de renovatiegraad op basis van twee verschillende databronnen, die elk een ander aspect meten. De eerste statistiek zijn de EPC data die voornamelijk de energetische kwaliteit van de woning meet. De tweede bron zijn de renovatievergunningen. Er dient veelal geen renovatievergunning aangevraagd te worden voor energetische renovaties, maar wel voor uitbreidingen aan de woning zelf. Na 2010 dient voor verschillende kleine uitbreidingen (veranda's, zwembad, tuinhuis, ...) in de meeste gevallen niet langer een renovatievergunning aangevraagd te

worden³². We bespreken beide aan de hand van de resultaten uit het rapport van energieprestaties van de Vlaamse woningvoorraad (Vastmans 2020).

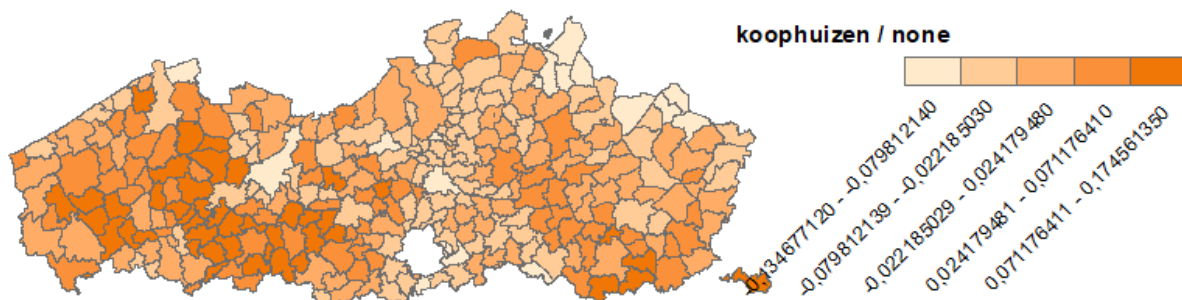
4.3.1 Energetische kwaliteit van de verkochte woningen

Het EPC-kengetal (de EPC-score) geeft het berekende energieverbruik weer in kWh per jaar per m² bruikbare vloeroppervlakte. De energiescore hangt daardoor niet alleen af van de gebruikte materialen van het gebouw, de installaties voor verwarming en de eventuele aanwezigheid van systemen op hernieuwbare energie, maar ook van de structuur van het gebouw zelf. Grotere woningen hebben typisch een lagere (betere) EPC-score omdat ze relatief minder buitenschil hebben ten opzichte van de bewoonbare oppervlakte. Woningen in gesloten bebouwing hebben eveneens een lagere (betere) EPC-score dan woningen in open bebouwing omwille van dezelfde redenen. En oudere woningen hebben typisch een hogere (slechtere) EPC score dan recente woningen omwille van de slechtere energetische eigenschappen van de woning. Huizen in grote centrumsteden zullen dus betere EPC-scores hebben omdat de meeste huizen er in gesloten bebouwing gebouwd zijn, maar lager omdat deze ouder zijn. Om na te gaan in welke mate de energetische kwaliteit verschilt tussen de gemeenten meette Vastmans (2020) de verschillen tussen gemeenten waarvoor gecorrigeerd is voor het type woning (type bebouwing, grootte, bouwjaar). Op die manier vergelijken we een bepaald type woning en vergelijken we de energetische score hiervan tussen de gemeenten. Indien de verkochte woningen in grotere mate beschikken over dubbel glas, dak- en muurisolatie, condensatieketels en zonnepanelen, zullen de EPC-scores lager en dus beter zijn. De grote centrumsteden scoorden hierbij zeer goed, maar ook de as Antwerpen-Brussel- Leuven alsook de verkochte huizen aan de Nederlandse grens.

Dit is in lijn met de resultaten van Van den Broeck (2019). Bovendien werd ook de evolutie van de EPC-score gemeten, en deze bleek sterker te verbeteren in die regio's waar er relatief meer dertigers hun huizen verlaten, starters die hun woning in grotere mate hebben gerenoveerd en vervolgens hebben doorverkocht. De huizen die verkocht werden door de zeer oude eigenaars scoorden het slechtst, hun EPC score lag 17% hoger. De evolutie van de EPC van de verkochte huizen van de zeer oude eigenaars verbeterde tussen 2009 en 2016 bovendien minimaal.

³² Vanaf 2011 dient men minder snel een vergunning aan te vragen en volstaat een melding. De meldingsplicht is een procedure uit de Vlaamse Codex Ruimtelijke Ordening, die eind 2010 van kracht werd (besluit van de Vlaamse Regering van 16 juli 2010)

Figuur 58 procentueel gemeente-effect van EPC-score* van koophuizen (2009-2016)

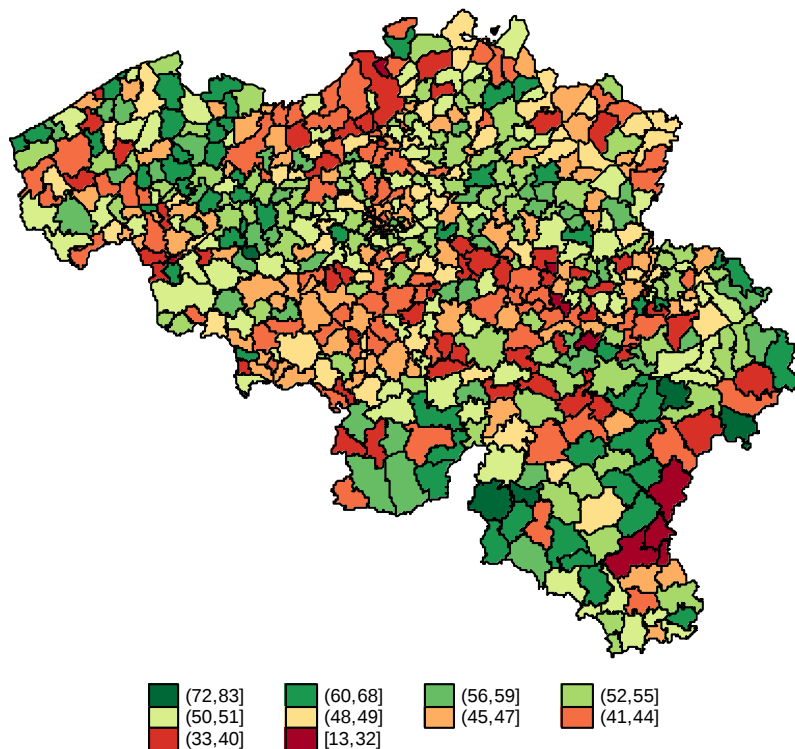


* hoe lager de EPC-score, hoe beter. Het gemeente-effect meet het procentuele verschil tussen gemeenten in de EPC-score voor eenzelfde type huis dat verkocht wordt, gemeten via een meervoudige regressie-analyse waarbij de effecten van de overige woningkenmerken (type bebouwing, grootte woning, bouwjaar) uitgezuiverd zijn.

Bron: EPC databank VEA, eigen bewerking (De energieprestaties van de Vlaamse woningvoorraad, Vastmans 2020)

De regionale verschillen tussen het gemeente-effect van de EPC-score vertoont dan ook grote gelijkenissen met het aandeel huizen dat op de koopmarkt terecht komt doordat 60+ huishoudens deze verlaten (Figuur 59). Ten zuiden van Gent en Brugge zien we dat dit aandeel het hoogst is, waar daarmee samenhangend het gemeente-effect op de EPC score het slechtst (hoogst) was.

Figuur 59 Aandeel huizen dat door een huishouden boven de 60 jaar verlaten wordt, ten opzichte van totaal aantal huizen dat door eigenaars verlaten wordt, België



Bron: Censusdata Statbel, eigen bewerking

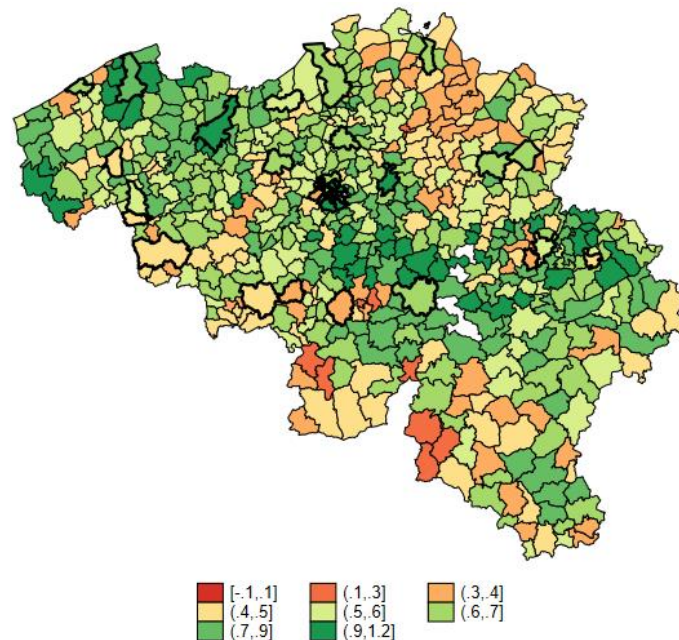
4.3.2 Renovatievergunningen en de link met verkochte woningen

Op basis van de renovatievergunningen (Figuur 60) komt een gelijkaardig beeld met de nodige nuancering (p.54 Vastmans 2020). Veelal renoveren huishoudens na de aankoop van een woning. Een hoge graad van renovatievergunningen is dus geen indicatie dat de kwaliteit van de verkochte woningen beter is. Men kan zelfs een omgekeerd teken verwachten. Bij het aankopen van een kwalitatief goed woning is renovatie in mindere mate nodig. In centrumsteden zien we een hoge graad van renovatie tussen 2011-2019. Dus hoewel in de grote centrumsteden in iets grotere mate de verkochte woningen van energetische betere kwaliteit lijkt te zijn op basis van de EPC-data, wordt er desalniettemin nog in grote mate gerenoveerd. In suburbane regio's kan men verwachten dat er wel gerenoveerd wordt, maar dat dit niet leidt tot grote prijsstijgingen, omdat de gerenoveerde woning in mindere mate terug op de markt komt.

Toch kan men ook verwachten dat in centrumsteden meer huishoudens opteren voor een uitbreiding van hun woning. Hoe duurder de prijs van bouwgrond, hoe groter de prikkel om de woning te renoveren en uit te breiden, zeker indien de gekochte woningen eerder klein zijn. Op onderstaande kaart zien we ook de oost-west tegenstelling in Vlaanderen ten dele, waarbij er meer gerenoveerd wordt bij het ouder woningpatrimonium in het oosten.

Men kan verwachten dat de invloed van het type woning dat verkocht wordt op de woningprijsevolutie op verschillende manieren kan spelen. Dit wordt in het volgende punt besproken.

Figuur 60 Jaarlijks % gebouwen met renovatievergunning 2011-2019, Vlaanderen en Wallonië



* Aangezien de regels en vereisten voor het aanvragen voor een renovatievergunning regionaal verschillen, zien we ook dat er duidelijk verschil is tussen Vlaanderen en Wallonië en mogen ze niet als 1 geheel beschouwd worden.

Bron: Statbel, eigen bewerking

4.4 Conclusie en relatie tussen type verkochte woningen en woningprijsevolucie

In het vorige hoofdstuk vonden we reeds dat in gemeenten waar de gemiddelde verkochte woning kleiner en ouder was, ook sterkere prijsstijgingen opgetekend werden. Eén van de verklaringen is dat oudere woningen mogelijk in grotere mate gerenoveerd worden en terug op de markt komen. In dit hoofdstuk werd daartoe ingezoomd op de kenmerken van de verkochte woningen. De hedonische prijsindex toont dat voornamelijk tussen 2012 en 2015 de gemiddelde kenmerken van verkochte woningen verbeterden, waardoor de gemiddelde prijs van een verkochte woning tussen 2010 en 2019 6% sterker steeg dan de prijs van een standaardwoning waarvan de woningkenmerken gelijk gebleven zouden zijn.

De relatie tussen de kenmerken van de woningvoorraad en de verkochte woningen is daarnaast ook complex. Er zijn ruwweg drie groepen : (1) de woningvoorraad van hoogbejaarden, veelal in de slechtste staat en met weinig positieve evolutie, komt in grote mate op de markt bij overlijden of de verhuis naar een woonzorgcentrum/assistentiewoning. (2) De woningen van starters die hun eerste woning verkopen – om bijvoorbeeld door te stromen naar een volgende- kennen betere EPC-scores, en verbeteren ook doorheen de tijd. (3) Daarnaast is er de groep van 40-70-jarigen, veruit de grootste groep van eigenaars, waarvan het aandeel in de verkoop relatief beperkt is omdat ze niet vaak verhuizen. Dit zorgt ook voor regionale verschillen. Woningen in centrumsteden worden vaker door starters gekocht en zullen dus ook in grotere mate gerenoveerd zijn. Dit kan ten dele de sterkere prijsstijgingen verklaren in de grote centrumsteden.

Daarnaast verdient het verder onderzoek hoe huishoudens kijken naar de relatie tussen de ontleningscapaciteit en de woningprijs. Kijken ze niet enkel naar de aankoopprijs van een woning, maar naar de projectkost van het kopen van een woning, dus inclusief toekomstige renovatiekosten? En hoe beïnvloedt dit mede de aankoopprijs? Voor dergelijk onderzoek zijn meer gedetailleerde data nodig.

De vraag is ook relevant in het licht van het energiezuinig maken van de woningvoorraad. Ryckewaert e.a. (2019) vonden dat de benodigde renovatiekost om woningen energiezuinig te maken en technisch in orde ongeveer neerkomt op 50.000 euro per woning in Vlaanderen. Wat zou er gebeuren indien men een verplichting oplegt bij de aankoop om energiezuinige investeringen te doen? Komen deze renovatiekosten bovenop de prijs – wat voor sommige kopers niet haalbaar is-, of verwacht men een prijsdempend effect op de minst energiezuinige woningen?

4.5 Implicaties voor het nieuwbouwaanbod

Stijgende woningprijzen kunnen een aanwijzing zijn van een aanbodtekort en in lijn hiermee een signaal dat het aanbod uitgebreid dient te worden. In de economische literatuur wordt vaak het belang aangehaald van de noodzakelijke reactie van het aanbod op prijsstijgingen.

Het lijkt evenwel belangrijk om na te gaan wat de verklaring is van de stijging van de woningprijzen. Indien de prijsstijging te wijten is aan een daling van de interestvoet is het niet noodzakelijk gewenst dat het aanbod hierop sterk reageert. In het eerste hoofdstuk vonden we dat de evolutie van de ontleningscapaciteit voor heel Vlaanderen in lijn ligt met de woningprijsontwikkeling. De toename van het aantal woongelegenheden is bovendien ook sterker toegenomen dan het aantal huishoudens. Maar op regionaal niveau zien we wel sterke verschillen waar de vraag groter is dan het aanbod en de ontleningscapaciteit van de huishoudens de woningprijsontwikkeling niet lijkt te volgen. Deze regionale verschillen worden in de economische literatuur uitgebreid besproken. Het verschil tussen beide verklaringen van prijsstijgingen wordt eerst besproken en kan benaderd worden door een onderscheid te maken tussen de intensieve en extensieve vraag. Vervolgens bespreken we de inzichten van uit de literatuur en schetsen kort hoe deze de nieuwbouwevolutie in Vlaanderen mee kunnen verklaren.

4.5.1 Intensieve versus extensieve vraag

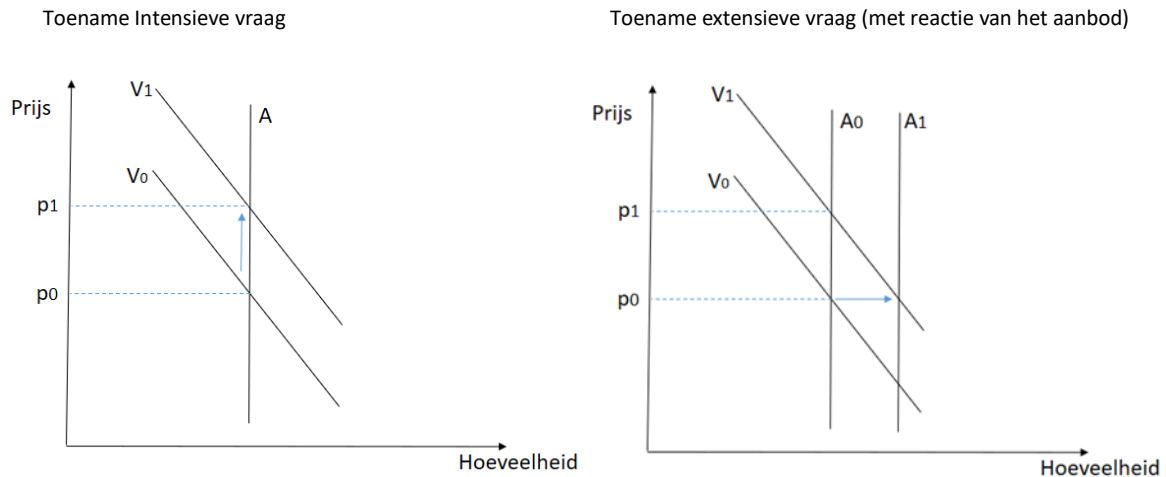
Indien er over de vraag gesproken wordt is het belangrijk een verschil te maken tussen de intensieve vraag en de extensieve vraag. De intensieve vraag is bepaald door de prijs die een individueel huishouden wenst en kan betalen voor een woning (ability and willingness to pay). Dit concept is belangrijk om de algemene prijsontwikkeling te verklaren (ontleningscapaciteit). Het houdt ondermeer in dat als de interestvoet daalt, een huishouden meer kan lenen en dus meer kan betalen voor de woning. De extensieve vraag wordt bepaald door het aantal huishoudens dat in een bepaalde regio wenst te wonen. De extensieve vraag stijgt indien een extra huishouden zich in de regio wenst te vestigen. Indien deze vraag stijgt en het aanbod blijft hetzelfde, dan zal de prijs stijgen. Er is in dat geval een vraagoverschot op regionaal niveau.

Op onderstaande figuur ziet men dat zowel een toename van de intensieve vraag als van de extensieve vraag leidt tot een prijsverhoging (van p_0 naar p_1). Het verschil tussen beiden is echter belangrijk. Bij een toename van de intensieve vraag is de gewenste reactie van het aanbod niet duidelijk omdat de oorzaak van de prijsstijging geen indicatie is van een vraagoverschot.

Bij een toename van de extensieve vraag zal een toename van het aanbod wel gewenst zijn. Indien de prijs stijgt vanwege de toenemende vraag (van V_0 naar V_1) zal de prijs eveneens terug dalen indien het aanbod volgt (van A_0 naar A_1). Indien de extensieve vraag in een regio toeneemt en het aanbod volgt niet, dan blijft de prijs hoog.

Voor de woningmarkt is dit verschil belangrijk maar niet eenvoudig te maken. Voor Vlaanderen als geheel kan men net veronderstellen dat er geen algemeen aanbodtekort is qua aantal woningen (Vastmans 2019), ondanks het feit dat het aanbod prijsinelastisch is (Helgers 2016) wat impliceert dat het aanbod nauwelijks reageert op prijsstijgingen. Het zorgt ervoor dat de woningprijsontwikkeling goed verklaard kan worden door de ontleningscapaciteit. In regionale context is dit onderscheid moeilijker te maken en zal een regionale sterkere prijsstijging dan gemiddeld vaker wijzen op het feit dat de vraag groter is dan het aanbod.

Figuur 61 Toename intensieve vraag verschuiving naar boven en toename extensieve vraag met reactie van het aanbod



4.5.2 Regionale dynamiek van het nieuwbouwaanbod

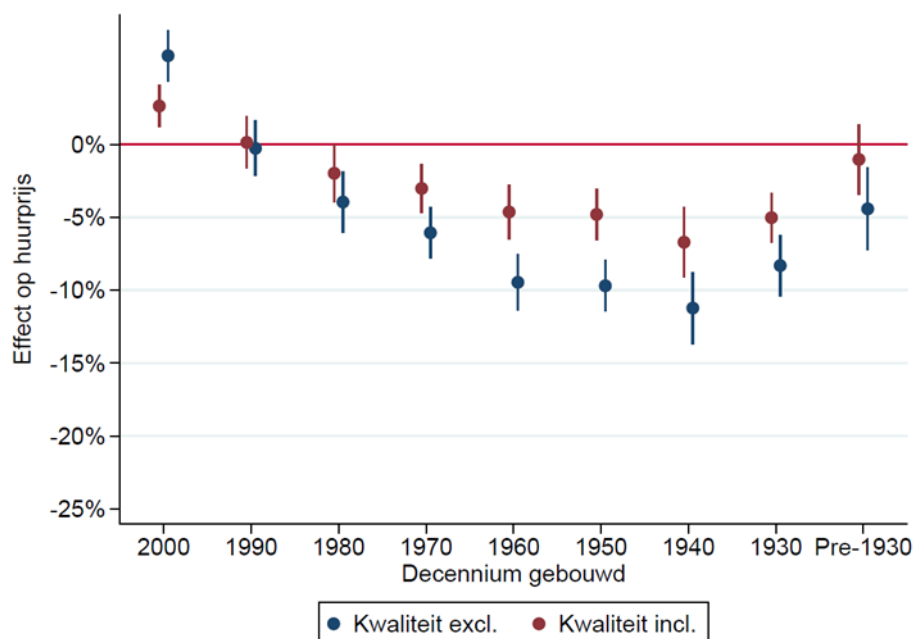
In een regionale context is het belangrijk rekening te houden met *residential sorting* waarbij huishoudens van de ene regio naar de andere regio verhuizen. Een gestegen productiviteit binnen een regio leidt tot hogere inkomens en zo tot hogere woningprijzen. Maar aangezien een regio geen gesloten systeem is treden er via migratiestromen ook selectie-effecten op, waardoor hogere woningprijzen op zich leiden tot een instroom van hogere inkomens in een gemeente. Gyourko e.a. (2013) vonden dat dit element belangrijk is om de dynamiek van superstar cities (erg aantrekkelijke steden met sterke stijgingen van lokale woningprijzen) te verklaren. Aantrekkelijke steden leiden tot een vraagoverschot, zeker wanneer het lokaal aanbod niet kan volgen. Bij een vraagoverschot en hogere woningprijzen krijgt men een crowding-out effect van lagere inkomens door hogere inkomens. Hierdoor stijgt het gemiddeld inkomen van de gemeenten met een vraagoverschot, waarbij lagere inkomens verhuizen naar goedkopere gemeenten. Dit is het algemene proces van *residential sorting*, waarbij hogere prijzen worden betaald voor aantrekkelijkere woningen (wat betreft locatie, grootte en kwaliteit). Het houdt eveneens in dat een deel van de huishoudens met hogere inkomens kiezen om aan de rand van de stad te gaan wonen, waar de gemiddelde woningen groter zijn.

Daarnaast is er een grote verscheidenheid tussen steden hoe het aanbod reageert op vraagdruk en prijsstijgingen. Deze kunnen verklaard worden door de lokale wetgeving van ruimtelijke ordening maar ook door geografische beperkingen en natuurlijke grenzen (Gyourko en Saiz 2006; Gyourko, Saiz en Summers 2008; Saiz 2010). Een schaars aanbod wordt verrekend in de grondprijs en op die manier ook in de woningprijs. Hsieh en Moretti (2019) vinden dat steden het aanbod van nieuwbouw op diverse manieren belemmeren (met vooral hogere woningprijzen en hogere lonen tot gevolg) en dat hier een kost aan verbonden is. In het geval dat steden het woningaanbod niet beperkten zou de lokale werkgelegenheid sterk kunnen toenemen, en deze efficiëntere allocatie van arbeid zou ook op nationaal niveau tot meer groei en output leiden.

Brueckner en Rosenthal (2009) raakten een ander interessant punt aan, namelijk de relatie met ouderdom van de woningen. Vooreerst is er de vaststelling dat de hogere inkomens in de recentere woningen wonen binnen een bepaalde locatie. In stedelijk gebied wil dit zeggen, eerder in de *suburbs* dan in *downtown*. Brueckner en Rosenthal stelden vast dat door een heropleving en (her)nieuwbouw in centrumsteden de verschillen in ouderdom van de woningen tussen rand en centrum afnemen. En ook in de toekomst verwachten ze dat sloop en heropbouw in de centra toeneemt omdat daar de ouste woningvoorraad bestaat.

Indien we de resultaten van dit onderzoek in de VS vertalen naar Europa, dienen we rekening te houden met het feit dat de steden in Europa een langere geschiedenis hebben, en ook anders ontwikkeld zijn. Het renoveren van woningen in Europa is mogelijk belangrijker dan in de VS, aangezien het architecturaal uitzicht van deze oudere woningen in Europa, het *vintage effect*, vaak geapprecieerd wordt. Brueckner e.a. (1999) hadden eerder al aangehaald dat de soorten voorzieningen en het historisch karakter van steden mede kunnen verklaren waarom het centrum van Parijs rijk is, en het downtown Detroit arm. Ook in België zien we een dergelijk vintage effect terug, zoals te zien in onderstaande figuur. Een hedonische regressie van huurprijzen op diverse woning- en locatiekarakteristieken, inclusief het decennium waarin een woning gebouwd is, toont aan dat de huurprijzen van erg oude woningen (1930-1940 of eerder) appreciëren t.o.v. latere decennia. Dat is het geval zowel zonder als met de inclusie van kwaliteitskarakteristieken in de regressie.

Figuur 62 Vintage-effect in België, effect van bouwjaar op de huurprijs via een hedonische regressie*



* inclusief of exclusief kwaliteitskarakteristieken in de regressie (indien de kwaliteitskarakteristieken uit de analyse gelaten worden weegt het effect van het bouwjaar sterker door, omdat oudere woningen minder kwalitatief zijn)

Bron: ERA België, eigen bewerkingen.

Maar welk aanbod dient men dan te bouwen? Men zou kunnen kijken waar de vraagdruk het hoogst is, en dat nieuwbouw de vraag van de hogere inkomens afleidt, weg van de koopmarkt van bestaande woningen. De theorie achter filtering stelt dat naarmate woningen ouder worden, ze goedkoper geprijsd op de markt komen zodra hun oorspronkelijke inwoners vertrekken. Deze woningen worden vervolgens beschikbaar gesteld voor huishoudens met een lager inkomen dan de oorspronkelijke huishoudens in die woningen. Woningen filteren 'omlaag' indien ze bewoond worden door huishoudens met een lagere inkomens naarmate ze ouder worden. Dit zorgt theoretisch voor een betaalbaar aanbod dat voorzien wordt door de woningmarkt zelf. Woningen kunnen echter ook 'omhoog' filteren indien ze bewoond worden door huishoudens met een hoger inkomen naarmate ze ouder worden. Dreesen en Vastmans (2019) tonen aan dat het filteringsproces niet op een gelijkaardige manier in heel Vlaanderen werkt. Appartementen filteren iets sterker omlaag dan huizen. Voor de ééngezinwoningen bij eigenaars in centrumsteden zien we dat deze niet omlaag filteren, en

de grotere ééngezinswoningen zelfs omhoog, een indicatie dat de vraag naar deze woningen sterker stijgt dan het aanbod.

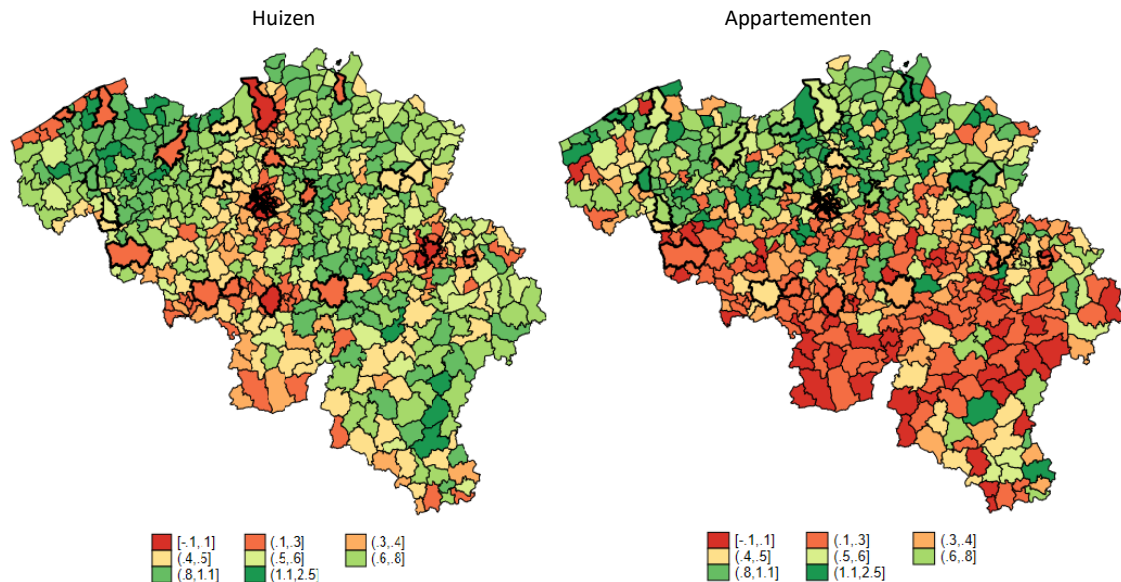
Om te zien welk aanbod waar het best gerealiseerd wordt, dient men onder andere de vraag eerst goed in kaart te brengen. Piazzesi e.a. (2020) deed dit op basis van zoekopdrachten van huishoudens op immosites. Zo kregen zij een goed beeld van wat huishoudens zochten. Zij vonden dat er twee soorten huizenzoekers zijn langs de vraagkant: de globale (broad) zoekers die over veel verschillende segmenten (gedifferentieerd naar locatie en kwaliteit) heen zoeken en de lokale (narrow) zoekers die kijken naar erg gelijkaardige segmenten. Een bepaalde woningvoorraad kan echter voor beide vragende partijen dienen. Dit bepaalt mee hoe geïntegreerd de verschillende segmenten zijn. Hoe groot is het aandeel globale zoekers dat over een bredere straal zijn woningkeuze maakt? Een belangrijk resultaat van hun analyse is dat het aanbod verbreden in een markt waar veel globale zoekers zijn, dit het lokale aanbodtekort in mindere mate zal verhelpen. Er treedt immers eerder een verschuiving op naar andere segmenten. In specifiekere deelmarkten met een hoog aandeel lokale zoekers zal een uitbreiding van het aanbod in dat segment wel leiden tot een betere afstemming tussen vraag en aanbod. Vertaald naar de Vlaamse context zou dit erop wijzen dat grote centrumsteden met veel studenten in eerste instantie dient te voorzien in voldoende studentenhuysvesting, aangezien dit een zeer lokale vraag is. Indien de vraag breder is, kan het aanbod ook breder reageren. Bovendien is het ook zo dat bouw mogelijkheden beperkt zijn in de grote centrumsteden, wat het aanbod van de typische eengezinswoning onder druk zet.

Om deze trends te visualiseren gaan we na hoe het jaarlijks groeiritme van appartementen en huizen per gemeente eruit ziet in België. Dit groeiritme is gemeten door de gemiddelde jaarlijkse toename van het aantal woonegelegenheden volgens de nieuwbouwvergunningen af te zetten tegen het totale aantal woonegelegenheden in een gemeente. Figuur 63 toont dat er in de grote centrumsteden zo goed als geen nieuwbouwhuizen aan de voorraad toegevoegd worden. De groei lijkt zich zoals verwacht voornamelijk te situeren rond de grote centrumsteden, en dan voornamelijk de studentensteden Gent, en Leuven.

4.5.3 Conclusie en de uitdaging van het aanbod van nieuwbouw

De reden waarom het punt van nieuwbouw besproken wordt in dit rapport waar de woningprijsontwikkeling van de bestaande woningen en de verklaringen centraal staan is het spanningsveld tussen de economische wetmatigheid dat het aanbod de vraag dient te volgen, en anderzijds de vaststelling dat de vraag in de grote centrumsteden vele malen groter is dan het aanbod. Om aan die vraag te voldoen zal een stad groeien in de hoogte als in de breedte. De vraag hoe en in welke mate een stad best kwalitatief verdicht, is buiten de reikwijdte van dit onderzoek. De vraag naar appartementen is dit onderzoek zelfs niet aan bod gekomen omdat de focus lag op deze van huizen, maar het is logisch te veronderstellen dat de trek naar de stad tot een minstens even grote stijging van de vraag naar appartementen, studio's en kamers heeft geleid. De grote steden kennen immers een jonge bevolkingsstructuur die in grotere mate –al dan niet tijdelijk- opteren voor appartementen. Dit onderzoek biedt dan ook geen evidentie dat een stad al dan niet sterker moet inzetten op een nieuwbouwaanbod van eengezinswoningen dan wel appartementen. Buitelaar e.a. (2020) vonden dat huishoudens een premie betalen voor appartementen in een hedonische prijszetting waarbij dus appartementen en huizen met elkaar vergeleken worden die buiten het type zeer gelijkaardig zijn (grootte, ligging en kwaliteit). En die premie voor appartementen leek toe te nemen, wat op zich een prijsindicator is voor een grotere vraag naar appartementen.

Figuur 63 Jaarlijks groeiritme van woonegelegenheden (in %) van huizen en appartementen t.o.v. totaal aantal woonegelegenheden (2011-2019)



*

Bron: vergunningen en woningpark van Statbel

Wat dit onderzoek wel duidelijk maakt is dat de vraagdruk zich vertaalt naar meer eengezinswoningen rond de grote centrumsteden. Hierbij zien we twee uitdagingen.

- (1) **Identificatie van de vraag:** Hoe kunnen we de vraag het best identificeren? Het gebruik van **demografische predicties** is op regionaal niveau misleidend aangezien het niet alleen zo is dat het aanbod zich daar ontwikkelt waar de vraag het grootst is. De vraag “verschuift” echter ook naar daar waar nog aanbod gerealiseerd kan worden. De vraag naar regio’s waar het aanbod beperkt reageert, wordt via de huishoudevolutie dus niet in kaart gebracht. Dit zijn veelal de centrale regio’s. Omgekeerd kan demografische evoluties het beeld geven dat in de forenzenwoonzone verder weg van de steden de vraag stijgt, terwijl dit enkel een indicatie is van meer beschikbaar grondaanbod. Oorzaak en gevolg worden omgewisseld. De evolutie van **regionale prijsverschillen** als indicator van de evolutie van de vraag heeft dit nadeel niet. De uitdaging bij deze laatste is dat de oorzaak van de prijsevolutie goed geduid dient te worden.
- (2) **Beschikbare woningvoorraad:** Demografische predicties geven aan dat in de toekomst de huishoudgroei verklaart wordt door een toename van 1- en 2-persoonshuishoudens, voornamelijk vanwege de vergrijzing. In de mate dat de bejaarden echter in hun eengezinswoning blijven wonen komen deze niet op de markt en kan men hieruit niet afleiden dat de vraag naar kleinere woningen op dezelfde manier zal volgen.

Dit leidt tot enkele uitdagingen voor de woningvoorraad. Daar waar bij de inkleuring van de gewestplannen voornamelijk rekening was gehouden met gesloten bevolkingsprognoses, waarbij gekeken werd naar de verwachte bevolkingsevolutie binnen een gemeente om de grondvoorraad te bepalen, zien we dat migratie dit beeld volledige anders inkleurt. Er is bovendien niet alleen de interne migratie van hogeropgeleiden die in dit rapport centraal staat, maar eveneens de buitenlands immigratie, met een dito impact op de centrumsteden.

Die vraag naar centrale regio's, waar woningen kleiner zijn en het grondgebruik beperkter, kan kernversterking bevorderen en de "betonshift" stimuleren.

Eén element dat evenwel naar voren komt uit dit onderzoek is het vraagoverschot naar centrale regio's in Vlaanderen. Een grote centrumstad kan niet beantwoorden aan de vraag naar eengezinswoningen en dus vertaalt zich dit naar een aanliggende gemeenten, of verder afgelegen forenzenwoongemeenten waar naar gependelt wordt.

Hierdoor kan men verwachten dat de congestieproblemen enkel toenemen. De vraag naar de optimale grootte van een stad is hierbij relevant, en dan voornamelijk in welke mate een stad ook in de breedte kan groeien, niet enkel in de hoogte. Naast de historische inkleuring van bouwgronden komt hierbij nog de bijkomende uitdaging dan in een breder regionaal perspectief de samenwerking tussen gemeenten hierbij belangrijk wordt. Gemeentegrenzen groeien immers niet mee. Hierdoor zijn bredere regionale gebiedsafbakeningen nodig, zoals de vervoersregio's. Maar er zijn ook specifieke projecten zoals Regionet Leuven die hier specifiek op inzoomen en naast ruimtelijke ordening en vervoer ook de vraag naar wonen een plaats geven. Maar zoals eerder aangehaald is de vraag naar wonen moeilijk in kaart te brengen. Indien men de vraag naar wonen afstemt op basis van de huishoudevoluties mist men echter twee elementen, namelijk het feit dat een toename van één- en tweepersoonshuishoudens niet noodzakelijk wil zeggen dat de vraag naar eengezinswoningen afneemt, aangezien 65+ plussers vaak in hun eengezinswoning blijven wonen en de jonge gezinnen die erbij komen een eengezinswoning verkiezen. Het andere element is dat de huishoudensevolutie in regio's met een beperkt aanbod een slechte indicator is. Het beeld dat de bevolkingsvooruitzichten geven is immers dat de beroepsactieve bevolking in de Leuvens stadsregio (Leuven en grensgemeenten) van 2018 tot 2035 zal afnemen en het aantal senioren sterk zullen toenemen. De beroepsactieve bevolking in de grensgemeenten van Leuven steeg tussen 2000 en 2010 met 2118, tussen 2010 en 2035 nog slechts met 952 en deze dalende trend doortrekken naar de toekomst geeft volgens de bevolkingsvooruitzichten een daling van -1896 personen tussen 2017 en 2035. Dit wil niet zeggen dat deze bevolkingsvooruitzichten verkeerd zijn, en bij een ongewijzigd aanbodbeleid waarschijnlijk mogelijks accuraat. Maar de inzichten uit dit rapport geven wel aan dat de vraag waarschijnlijk vele malen groter is met prijsstijgingen tot gevolg. De prijsevolutie is daarbij een veel betere indicator. Dit rapport gaf hier een eerste duiding van waarbij men kan vermoeden dat er een blijvende vraagdruk zal zijn vanwege de alsmaar groeiende groep van hogeropgeleiden. De betaalbaarheid van wonen kan hierdoor verder onder druk komen te staan. De trek van hogeropgeleiden naar steden is een wereldwijd gegeven, net als de prijsstijgingen. Daartegenover staat ook vaak dat de inwoners van een stadsregio vaak extra aanbod als een negatieve last ervaren en extra aanbod vaak als niet gewenst zien. Dit komt echter tegen een kost. Huishoudens verhuizen verder van de centra van tewerkstelling, wat de pendeltijden en de verkeerscongestie verder verhogen, de economische agglomeratievoordelen worden beperkt door krapte op de woningmarkt en daarnaast zorgt dit ervoor dat de betaalbaarheid voor een groter deel van de huishoudens onder druk komt te staan.

Volstaan brownfieldontwikkeling en kernversterking om aan de vraag van jonge gezinnen met kinderen te voldoen in en rond de grote centrumsteden, en voornamelijk rondom Gent en Leuven? Enerzijds is het logisch dat net in deze regio's gekeken wordt om nieuwbouwontwikkelingen op ongewenste locaties in nog grotere mate af te remmen dan elders aangezien op in deze regio's verkeerscongestie sterker meespeelt. Maar anderzijds suggereren de resultaten van dit rapport net dat er een groot vraagoverschot is in de randen van de grote centrumsteden naar woningen voor jonge gezinnen met kinderen. Het schrappen van ongewenste ontwikkelingen dient dan ook gekoppeld te worden aan voldoende aanbod elders. De aantrekkingskracht van de stad lijkt te suggereren dat huishoudens een afweging maken tussen kleiner wonen in het centrum en groter verder af. Indien men tussen uitersten verder bouwt, op plaatsen waar de stad met het openbaar vervoer of de fiets bereikbaar is, dan kunnen beide elementen desalniettemin tot een win-win situatie leiden, waarbij er

voldoende aanbod voorzien wordt op betere locaties. Een te beperkt aanbod van woningen voor gezinnen met kinderen zal echter leiden tot verdere - in ruimtelijke zin- suburbanisatie.

5. CONCLUSIE EN BELEIDSAANBEVELINGEN

In dit rapport ligt de nadruk op het leggen van verbanden en het geven van verklaringen. De druk van hogeropgeleiden op de woningprijzen van centrale regio's staan daarbij centraal. Mogelijke gevolgen kwamen slechts ten dele aan bod. Maar hier liggen net verschillende beleidsrelevante aandachtspunten en uitdagingen die in het verlengde liggen met de bevindingen uit dit rapport.

5.1 Opvolging ontleningscapaciteit-woningprijsindicator

Op basis van de woningprijs-ontleningscapaciteit-indicator kan men veronderstellen dat tot 2019 de evolutie van de woningprijs in lijn ligt met wat huishoudens kunnen betalen in Vlaanderen. Een eerste conclusie zou dus kunnen zijn dat dit evidentie is dat het voor starters niet moeilijker is om een woning te verwerven dan vroeger. Maar het jaar 2020 is om diverse redenen uitzonderlijk. De woonbonus werd in Vlaanderen afgeschaft, de corona-crisis stak de kop op en de hypothecaire interestvoet daalde verder. Het gezamenlijk prijseffect is vooralsnog onduidelijk, maar van een terugval in de prijzen lijkt vooralsnog geen sprake.

Een goede opvolging van de ontleningscapaciteit van huishoudens en de woningprijs-evolutie lijkt daarbij belangrijk. Een eerste moeilijkheid daarbij is het bepalen van de inkomensevolutie. Deze gebeurt momenteel op basis van macro-economische aggregaten die omwille van twee redenen een vertekend beeld zullen geven voor 2020. Vooreerst zal de macro-economische inkomensevolutie geen indicatie van de gemiddelde inkomensevolutie van huishoudens zijn aangezien deze laatste beïnvloed zijn door de noodzakelijke steunmaatregelen van de overheid. De economische krimp en de toekomstige onzekerheid zal dus groter zijn dan de impact van de crisis op het gemiddelde loon. Daarnaast is het onduidelijk indien de gemiddelde inkomensevolutie van huishoudens indicatief is indien bij een deel van de huishoudens het inkomen niet is afgenomen, en het spaargedrag tijdens de crisis mogelijk zelfs extra financiële steun verleent voor het kopen van een huis, en bij een ander deel van de bevolking de inkomens net disproportioneel hard getroffen zijn door de crisis. Meer in het algemeen, en niet enkel wat betreft wonen, is deze tweedeling tussen zij die wel en niet getroffen zijn door de crisis belangrijk om op te volgen. Een ander aandachtspunt is de tweedeling bij starters tussen zij die financiële steun krijgen van de ouders en zij die daar geen beroep op kunnen doen, en de geografische verschillen tussen beide.

5.2 Regionale aandachtspunten

De grote steden ondervonden de laatste decennia een positieve dynamiek en herleefden. Maar naast de triomf van de stad wordt er ook wel gesproken van de *new urban crisis*. De keerzijde van de medaille is dat wanneer de vraag groter is dan het aanbod er prijsstijgingen en verdringingseffecten optreden. Residential sorting, een algemeen proces waarbij huishoudens een vrije woonkeuze maken die best past bij hun woonvoorkeuren en budget, zal er dan toe leiden dat de financiële beperkingen vanwege de hoge woningprijzen de woonalternatieven beperkt worden. Steden zijn altijd een smeltkroes geweest van arm en rijk maar de druk van voornamelijk hogeropgeleiden lijken de verschillen groter te maken. En aangezien men kan verwachten dat er ook in de toekomst een verdere toestroom van hogeropgeleiden naar de centrale regio's zal zijn –misschien wel het belangrijkste gegeven van dit rapport–, kan men verwachten dat deze vraagdruk enkel zal toenemen.

Een eerste belangrijk punt is het onderscheid tussen een woonprobleem en een inkomensprobleem. De ongelijkheid lijkt over de hele wereld toe te nemen. De stedelijke aantrekkingskracht, zoals Mommaas (PBL 2016) stelde in de verdeelde triomf van de stad, heeft ook een schaduwzijde naast de al te rooskleurige en eenzijdige beelden over het succes van de kenniseconomie en/of creatieve stad.

In Vlaanderen lijkt de inkomensongelijkheid, tegen de algemen trend in, niet toe te nemen (ILO statistics 2019). Ook wat betreft de regionale groei van de werkgelegenheid valt een in vergelijking met andere landen atypische spreiding te zien, waarbij het niet de grote centrumsteden zijn waar de werkgelegenheid het sterkst groeit. Hoewel Vlaanderen met zijn polycentrisch karakter mogelijk minder lijdt aan de tendens van een groeiende ongelijkheid, is er wel de vaststelling dat de grote centrumsteden en de regio's errond druk ondervinden van de toename van hogeropgeleiden met sterke prijsstijgingen tot gevolg.

In de literatuur worden daartoe twee processen beschreven die mogelijk tot stedelijke woonproblemen leiden maar tegelijkertijd ten dele elkaars tegenovergestelde zijn (Atkinson 2008), namelijk (1) **segregatie** – waarbij achtergestelde buurten, waar de lage inkomens zich in toenemende mate concentreren, leiden tot minder kansen voor zij die er wonen- en (2) **gentrificatie** – waar buurten bewoond worden door een groeiend aandeel hogeropgeleiden, met stijgende vastgoedprijzen tot gevolg, waardoor lagere inkomens zich er in mindere mate kunnen vestigen wegens financiële beperkingen.

Deze opsplitsing tussen segregatie en gentrificatie speelt op diverse ruimtelijke schaalniveaus en beïnvloeden elkaar. De variatie tussen buurten binnen een stad, vergeleken met de variatie tussen steden en gemeenten, is bepalend hoe residential sorting werkt. Indien de variatie binnen een stad beperkt is en de variatie tussen steden en gemeenten groter, zal gentrificatie en segregatie op een hoger niveau spelen (Modai-Snir & Plaut 2019) met residentiële verhuispatronen tot gevolg tussen deze gemeenten. Gentrificatie kan dus op buurtniveau binnen een stad bekeken worden (zie Dreesen 2019), maar ook breder. In dit rapport stonden de verschillen tussen gemeenten/regio's centraal en voornamelijk de impact van verschuivingen in het aandeel van de hogeropgeleiden op de woningprijzen. Er was niet alleen het onderscheid tussen buitengebied en metropoolgebied, en de centrumstad versus het landelijke gebied maar ook binnen het metropoolgebied zelf zagen we dat het aandeel hogeropgeleiden in cirkels rond de grote tewerkstellingspolen uitbreiden.

Een eerste belangrijk element is dan ook om na te gaan hoe residential sorting werkt, en welke niveaus hierbij belangrijk zijn. Lichter e.a.(2015) geeft aan dat dit in groeiende mate speelt tussen steden en gemeenten dan wel binnen een stad zelf. In dit rapport vonden we dat de niet-hogeropgeleiden uit de grote centrumsteden in grotere mate elders een woning kopen. De betaalbaarheidsproblematiek heeft zo een belangrijke ruimtelijke component. De betaalbaarheid van wonen in grote centrumsteden meet enkel de betaalbaarheid van wonen van huishoudens die niet verhuisd zijn. Het is dus belangrijk om ook de intragemeentelijke migratiestromen in beeld te brengen.

Een overheid heeft daartoe drie opties:

- Ze kan herverdelende instrumenten sterker inzetten in de regio's waar de nood het hoogst is, zodat wonen voor een grotere groep huishoudens betaalbaar blijft.
- Ze kan het aanbod verruimen op de plaatsen waar de vraag het hoogst is, zodat de vraagdruk afneemt.
- Ze kan inzetten op het aantrekkelijker maken van de regio's waar er eerder een vraagtekort is.

Deze drie opties hangen ook nauw samen met andere beleidsdomeinen. Herverdelende instrumenten voor woonbeleid vereisen een aftoetsing van de steunmaatregelen via het inkomen. Het aanbod van woningen verruimen sluit nauw aan bij ruimtelijke ordening en de het aantrekkelijker maken van regio's lijkt voornamelijk dienen te gebeuren via initiatieven die inwerken op de regionale werkgelegenheid.

Herverdelende instrumenten zijn voornamelijk bij de huurmarkt, met zwakkere socio-economische profielen een belangrijk instrument. Toch zien we ook op de eigenaarsmarkt dat er gezocht wordt naar mogelijkheden van gedeeld eigenaarschap waardoor het (deels) verwerven van een woning voor een

groter aandeel huishoudens financieel mogelijk wordt. Hoewel herverdelende instrumenten nodig zijn, lossen ze de vraagdruk evenwel niet op. Vandaar dat in dit rapport het belang van een reactie van het aanbod centraal staat. Dit werkt eerder preventief doordat het ervoor zorgt dat een groter aandeel huishoudens op de plaats van hun woonvoorkeur kunnen wonen. Zonder een uitbreiding van het aanbod en enkel via herverdelende instrumenten zal een even groot aantal huishoudens – zij het een andere samenstelling- zich verder weg van centrale regio's dienen te vestigen. Indien men hier tegenover plaatst dat de werkgelegenheid in grote centrumsteden blijft toenemen – al is dat mogelijk in mindere mate dan in overige gebieden- dan zal de druk verder toenemen. Een goede afstemming tussen werkgelegenheid, mobiliteit/verkeerscongestie en wonen is daarom belangrijk. De opportuniteiten tot thuiswerk die door de coronacrisis in een stroomversnelling zijn gekomen, speelt daarbij ook een rol.

Daarbij rijst de vraag naar de optimale grootte van een stad. Het lijkt interessant om de oefening te maken hoe het ideale aanbod eruit ziet zonder rekening te houden met de historisch ingekleurde woonzones op de gewestplannen en zonder rekening te houden met gemeentegrenzen. Zou men dan niet tot een andere inkleuring komen, met meer compacte woningen voor gezinnen met kinderen aan de stadsrand op fietsafstand van de stad³³? Kan dit via verhandelbare ontwikkelingsrechten? Wat zijn de mogelijkheden voor een dynamisch, datagestuurd woningaanbod en woonbeleid?

Maar om het aanbod te laten reageren op de vraag dient de vraag naar wonen beter in kaart gebracht te worden. Dit rapport deed dit aan de hand van prijsstijgingen, maar ook via verhuisbewegingen. Naast de woningvraag in aantallen is er ook de vraag welke woningtype gewenst is. Zo is er de vraag in welke mate huizen dan wel appartementen nodig zijn op bepaalde locaties. Men kan trouwens verwachten dat de historische opsplitsing tussen huizen en appartementen bij de meer recente ontwikkelingen diffuser wordt, waarbij er ook compactere woonvormen zijn die in toenemende mate tegemoet komen aan de woonvoorkeuren van sommige gezinnen met kinderen, bv. omwille van grotere terrassen met een deel gemeenschappelijke tuin. Daarbij aansluitend zijn er nieuwe soorten woonvormen, waarvoor historische data uiteraard niet beschikbaar zijn. Dit is bovendien niet alleen een aandachtspunt voor wonen en ruimtelijke ordening, maar ook voor werkgelegenheid, want zoals diverse papers aangaven, belemmert een woningtekort voor de beroepsactieve bevolking ook de globale (niet enkel regionale) economische groei van een land.

³³ Zie bv. [Sint-Jansbergsesteenweg: klimaatneutrale en autovrije fietswijk | Stad Leuven](#) : Er zijn twee interessante elementen aan deze case: (1) de toekomstige implantatie van woningen zorgt voor een groenere invulling dan het veld. (2) Het is één van de laatste mogelijke woonontwikkelingen binnen Leuven, maar de foto toont wel dat er nog diverse velden in de nabijheid mogelijk ook in aanmerking komen.

6. BIJLAGEN

BIJLAGE 1 WONINGPRIJZEN EN CENSUS, EEN BESCHRIJVING VAN DE DATA

Dit deel bevat nog extra informatie, en was eerst onderdeel van het rapport zelf en is nu naar bijlage verhuisd. Aangezien het voornamelijk een beschrijving van de data is maar ook de beperkingen van de data weergeeft en dus minder leesbaar is, is het niet duidelijk indien dit in bijlage dient te blijven staan

Vooraleer we de variatie van de woningprijzen trachten te verklaren, worden in het eerste deel van dit hoofdstuk eerst de tijdreeksen van de verkoopprijzen besproken. Wat stelt de gemiddelde verkoopprijs van een woning voor als de gemiddelde kenmerken van de verkochte woningen niet gekend zijn? Een woning is een zeer heterogeen goed. De kenmerken van de verkochte woningen in een gemeente kunnen dus verschillen overheen de jaren, afhankelijk van de grootte en de kwaliteit van de verkochte woningen. Indien het aantal verkochte woningen bovendien beperkt is per gemeente, zorgt dit voor veel “ruis”. De gemiddelde verkoopprijs kan jaarlijks sterk schommelen vanwege de aard van de verkochte woningen. Bovendien zit er ook variatie in de manier waarop de statistieken van verkoopprijzen opgesteld worden.

In het tweede deel van dit hoofdstuk wordt kort de censusdata besproken. Binnen de basisopdracht van het Steunpunt Wonen hebben de onderzoekers beschikking over een unieke dataset waarin de gegevens van de Census 2011 gekoppeld zijn aan de socio-economische enquête van 2001 (de Census 2001), demografische populatiebestanden (met alle verhuisbewegingen) tussen 2001 en 2015 en fiscale inkomensdata (IPCAL). Deze gegevens zijn beschikbaar op het niveau van de statistische sector³⁴, maar worden in dit onderzoek op gemeente-niveau geanalyseerd. Zo kan men nagaan welke eigenaars in een bepaalde periode welk soort woning kopen. Maar aangezien niet alle data voor alle jaren beschikbaar zijn, zorgt dit ook voor aandachtspunten in de tijdreeksen.

B1.1 Woningprijzen en verkochte woningen

De officiële statistieken van het aantal verkopen en de vastgoedprijzen worden aangemaakt door de FOD Economie, die de gegevens van het AAPD ontvangt. Deze prijzen hebben betrekking op de verkoop van bestaande woningen. Nieuwbouw wordt niet opgenomen in de berekening van verkopen.

B1.1.1 Aanpassing 2015/2016

In 2015 en 2016 is de databron – de dienst Opmetingen en waarderingen van de Algemene Administratie van de Patrimoniumdocumentatie (AAPD) – overgestapt naar een nieuwe databank STIPAD i.p.v. hun oude databank CADNET. De oude berekeningswijze is daardoor niet meer compatibel met de nieuwe gegevens afkomstig uit STIPAD. Dit is de reden geweest waarom de FOD Economie de

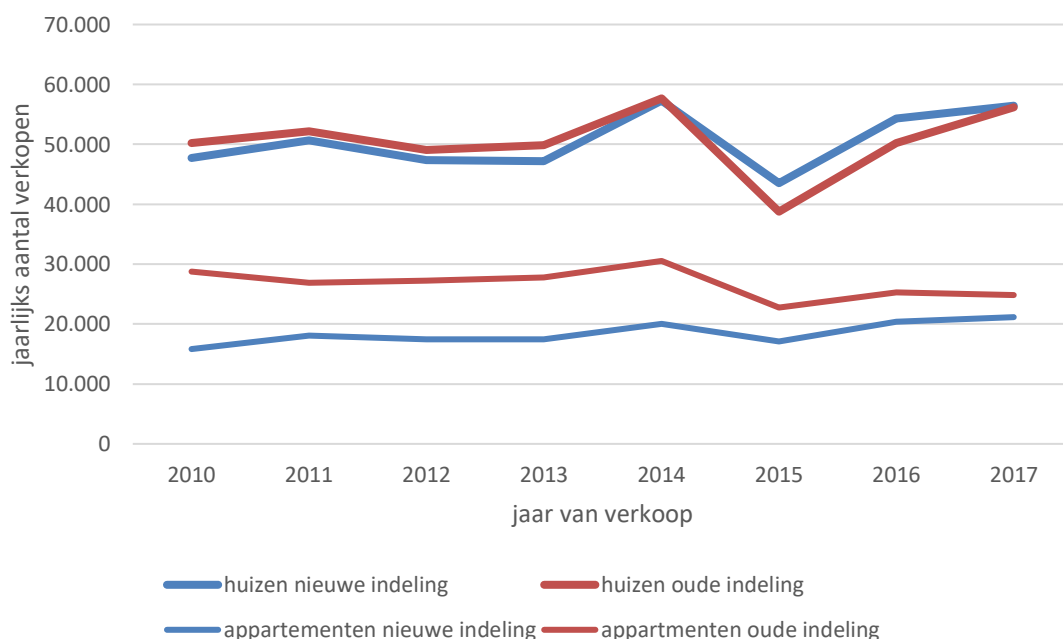
³⁴ Zie bv. Steunpunt rapport : Een typologie van Vlaamse woonbuurten (Dreesen en Vastmans, 2019)

berekeningswijze herbekeek in samenspraak met het Kadaster. In de oude berekeningswijze worden woningen gekwalificeerd adhv. zogenaamde kadaasteraarden (Kadasterplan). Voor de jaren 2015 en 2016 merkte de Fod Economie dat in de databank STIPAD te weinig transacties staan geregistreerd met aan de woning gerelateerde kadaasteraarden. Wellicht heeft dit te maken met menselijke fouten bij de invoer van de gegevens bij de registratiekantoren tijdens deze overgangperiode ten gevolge van de invoer van het nieuwe systeem. In de nieuwe berekeningswijze worden woningen gekwalificeerd a.d.h.v. de aard vermeld in de akte, die toegekend worden door notarissen. Deze zou beter beantwoorden aan de realiteit.

Onderstaande figuren laten zien dat het aantal verkopen voor 2015 op basis van de oude indeling iets hoger was, en het aantal verkopen vanaf 2015 iets lager. De verkoopprijs toont een omgekeerd beeld. De gemiddelde woningprijs van alle verkochte huizen (inclusief villa's) lag iets lager voor 2015, en iets hoger vanaf 2015.

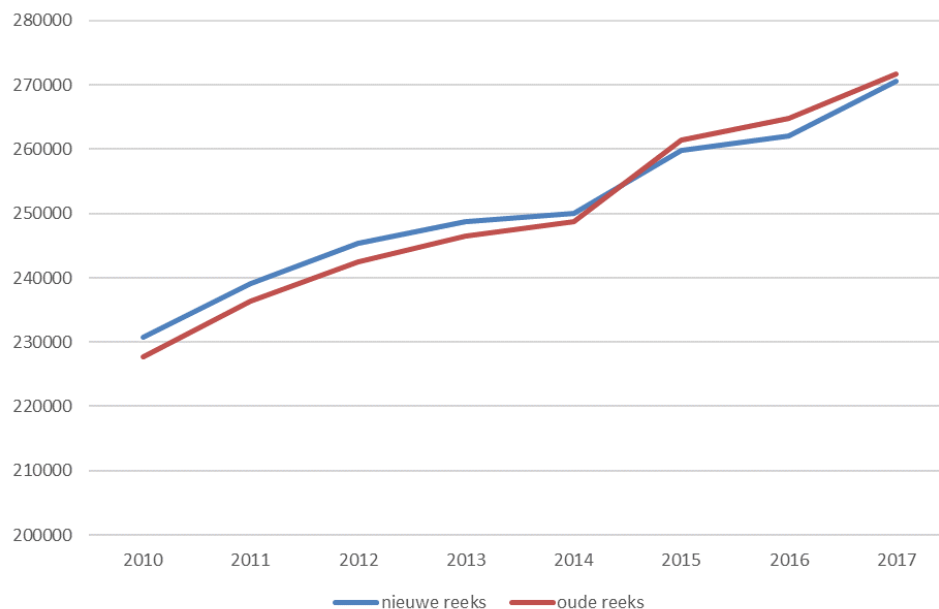
Figuur 64 toont eveneens één van de redenen waarom appartementen niet onderzocht worden in dit onderzoeksrapport: de verschillen tussen de twee reeksen zijn te groot. De definitie van appartement is dan ook veel complexer met meer onduidelijkheden in de verkoopcijfers. Behoort de garage in de verkoopakte bij het appartement, of betreft het een aparte verkoop? En indien het een aparte verkoop betreft, is dan een aparte verkoopprijs bepaald voor garage en appartement afzonderlijk? Daarnaast is het niet altijd duidelijk indien het over één of twee appartementen gaat. Soms staat een studentenkamer apart als woongelegenheden geregistreerd en deze kunnen dan ook afzonderlijk verkocht worden. Daarnaast zijn er opbrengsteigendommen, waarbij de studentenkamers niet afzonderlijk geregistreerd zijn. Dit zorgt ervoor dat er ook heel wat heterogeniteit zit in de verkoopmarkt van studio's en appartementen.

Figuur 64 Aantal verkopen volgens oude en nieuwe indeling, Vlaams Gewest 2010-2017



Bron: Fod Economie

Figuur 65 Gemiddelde verkoopprijs volgens oude en nieuwe indeling, Vlaams Gewest 2010-2017



Bron: FOD Economie

B1.1.2 Herclassificatie van 2004 naar 2005

In 2005 was er eveneens een verandering. Tot dit jaar verkreeg de FOD Economie de informatie van de verkopen via papieren uittreksels van de FOD Financiën. Vanaf 2005, toen het systeem CADNET geïntroduceerd werd bij de FOD Financiën, verkregen ze deze digitaal. Bij beide datastromen was de indeling gebaseerd op de aard volgens het kadastraal plan. Het is wel zo dat vanaf 2005 er een uitgebreidere nomenclatuur was, waardoor de categorieën van de nieuwe datastroom gehercodeerd zijn zodat de categorieën gelijk zijn aan deze vóór 2005.

In de tijdreeksen van prijzen van gewone woonhuizen is er hierdoor een trendbreuk waar te nemen tussen het jaar 2004 en 2005. Sommige soorten villa's worden nu onder gewone woonhuizen ondergebracht, en sommige gewone woonhuizen worden nu onder villa's geklasseerd. In plaats van beide tijdreeksen apart te bekijken is het daarom interessanter om een gewogen gemiddelde van beide te nemen. In bijlage B1.1 vindt u hierover meer details. Tussen 2004 en 2005 vertonen de villa's en gewone woonhuizen hierdoor een tegengesteld verloop. Voor de verkochte woningen op een perceel van 6-10 are zien we dat de verkopen bij de gewone woonhuizen met bijna 1000 daalt in 2005, terwijl het aantal verkopen van villa's op die perceelgrootte met iets dan 1000 stijgt.

B1.2 Censusdata

B1.2.1 Metadata

De analyse gebruikt een extract van de Censusdata, een unieke dataset gevormd door diverse (administratieve) databanken geleverd door Statbel, op het niveau van Vlaanderen. De eerste twee datasets die onderdelen zijn van de Censusdata zijn de Socio-Economische Enquête (SEE 2001) en de Census 2011. Beide geven een cross-sectionele momentopname van de woonsituatie in Vlaanderen in respectievelijk 2001 en 2011. Beide zijn iteraties van de volkstellingen die elke 10 jaar in België georganiseerd werden. De SEE is uitgebreider en enquêteerde inwoners over een uitgebreid aantal onderwerp, onder meer hun opleiding, werksituatie maar ook hun woonomstandigheden, zoals het

type gebouw, de huurkost, woningkwaliteit, etc. De 2011 Census is minder uitgebreid, maar bevat ook een groot aantal karakteristieken van alle inwoners destijds. Van de inwoners omdat in de SEE 2001 en/of Census 2011 geeft de derde dataset (de IPCAL data) het inkomensdeciël waartoe ze behoren, per jaar van 2001 t.e.m. 2011. De inkomensdeciëlen zijn gebaseerd op de belastingaangiftes van huishoudens opgesplitst op het individueel niveau. Een vierde dataset bevat ook de LIPRO-typologie van de huishoudens. De belangrijkste dataset omvat de jaarlijkse verhuisbewegingen van de inwoners in SEE 2001 en Census 2011, tussen 2001 tot 2011. Twee essentiële geografische identifiers zijn beschikbaar: (1) een geanonimiseerd adres en (2) de statistische sector waarin een inwoner verblijft.

De censusdata zijn op die manier een zeer interessante bron van informatie maar tegelijk bieden deze data ook diverse uitdagingen. Doordat de Socio-Economische Enquête in 2001 en de Census 2011 beiden anders opgesteld zijn is eenzelfde variabele anders gemeten. Dit biedt enerzijds extra inzichten, maar om dynamische vergelijkingen te maken doorheen de tijd is dit eerder nefast. We illustreren dit met twee voorbeelden.

In 2011 werd iemand als eigenaar beschouwd indien hij of een andere bewoner van het huis eigenaar was van de woning. Indien een vennootschap eigenaar is van de woning, en een bewoner bestuurder is van de vennootschap wordt hij eveneens als eigenaar beschouwd.

Voor de personen die tussen 2001 en 2011 niet verhuisden en in 2011 eigenaar zijn is het interessant om te zien hoe zij op de vraag van eigenaarschap hebben geantwoord. 95% van hen was zoals verwacht ook eigenaar in 2001. Daarnaast was 1,2% huurder van de woning in 2001. Hiervoor zijn twee verklaringen. Mogelijk heeft het koppel de huurwoning gekocht waarin ze woonden, of de inwonende partner huurt ook nog steeds in 2011 de woning, maar het huishouden wordt als eigenaar beschouwd. Van de eigenaars in 2011 die niet verhuisd zijn gaf 0.8% aan dat ze in 2001 kosteloos inwoonden. Van diezelfde eigenaars gaf 0.35% aan dat ze huurden van een vennootschap. Waarschijnlijk was een van de bewoners eigenaar van deze vennootschap. Een extra element dat via de administratieve censusdata opgevolgd kan worden is de verdeling van het eigenaarschap bij koppels. Hoewel men bij de opmaak van de censusdata gekozen heeft voor de definitie dat elke partner eigenaar is als één van de partners eigenaar is, kan men dit ook opsplitsen. Zeker voor het opvolgen van eigenaarschap bij nieuw samengestelde gezinnen is deze opsplitsing interessant. Op die manier is de census2011 zeer interessant om het aandeel eigenaars op te volgen. Maar om het aandeel eigenaars in 2001 te vergelijken met 2001 stelt zich het probleem dat de meting verschillend waardoor een verandering van het aandeel eigenaars niet duidelijk te verklaren is.

Doordat de aangeleverde censusdata ook een adresidentificatie hebben kunnen we zonder het adres te kennen wel nagaan hoe de woning doorheen de tijd bewoond wordt. Men kan zelfs de nuttige woonoppervlakte van 2011 gebruiken om te bepalen wat de nuttige woonoppervlakte is van een woning in bv. 2007 en zo nagaan welke woningen in de verschillende jaren gekocht werden. Deze piste, die in eerste instantie als piste van dit onderzoek opgezet werd, vertoont echter verschillende moeilijkheden. De nuttige woonoppervlakte van 2011 kan bv. groter zijn dan de oppervlakte van de woning op het eerdere moment van aankoop omdat de woning ondertussen verbouwd is. Ook om te bepalen indien iemand al dan niet als eigenaar in een woning ging wonen doorheen de verschillende jaren waren benaderingen mogelijk maar leidde eveneens tot vertekeningen. Dit bespreken we in bijlage B1.3. In wat volgt geven we enkele algemene beschrijvende statistieken van de censusdata die in latere hoofdstukken nog verder uitgebreid en regionaal verfijnd worden.

Met betrekking tot de kopende eigenaars kan er ook een benaderend verschil gemaakt worden tussen starters en doorstromers. Doorstromers zijn gezinnen die verhuizen naar een eigendoms woning terwijl ze reeds eigenaar zijn van hun huidige woning. Zo kunnen we de starters in 2011 definiëren als personen die op 1 januari 2010 en ervoor geen eigenaar waren, jonger dan 40 jaar waren en 1 januari 2011 wel eigenaar waren. Na 40 jaar zou men ook nog kunnen starten, maar vergroot ook de kans dat de persoon eerder al eigenaar is geweest, wat met de data moeilijker gemeten kan worden aangezien

we voor 2001 geen info hebben over het eigenaarschap. Voor de doorstromers die na 2001 gestart zijn en in 2010 doorstromen naar een volgende woning, kunnen we ons baseren op het gegeven dat ze van een fiscaal woonvoordeel hebben genoten in tussentijd. Dit dient te gebeuren met de nodige aannames. Het afbakenen en definiëren van starters en doorstromers gebeurt veelal op basis van beschikbare data. Heylen (2016) gebruikte de leeftijd tot 35 jaar. Maar dit was mede ingegeven omdat starters na 35 jaar niet onderscheiden konden worden van doorstromers die in tussentijd even gehuurd hadden. In het Groot Woononderzoek is enkel het statuut van bewoning gekend voor de laatste verhuis.

B1.2.2 Algemeen beeld van de kopers

In dit onderzoek wordt voornamelijk gefocust op de evolutie van de prijzen van huizen in de bestaande koopmarkt. Indien we kijken naar wie verhuist naar een eigen woning, dan zien we dat in 60% van de gevallen een persoon eigenaar wordt van een bestaand huis in 2010, 16% wordt eigenaar van een bestaand appartement, 15% van een nieuwbouwhuis en 8% van een nieuwbouwappartement. De markt van koophuizen is daarmee veruit de grootste in 2010.

Tabel 27 aantal personen dat eigenaar werd in 2010, Vlaams Gewest

	aantal	%	% starters	Leeftijd (mediaan) starter	Leeftijd (mediaan) doorstromer
HUIZEN					
Vlaams Gewest					
• Koop	99999	60.3%	49%	29	41
• Nieuwbouw	25711	15.5%	42%	29	37
Centrumsteden					
• Koop	21349	12.9%	58%	29	39
• Nieuwbouw	2721	1.6%	37%	30	37
APPARTEMENTEN					
Vlaams Gewest					
• Koop	26944	16.3%	42%	29	51
• Nieuwbouw	13112	7.9%	35%	29	54
Centrumsteden					
• Koop	12364	7.5%	48%	29	51
• Nieuwbouw	3563	2.1%	36%	29	53

Bron: Censusdata Statbel, eigen bewerkingen

De aantallen in de koopmarkt van huizen is bijna gelijk verdeeld tussen starters (49.027) en doorstromers (50.972). Ongeveer 27.000 eigenaars kochten een bestaand appartement (42% van hen was een starter) en bijna ongeveer evenveel kochten een nieuwbouwhuis (+/-26.000), eveneens 42% van hen was een starter. Slechts 35% van de eigenaars van nieuwbouwappartementen was een starter, in centrumsteden was dit eveneens slechts 36%. In centrumsteden was 58% van de personen die eigenaar werden van een huis een starter.

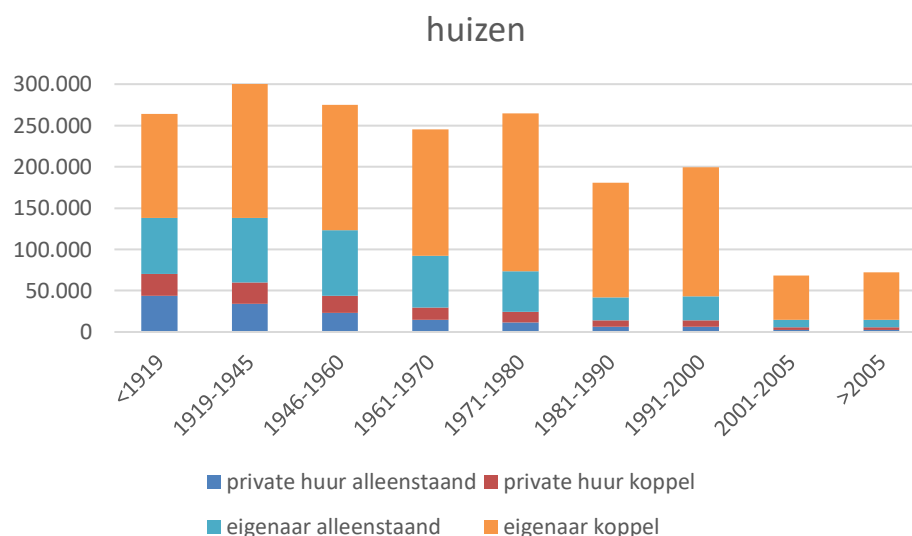
Qua mediaan leeftijd van de starter zien we evenwel dat voor alle categorieën 29 jaar bedroeg, ook in de centrumsteden. De enige uitzondering is de mediaanleeftijd van personen die eigenaar werden van nieuwbouwhuizen in centrumsteden: deze ligt op 30 jaar. Ook Heylen (2016) vond op basis van het

GWO gelijkaardige resultaten voor de periode 2011-2013, namelijk dat er evenveel starters als doorstromers waren en de beginleeftijd van een starter rond de 29 jaar lag.

In dit onderzoek focussen we ons op de relatie tussen de prijzen van verkochte huizen en de huishoudens die er in gaan wonen. De koopmarkt is exclusief nieuwbouw en focust enkel op de woningen die verkocht worden op de secundaire markt en waarvan ook prijzen beschikbaar zijn. De nieuwbouw wordt niet geanalyseerd maar is eerder al onderzocht (zie bv. Vastmans 2019). De kopers van appartementen worden evenmin geanalyseerd omdat de kwaliteit van de data vaak beperkter is.

Indien we gaan kijken hoe de woningvoorraad van de huizen verdeeld is over huurder en eigenaars, en huurders en koppels, zien we eveneens een sterk verband tussen huizen en eigenaars. Heylen en Vanderstraeten (2019) gaven aan dat voor de verschillende Vlaamse woonsurveys het percentage bewoonde huizen (eengezinswoningen) waarin een eigenaar woont respectievelijk 85,2%, 85,9% en 86,4% bedroeg voor de jaren 2005, 2013, 2018. Voor appartementen schommelde dit rond de 30%. Voor de censusdata vinden we dat in 2011 82% van de huizen bewoond worden door eigenaars, en de rest door huurders. Bij de appartementen wordt 33% bewoond door eigenaars in de census 2011. Figuur 66 toont alvast dat het aantal huizen bewoond door eigenaar koppels het grootste is, en vervolgens het aantal huizen bewoond door alleenstaanden. Het aandeel huurhuizen is het grootst bij de oudere leeftijdscategorieën. Dit sluit aan bij de theorie van filtering (Dreesen & Vastmans, 2019) die zegt dat oudere woningen door eigenaars verlaten worden en zo (goedkoper) op de huurmarkt komen. Maar dit is slechts een klein aandeel, het grootste deel blijft immers in de eigenaarsmarkt. Bovendien kan men verwachten dat er eveneens een omgekeerde tendens heeft plaatsgevonden. Er is een verschraving van het aanbod van huurhuizen (reeds onderzocht door Winters, 2016 en Vastmans, 2016), i.e. eengezinswoningen en grote woningen die uit de private huur verdwijnen, mogelijk opgekocht door startende eigenaars.

Figuur 66 Verdeling van huizen volgens eigenaar/huur en alleenstaand/koppel, Vlaams Gewest 2011



Bron: Census-data STATBEL, eigen bewerking

In dit onderzoek staan de startende koppels die huizen kopen centraal. Het aandeel alleenstaanden dat in een huis woont is bovendien hoger dan het aandeel alleenstaanden dat start als eigenaar in een huis. Een deel van de alleenstaande eigenaars is eigenaar omdat de partner de woning heeft verlaten, bv. omwille van overlijden. En na een scheiding van de partners zal een alleenstaande bovendien over

een grotere eigen inbreng kunnen beschikken vanwege de verkoop van de eerste woning. Van de personen die starten als eigenaar in een huis is rond de 10% alleenstaande, van de doorstromers is 20%. In bijlage wordt dieper ingegaan op deze evoluties, waarbij getracht werd de jaarlijkse evoluties te schetsen, en de bijhorende dataproblemen om dit te doen.

B1.2.3 Vooruitzichten

De censusdata bieden een rijke bron om de regionale verschillen beter in kaart te brengen. Om de jaarlijkse evolutie te schetsen heeft ze evenwel nog beperkingen omdat niet alle data jaarlijks beschikbaar zijn. De scholingsgraad in 2001 en 2011 kan evenwel gebruikt worden om de scholing van een persoon in elk jaar te benaderen. Zo ook kan de woonoppervlakte van de woning in 2001 en 2011, gebruikt worden om de oppervlakte van de woning in elk jaar benaderen. Hoewel dergelijke benaderingen interessant zijn om een beeld te geven van welke huishoudens in wat voor soort woningen gaan wonen doorheen de jaren dient men ook rekening te houden dat deze benaderingen zorgen voor vertekeningen. De moeilijkheid bij dergelijke oefening is dat men dient trachten na te gaan indien de jaarlijkse evolutie dan wel de werkelijke evolutie is, of veroorzaakt door deze vertekening.

In 2021 wordt op basis van de administratieve data door Statbel een nieuwe censusoefening uitgevoerd. Er wordt binnen Statbel nagegaan indien de censusoefening jaarlijks kan uitgevoerd worden. Zo zijn diverse administratieve databanken reeds jaarlijks beschikbaar. Maar ook de berekening om jaarlijks het aandeel eigenaars te berekenen, de woningvoorraad in kaart te brengen, etc. zijn reeds volop getest. Ook Eurostat gaat na indien het de Europese lidstaten kan vragen om vanaf 2024 de census jaarlijks uit te voeren op basis van administratieve data. Dergelijke jaarlijkse census zouden niet alleen voor onderzoek interessant zijn, maar ook voor het aanmaken van statistieken bijzonder interessant. De jaarlijkse veranderingen bevatten dan immers geen vertekeningen en zijn daardoor ideaal om cohorte-analyses en de levenscyclus van huishoudens in kaart te brengen. Het nadeel van de huidige censusdata die we ter beschikking hadden was dat de twee ijkpunten 2001 en 2011 gebaseerd zijn op verschillende metingen (survey en administratieve data) waardoor de gemeten veranderingen tussen beide ofwel verklaard kunnen worden door veranderingen in de woningmarkt, ofwel door verandering in meting.

Voor de evolutie van de woningprijzen lijkt het belangrijk om naast de mediane en gemiddelde woningprijzen ook enkele woningkenmerken mee op te nemen zoals het gemiddelde bouwjaar, de gemiddelde nuttige woonoppervlakte en de gemiddelde perceelsoppervlakte. Op die manier krijgt men een beter zicht waarom de verkoopprijzen in een gemeenten tussen opeenvolgende jaren sterk sterk kan verschillen. Het in beeld brengen van deze compositie-effecten kan bovendien verklaren waarom de evolutie van de gemiddelde prijs van een verkochte woning verschilt van een hedonische prijsindex die de prijsevolutie opvolgt van een gelijkaradige woning. Daarnaast zijn de cijfers op gemeenteniveau voor kleinere gemeenten omwille van het beperkt aantal verkopen zelfs niet altijd beschikbaar (minimum 10 verkopen).

B1.3 Censusdata en een poging tot schets van jaarlijkse evoluties

Jaarlijkse evolutie

B1.3.1 starters en doorstromers

Om de jaarlijkse evolutie te schetsen dienen we ervoor te zorgen dat we zo uniform mogelijk tussen de jaren kunnen meten. Dit is echter niet altijd mogelijk. We vergelijken de situatie in twee jaren, namelijk 2001 en 2011. Voor de tussenliggende jaren kunnen we sommige gegevens benaderen. Daarnaast zijn we ook geïnteresseerd in de evolutie van de laatste jaren. De jaarlijkse data tot 1 januari 2015 zijn het meest volledig, m.a.w. kunnen de verkopen in 2014 ook benaderd worden. We leggen dit uit aan de hand van de data. Naast de data voor het Vlaamse Gewest tonen we de evolutie ook voor Gent. We doen dit niet voor alle centrumsteden omdat de Vlaamse centrumsteden eigenlijk een zeer diverse groep zijn. Daartoe nemen slechts één centrumstad, groot genoeg om voldoende observaties te hebben. De keuze viel voor Gent omdat in Gent de stijging van het aandeel hogeropgeleiden hoger was, en dit net één van de elementen is die centraal staan in dit rapport. Indien we een verschillende evoluties detecteren tussen stedelijk en niet-stedelijk dan zal die het duidelijkst zijn tussen Vlaanderen en Gent.

Voor vier type huishoudens (startende koppels, startende singles, doorstromende koppels en doorstromende singles) wordt de evolutie geschetst van enkele kenmerken (van de gekochte woningen, of van de kopende huishoudens), namelijk: het aantal kopers, het gemiddeld bouwjaar, de woonoppervlakte, het inkomen en de graad van opleiding.

B1.3.2 Jaarlijk aantal kopers

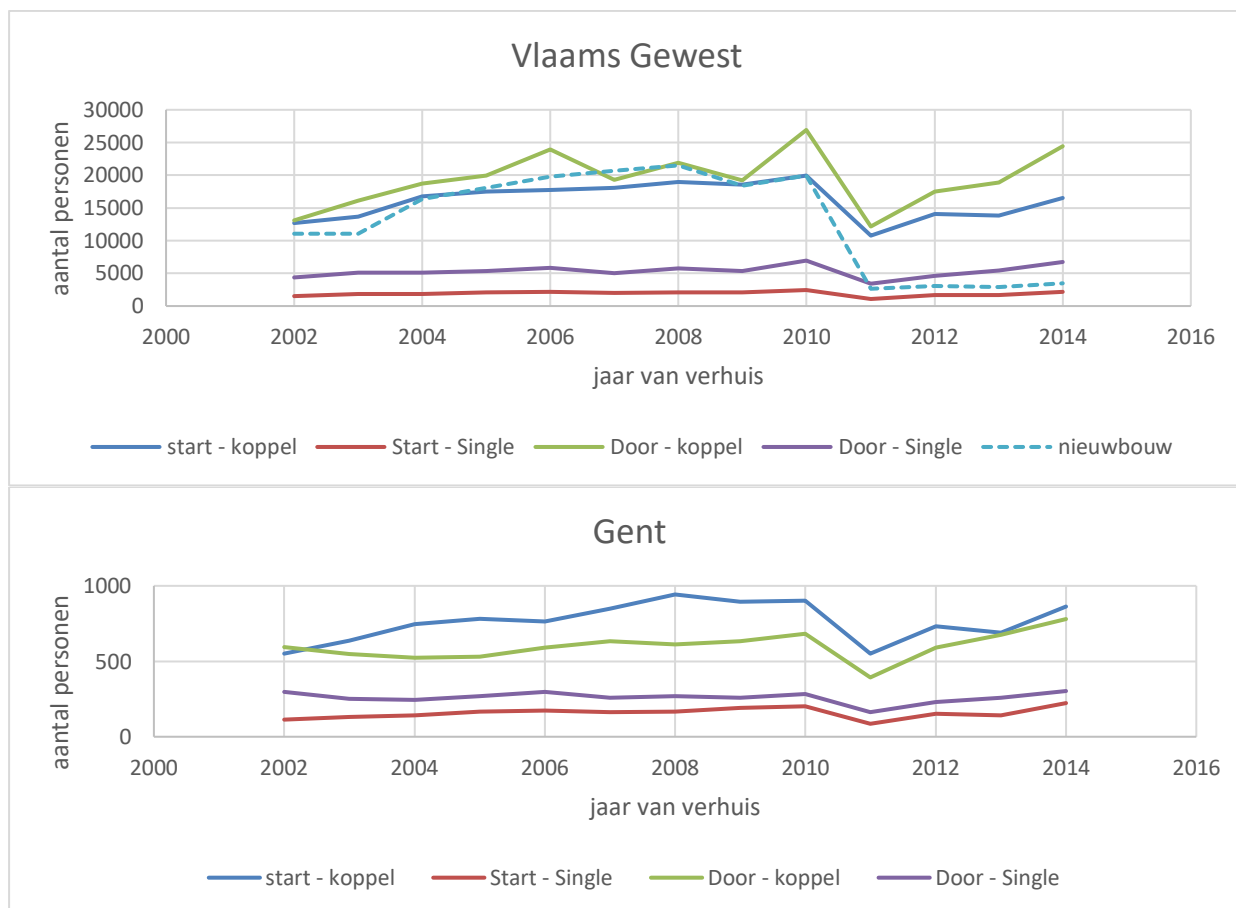
Om zowel voor als na 2011 eenzelfde groep van starters en doorstromers te meten baseren we ons voornamelijk op het feit of een bewoner van een fiscaal woonvoordeel geniet. Dit element is immers jaarlijks beschikbaar in de dataset. Voor verhuizen die voor 2011 is er extra controle om te weten indien een verhuis naar een eigenaarswoning gebeurt, namelijk de eigenaarsstatus in 2011. Voor verhuizen na 2011 is deze controle er niet. Om een consistente tijdreeks hebben meten we alle jaren echter op dezelfde manier, dus zonder gebruik van het eigenaarsgegevens van 2011 voor jaren ervoor. De aantallen van starters en doorstromers die wij vinden zijn daardoor lager.

Daarnaast willen we ook woningkenmerken van de woningen waarnaar de huishoudens verhuizen. We gebruiken voornamelijk de woningdata van 2011 als ijkpunt; met name het bouwjaar en de nuttige woonoppervlakte van de woning. Dus voor een woning die in 2014 aangekocht was, gaan we na indien er in 2011 voor dat adres woningkenmerken beschikbaar zijn. Indien de woning 1 januari 2011 niet bewoond was (met het oog op verkoop), dan waren daarvan geen woonkenmerken beschikbaar. Voor nieuwbouw na 2011 zijn er dus geen karakteristieken beschikbaar.

Dit zien we in onderstaande figuur. We voegen het aantal personen dat in een nieuwbouwwoning (zonder onderscheid starter of doorstromer) toe als illustratie.

Indien we het Vlaams Gewest met Gent vergelijken zien we verschillende tendensen, die elkaar aanvullen. In Gent is er een groeiend aandeel starters tot 2010, terwijl in het Vlaams Gewest eerder de doorstromers sterker toenemen. Een groeiend aantal starters in centrumsteden gaat hand in hand met doorstromers en suburbanisatie. Het aantal starters in huizen in centrumsteen kan enkel toenemen indien er ook huishoudens vervolgens de steden terug verlaten. Voor verhuizen in 2011 zijn er minder data omdat voor een deel van deze observaties de woning waarschijnlijk 1 januari 2011 te koop stond en niet bewoond was, waardoor er in onze dataset ook geen data voor beschikbaar waren. De data vanaf 2012 liggen eveneens iets lager omdat niet alle adressen gematched konden worden met de adressen van 2011. De data lijken er op te wijzen dat het aantal doorstromers aan het toenemen is in 2014, niet alleen voor heel het Vlaams Gewest, maar ook in Gent.

Figuur B1 Jaarlijks aantal kopers van huizen

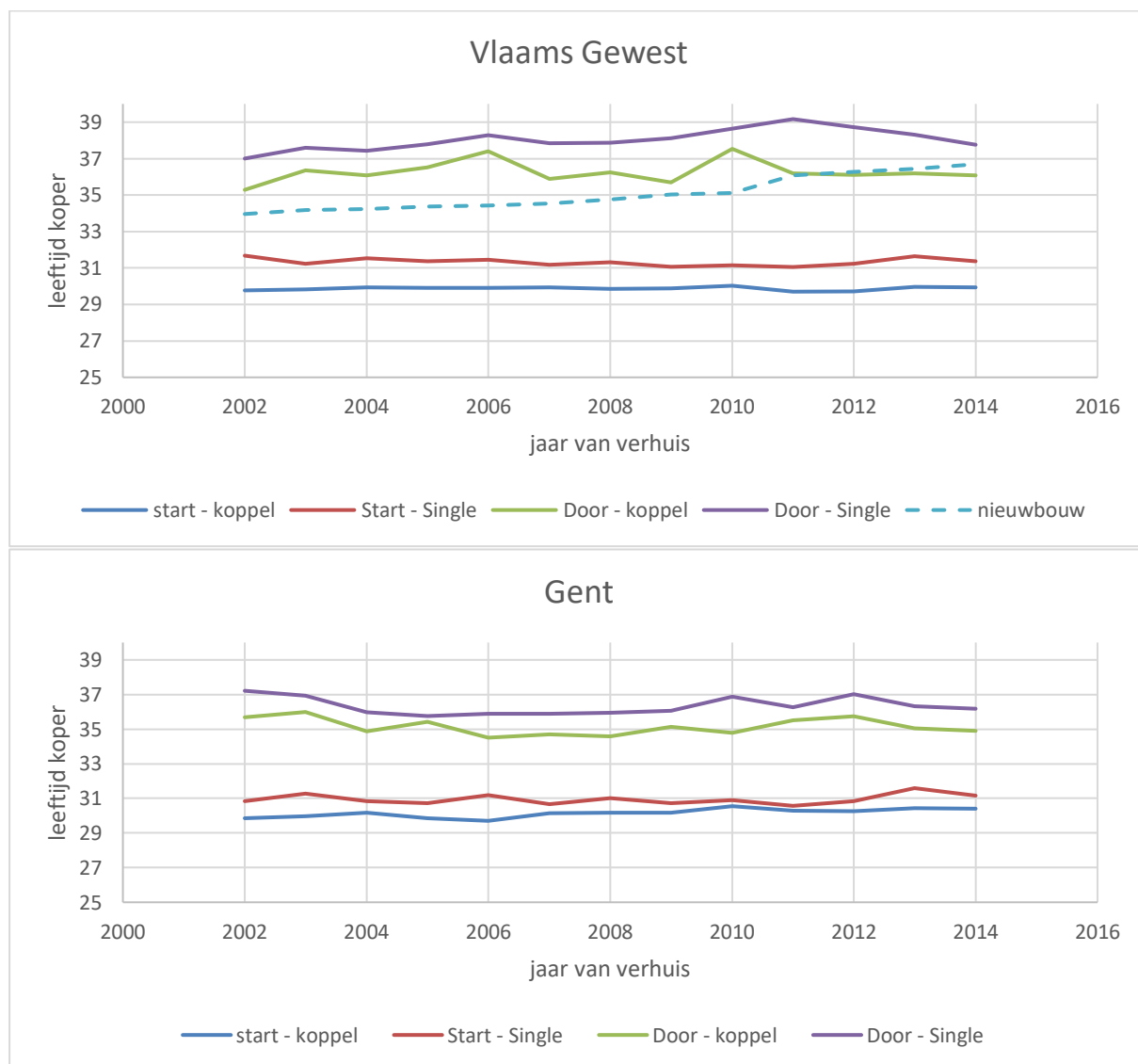


Bron: Censusdata, eigen bewerkingen

B1.3.3 Leeftijd koper

De leeftijd van de startende koppels blijft zeer stabiel doorheen de tijd rond 30 jaar³⁵, ook in Gent. Ook bij de singles zien we geen echte stijging. Er lijkt dus geen evidentie te zijn dat jonge kopers alsmaar op latere leeftijd een huis kunnen kopen wegens stijgende woningprijzen. Bij nieuwbouw zien we een lichte stijging.. Vanaf 2011 is de nieuwbouw in de data echter enkel de nieuwbouw gebouwd na 2010 die voor 1 januari 2011 door een ander huishouden bewoond werd.

Figuur B2 Evolutie leeftijd van de kopers, 2001-2014



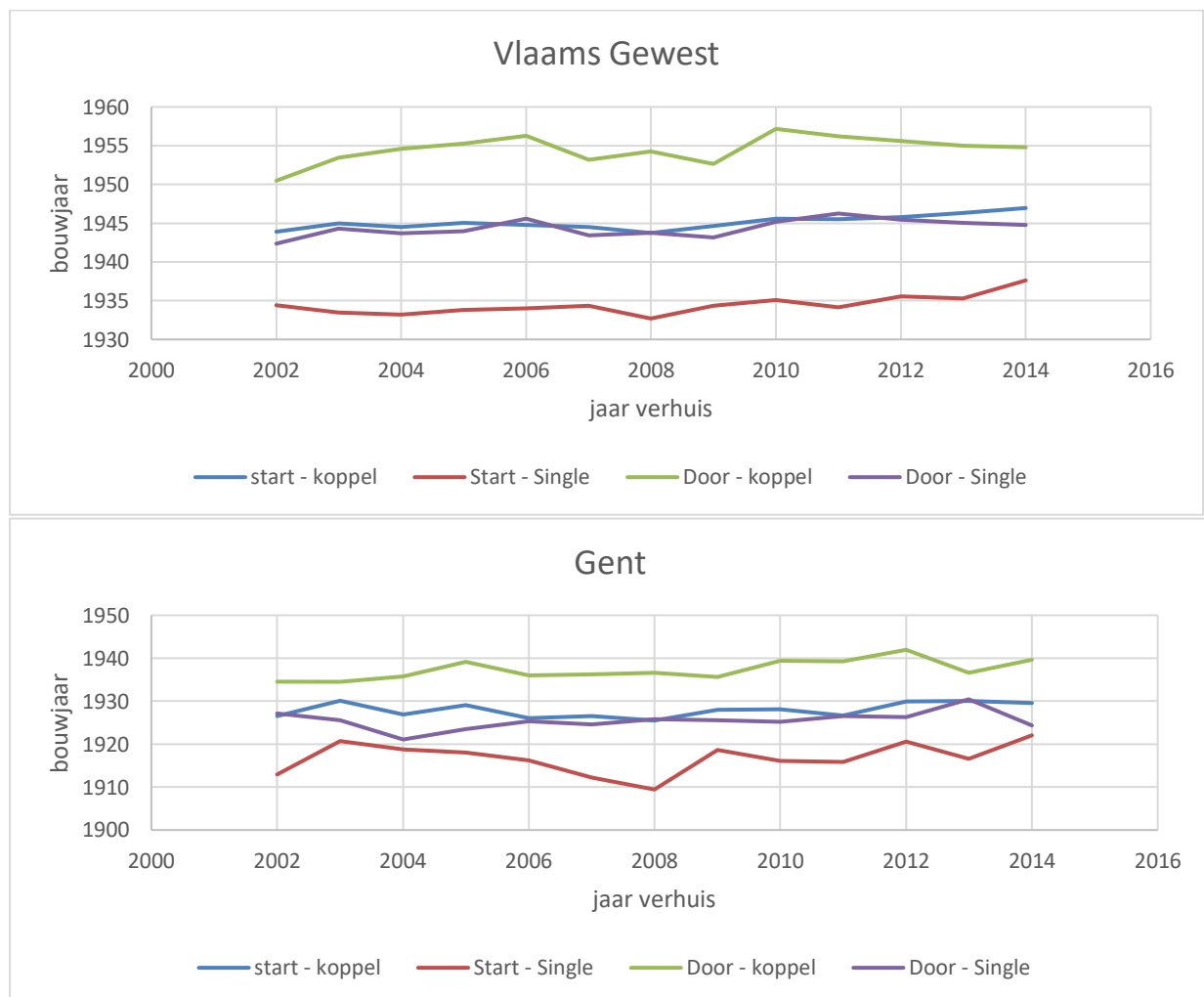
Bron: Censusdata, eigen bewerkingen

³⁵ De startleeftijd ligt hier 1 jaar hoger dan de 29 jaar in de tabel in bijlage 1.2.2. Mogelijk kan dit verklaard worden doordat een kleine groep eigenaars op jonge leeftijd een woning erft of geschenken krijgt zonder hypotheek.

B1.3.4 Evolutie bouwjaar van gekochte woningen

Qua bouwjaar zien we dat starterswoningen ouder zijn dan doorstromerswoningen, en dat doorstromers recentere woningen kopen dan starters. In Gent is dit patroon gelijkaardig, maar is het gemiddeld bouwjaar een stuk lager. Maar ook voor Vlaanderen zijn de gemiddelde bouwjaren zeer laag in vergelijking met de gemiddelde bouwjaren van de woningvoorraad. De reden waarom het gemiddeld bouwjaar zo laag is (rond 1955 bij doorstomers-koppels en 1945 bij startende koppels) vinden we terug in hoofdstuk 4, waar de omgekeerde analyse gemaakt wordt door na te gaan welke huishoudens met bijhorende woningkenmerken hun woning verlaten.

Figuur B3 Evolutie bouwjaar van verkochte woningen



Bron: Censusdata, eigen bewerkingen

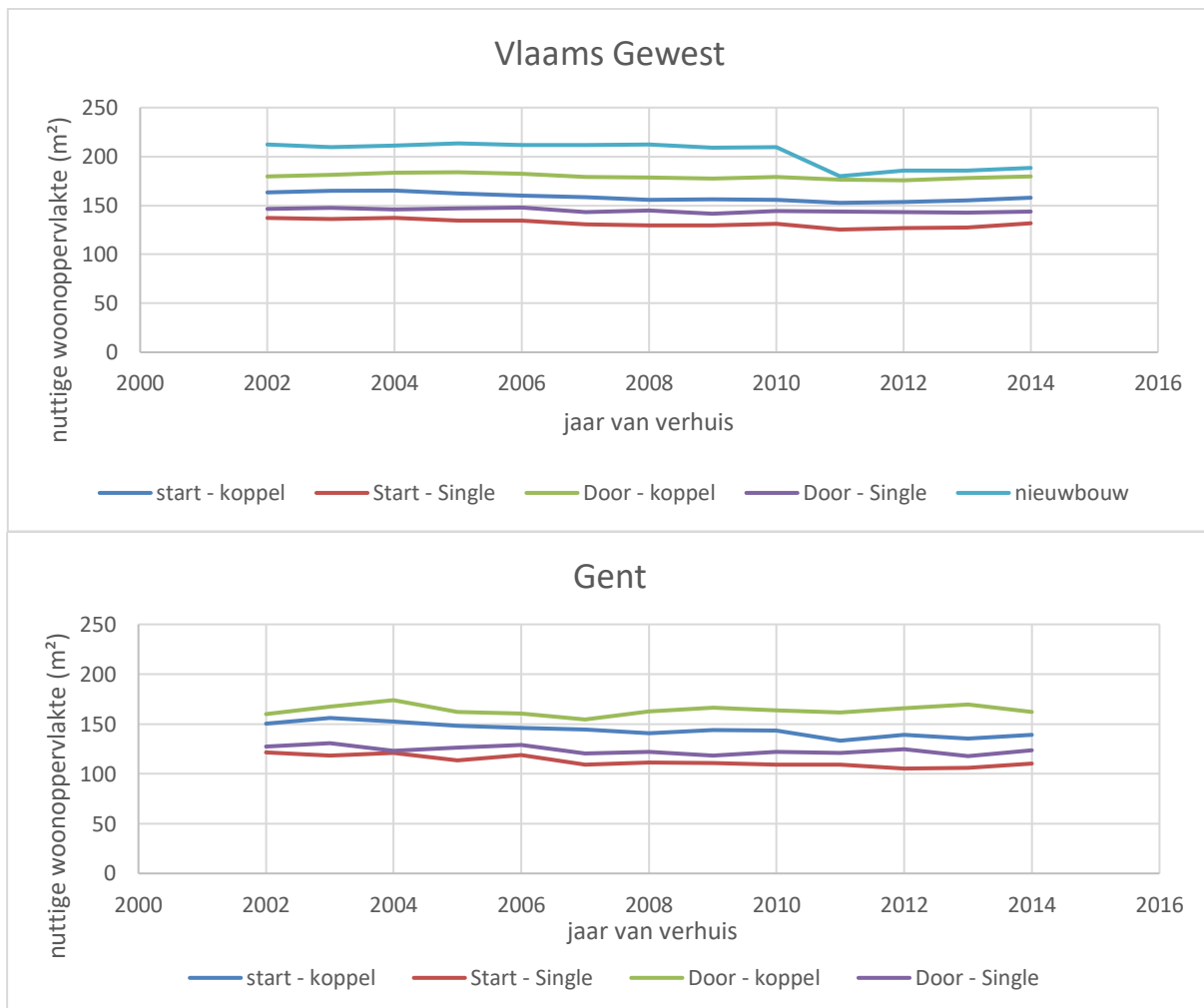
B1.3.5 Evolutie nuttige woonoppervlakte van gekochte woningen

Qua woonoppervlakte zien we dat de nieuwbouw waar eigenaars naar verhuizen groter is dan de bestaande bebouwing. En binnen de koopmarkt zien we dat doorstromende koppels de grootste woningen kopen, gevolgd door startende koppels. De gemiddelde oppervlakte van doorstromende singles is een stuk groter dan deze van startende singles, maar dit kan ook verklaard worden door het feit dat alleensstaande ouders bij de singles meegerekend worden en hun aandeel hoger is bij de doorstromers. Ook voor Gent vinden we een gelijkaardige verhouding in oppervlaktes, maar zijn de gemiddelde oppervlaktes van de woningen ongeveer 10% kleiner voor koppels en 15% kleiner voor singles.

Indien we naar de evolutie kijken valt op dat de oppervlakte van de doorstromende koppels gelijk blijft doorheen de tijd, maar deze van starters en singles eerder daalt.

Dit kan evenwel ook ten dele verklaard worden doordat de nuttige woonoppervlakte anno 2011 gemeten werd. Hoe eerder de starters hun woning gekocht hebben, hoe groter de kans ze deze intussen gerenoveerd hebben. Starters op de woningmarkt renoveren immers in grote mate (Van den Broeck (2019) en Vastmans (2020)). Heylen (2016) vond ook dat 35% van de kopers een veranda of achterbouw plaatsten. Voor een achterbouw dient een renovatievergunning aangevraagd te worden, en wordt de nuttige woonoppervlakte aangepast.

Figuur B4 Evolutie nuttige woonoppervlakte 2011 van gekochte woningen



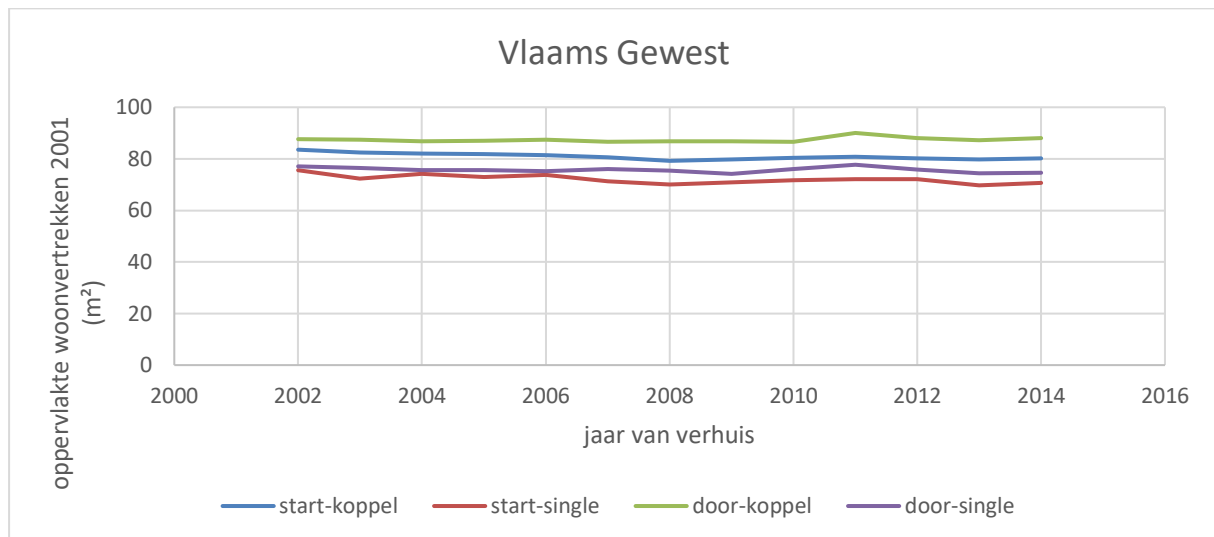
Bron: Censusdata, eigen bewerkingen

Een analyse op basis van de oppervlakte van de woonvertrekken geeft gelijkaardige resultaten. Deze cijfers zijn gebaseerd op de antwoorden van de respondenten in de Socio-Economische Enquête in 2001. Ook hier kunnen we niet zeker zijn dat de daling tussen 2002 en 2010 van starters en singles effectief is. De woningen die in recentere jaren verkocht zijn, zijn mogelijk tussen 2001 en het jaar van verkoop uitgebreid waardoor de oppervlakte op basis van 2001 voor die jaren een onderschatting is.

Bemerk ook dat de oppervlakte van de woonvertrekken bijna de helft bedragen van de nuttige woonoppervlakte zoals gemeten door het kadaster. Deze laatste omvat immers ook diverse andere ruimte, garages, gangen, circulatieruimten etc, waarbij de oppervlakte van bepaalde ruimte ook slechts ten dele doorwegen (zoals een kelder, garages....).

De daling van de nuttige woonoppervlakte doorheen de jaren van starters en singles die de figuren weergegeven zijn dus voor een dubbele interpretatie vatbaar: ofwel worden veel starterswoningen na aankoop uitgebreid (en mogelijk terug doorverkocht aan nieuwe starters), ofwel kopen starters in recentere jaren kleinere woningen dan in het begin van de jaren 2000, bv. omwille van duurdere woningprijzen. De twee elementen kunnen ook perfect samengaan. Starters kunnen een kleinere woningen kopen omdat ze wetten dat ze deze bij de renovatie gaan uitbreiden.

Figuur B5 Evolutie oppervlakte woonvertrekken 2001 van gekochte woningen



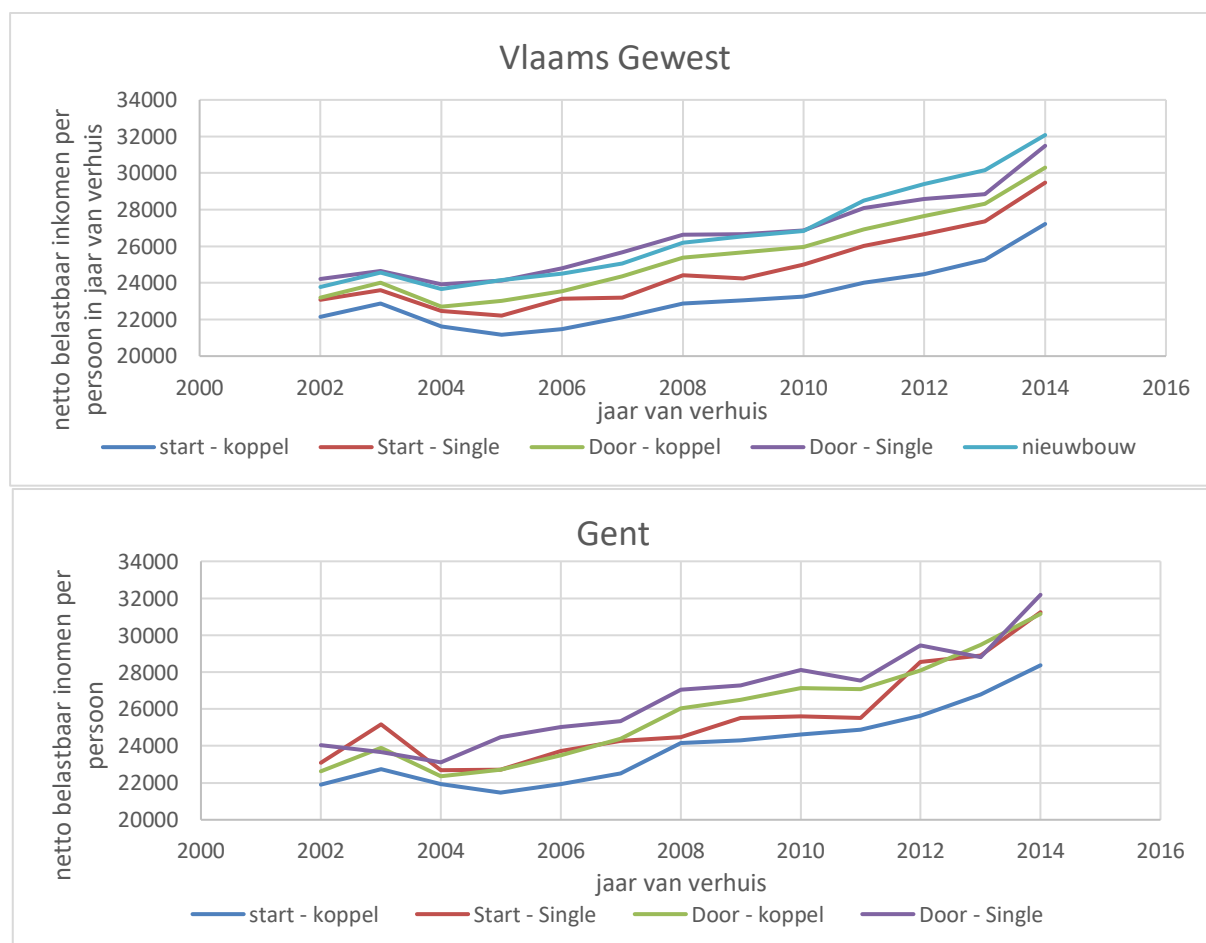
Bron: Censusdata, eigen bewerkingen

B1.3.6 Inkomensevolutie kopers

De inkomensevolutie van de kopers wordt geschetst op basis van decielen van het netto belastbaar inkomen. Voor elk deciel hebben we jaarlijks de beneden-en bovengrens en nemen we het gemiddelde. Van 2003 naar 2004 is er een nieuwe berekening in het fiscaal inkomen. De inkomens zijn niet werkelijk gedaald. Ook dient men tussen 2004 en 2005 rekening te houden met de overgang van het bouwsparen naar de woonbonus. De woonbonus zorgt immers voor een lager netto belastbaar inkomen, het fiscaal voordeel van bouwsparen dat voor 2005 in voege was niet, dat werd verrekend als een belastingvermindering. Hierdoor zien we dat bij de overgang van 2004 naar 2005 het fiscaal netto belastbaar inkomen van starters daalt, terwijl dit bij de doorstromers licht stijgt. Een deel van de doorstromers kan eveneens een extra lening aangaan bij de aankoop van de tweede woning, maar voor de meesten lijkt de bestaande lening, samen met de verkoop van hun starterswoning, te volstaan als financiering.

De lonen van doorstromers zijn opmerkelijk hoger dan deze van starters, wat gezien hun gemiddelde leeftijd ook te verwachten is. De startende singles hebben hogere lonen dan de startende koppels, die de laagste lonen hebben. Voor het huishoudinkomen te kennen dient men dit inkomen met twee te vermenigvuldigen. Ook bij de doorstromers zien we een gelijkaardig verschil tussen singles en koppels. De inkomens van personen die een nieuwbouw kopen zijn het hoogst. Het inkomen van startende koppels lijkt bovendien minder sterk gestegen te zijn dan dit van de andere type kopers. Indien we de inkomens van Gent vergelijken met die van het Vlaams Gewest dan zien we slechts een beperkte variatie. De lonen van de kopers zijn licht hoger in Gent, en zijn ook licht sterker gestegen.

Figuur B6 Evolutie netto belastbaar inkomen van kopers (per persoon)



Bron:

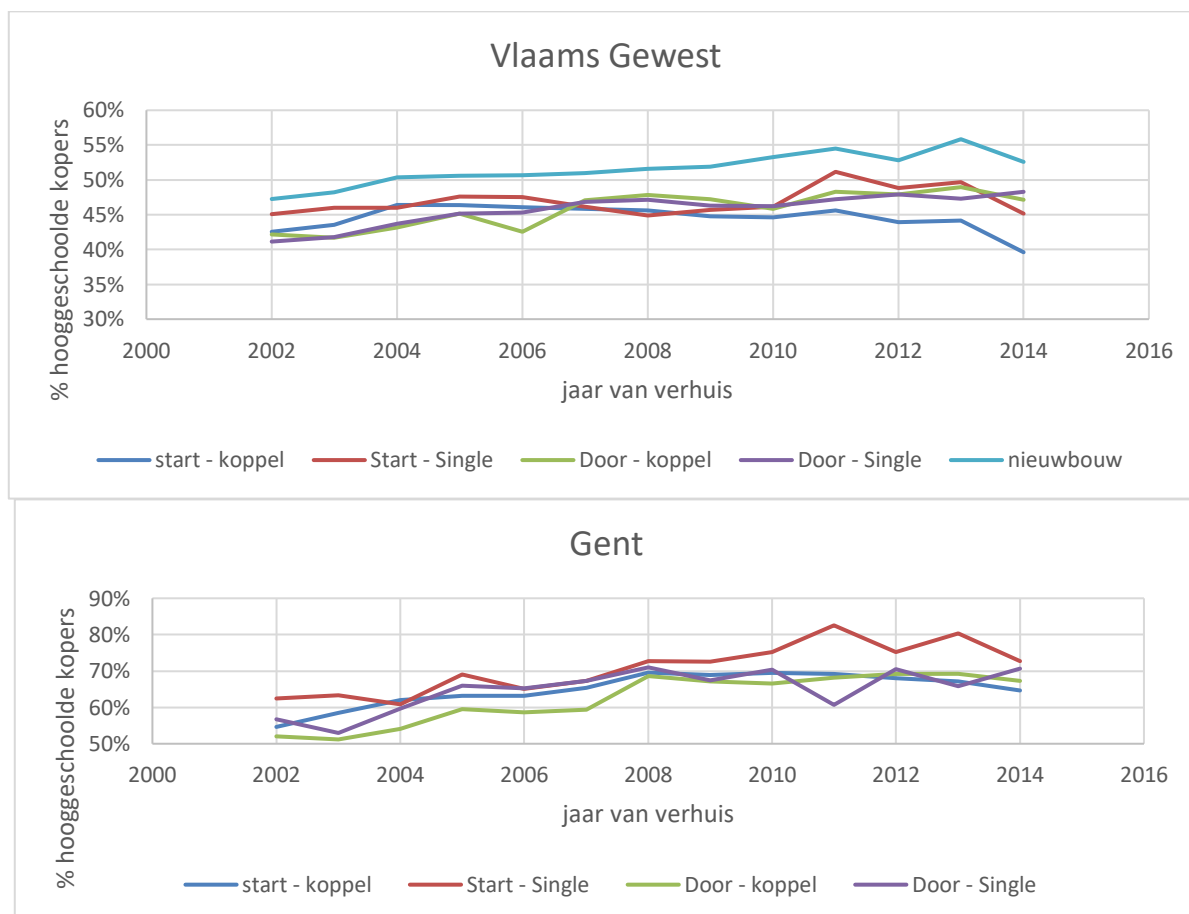
B1.3.7 Aandeel hogeropgeleiden

Nieuwbouw wordt in grotere mate door hogeropgeleiden verworven dan bestaande koopwoningen. De onderlinge verschillen tussen huishoudtypes worden sterk gedreven door de kenmerken van de data, en door de leeftijd van de huishoudtypes.

Leeftijd van de kopers. Aangezien het aandeel jongeren dat een hogere opleiding volgt, stijgt doorheen de jaren zal het aandeel starters met een hogere opleiding hoger zijn dan het aandeel doorstromer met een hogere opleiding, omdat doorstromers ouder zijn. Daarnaast dienen we weer met de meting van de data rekening te houden.

Kenmerken van de data. Het aandeel hogeropgeleide starters daalt na 2011 omdat in de census 2011 meting enkel personen met een diploma dat voor 2011 gehaald is gemeten zijn. Na 2011 zijn er dus een toenemend aantal personen dat een diploma hoger onderwijs gehaald heeft, maar zo niet geregistreerd staat in de data. Voor starters zorgt dit voor een onderschatting van het aandeel hogeropgeleiden. Daarnaast blijft ook het aandeel starters tussen 2004 en 2010 redelijk stabiel, terwijl men een stijging zou verwachten. Een mogelijke verklaring is de immigratie. Doorheen de jaren is er daardoor een groeiende groep starters die niet in België hun diploma gehaald hebben (en hun diploma dus niet gekend is in 2011) en in 2001 niet in België woonden (waardoor voor 2001 ook geen informatie beschikbaar is over het diploma).

Figuur B7 Evolutie aandeel hoogopgeleide kopers



Bron:

De evolutie van het aandeel hooggeschoolde kopers zal dus eerder een onderschatting zijn. Maar naast de moeilijkheid om de algemene evolutie goed te duiden zijn de cijfers wel zeer interessant om de regionale verschillen te duiden. Voor Gent zijn dit volgende drie vaststellingen. (1) Het aandeel hoger opgeleide kopers ligt er beduidend hoger (rond de 70% in 2010, en rond de 45% voor het Vlaams Gewest). (2) We zien daarbovenop een sterkere stijging van het aandeel hoogopgeleide kopers in Gent. Het aandeel lag in 2001 reeds hoger, maar de kloof met Vlaanderen is daarna sterk toegenomen. (3) We verwachten dat de onderschatting van de evolutie hier groter is dan gemiddeld in Vlaanderen vanwege de hogere internationale immigratiecijfers in Gent. We vermoeden echter dat de onderschatting beperkt is, gezien de reeds hogere cijfers niet nog veel hoger kunnen zijn. Mogelijk betekent dit ook dat in Vlaanderen de onderschatting beperkt is.

BIJLAGE 2 DETAILS OVER DATA HOOFDSTUK 2

B2.1 Overgang 2004-2005

Tabel B1 Verdeling aantal verkopen gewone huizen en villa's volgens perceelgrootte, Vlaams Gewest 2003-2009

Type wonig/perceeloppervlakte	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Gewone woonhuizen	39749	37377	39486	38405	38555	37414	36096
0 - 99 m ²	4411	4459	4755	4565	4567	4393	4010
100 - 299 m ²	14443	13693	14635	14541	14807	14451	14010
300 - 599 m ²	10189	9248	9372	9280	9456	9347	9238
600 - 999 m ²	5832	<u>5494</u>	<u>4601</u> *	4593	4773	4621	4643
1000 - 1499 m ²	2497	2234	2010	1873	1868	1806	1899
>= 1500 m ²	2377	2249	2403	2255	2152	2121	2010
oppervlakte ongekend			1710	1298	932	675	286
Villa's, bungalows, landhuizen	7854	8914	10941	11034	11343	11095	10838
0 - 99 m ²		2	11	4	11	5	2
100 - 299 m ²	16	26	154	143	141	152	163
300 - 599 m ²	1176	1400	1708	1811	1883	1925	2022
600 - 999 m ²	2529	<u>2785</u>	<u>3848</u> *	3877	4054	3944	3831
1000 - 1499 m ²	1714	1887	2128	2182	2240	2213	2190
>= 1500 m ²	2419	2814	2788	2795	2840	2732	2599
oppervlakte ongekend			304	222	174	124	31
Huizen totaal	47603	46291	50427	49439	49898	48509	46934
Oppervlakte ongekend			2014 **	1520	1106	799	317
Appartementen, flats, studio's	22079	23304 **	21246 **	23144	25366	25301	24290

* toe- en afname 2004-2005 gelijkaardig tussen gewone woonhuizen en villa's, indicatie herclassificatie (?)

** toe- en afname 2004-2005 gelijkaardig tussen huizen waarvan oppervlakte ongekend en appartementen, indicatie dat huizen waarvan oppervlakte ongekend mogelijk appartementen zijn (?)

Bron: FOD Economie

BIJLAGE 3 INFORMATIE NODIG VOOR HET BEREKENEN VAN DE WONINGPRIJS- ONTLENINGSCAPACITEIT-RATIO

De woningprijs-ontleningscapaciteit-ratio zoals berekend in Vastmans et al. (2014a) is als volgt:

$$\frac{\text{woningprijs}_t}{\left(\frac{\text{afbetalingsratio}_0 * \text{Inkomen}_t + \text{fiscaal woonvoordeel}_t}{1 - \% \text{ eigen inbreng}_0} \right) * \left(\frac{1 - (1 + i_t)^{\text{looptijd}_0}}{i_t} \right)}$$

Voor het berekenen van de woningprijs-ontleningscapaciteit-ratio zijn enkele macro-economische tijdreeksen nodig die vanaf 1996 beschikbaar zijn. Deze worden kort besproken. Vervolgens gaan we dieper in op het bepalen van een ijkpunt.

Hypothecaire interestvoet lange termijn

Voor de hypothecaire interestvoet wordt vanaf 2003 de MIR-rente genomen (zie 10.2.3). Sinds 1993 verzamelt de NBB via enquêtes gegevens over de hypotheekrente voor de volledige hypotheekmarkt. Eerst gebeurde dit via de RIR-enquête (Retail Interest Rates). De rentevoeten in deze enquête werden samengesteld op basis van typecontracten om vergelijking in de tijd mogelijk te maken. Het gebruik van typecontracten zorgde er echter voor dat de voorgestelde rentes niet altijd representatief waren voor de werkelijke marktrente. Daarom werd de methodiek aangepast in 2003. Sinds 2003 gebruikt men de MIR-enquête die een voor het ganse eurogebied geharmoniseerde methodiek hanteert. Voor de periode voor 2003 wordt dus de RIR-enquête gebruikt. Er is wel een kleine aanpassing vereist om beide tijdreeksen te harmoniseren. De rentevoeten in eenzelfde periode waren bij de RIR-enquête iets hoger dan bij de MIR-enquête vanwege een ander soort bevraging. De volledige tijdreeks van de RIR-enquête wordt voor dit klein verschil aangepast.

Beschikbaar inkomen per capita

Voor Vlaanderen wordt voor het inkomen het regionaal beschikbaar inkomen per capita genomen van de NBB. Hier wordt niet het inkomen per huishouden berekend omdat dit sterk beïnvloed wordt door de evolutie en verhouding tussen alleenstaanden en koppels. De benadering die wij volgen is macro-economisch, waarbij gekeken wordt hoe het globaal inkomen groeit. Dit vormt een stabiele indicator die niet beïnvloed wordt door veranderingen in gezinssamenstellingen.

Het is evenwel belangrijk om één referentie te hebben van het inkomen van een huishouden dat start op de eigenaarsmarkt in een bepaald jaar. Dit dient als basis waarop de jaarlijkse inkomensgroei van het regionaal beschikbaar inkomen kan op toegepast worden. Hiervoor nemen we voor 2013 het maandelijks beschikbaar inkomen van startende eigenaars op basis van cijfers van het Grote Woononderzoek 2013 (Heylen 2016) dat 2749 euro bedraagt, of op jaarbasis 32988 euro. Bemerkt dat zelfs indien het gemiddeld inkomen van een startend huishouden beschikbaar zou zijn via surveys, dit niet noodzakelijk de geschikte maatstaf is omdat er diverse compositie-effecten kunnen meespelen waardoor men niet hetzelfde type huishouden meet doorheen de jaren. Huishoudens kunnen op jongere leeftijden starten in bepaalde jaren (met lagere inkomens), het aandeel alleenstaanden kan veranderen, etc. Indien men de formule van de onleningscapaciteit immers exact invult met alle gegevens voor elk jaar (looptijd, afbetalingsratio, ...), dan dient men deze niet te schatten, maar vindt

men de exacte relatie. Wel is het interessant om de aparte tijdreeksen op te volgen, en deze te vergelijken met de lange termijn waarden die in de indicator gebruikt worden om na te gaan waar de verschillen zitten.

Woningprijzen

Voor de evolutie van de woningprijzen wordt het gewogen gemiddelde gebruikt van de gewone woonhuizen en deze van villa's en bungalows. Deze tijdreeks is beschikbaar tot 2017. Vanaf 2010 zijn er andere tijdreeksen beschikbaar bij Statbel (zie 9.1.4). Het totale gemiddelde ligt voor beide tijdreeksen in lijn met elkaar. Maar vanwege een klein verschil dient men ook hier ervoor te zorgen dat beide tijdreeksen geharmoniseerd worden zoals hierboven besproken voor de interestvoeten. De evolutie is redelijk gelijkaardig, maar er dient dus gecompenseerd te worden voor het prijsverschil tussen beide reeksen.

Fiscaal woonvoordeel

Voor het initiële fiscale woonvoordeel wordt vanaf 2005 het fiscaal aftrekbaar bedrag van de woonbonus genomen. Voor de jaren voor 2005 dient het initieel voordeel genomen te worden van bouwsparen. De gegevens om dit te berekenen zijn beschikbaar in fiscale naslagwerken.

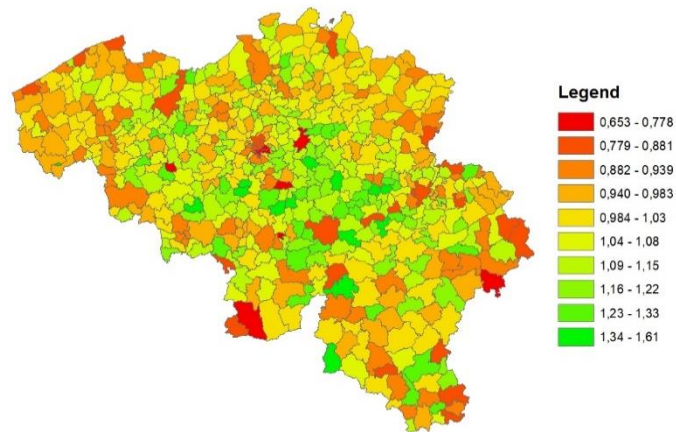
Looptijd van de leningen

Daarnaast dient er rekening gehouden te worden met de looptijdverlening van 20 jaar voor 2005 tot 25 jaar na 2005. Voor de andere jaren veranderen de looptijden niet.

De overige parameters (afbetalingsratio, en % eigen inbreng) worden eveneens vastgezet in de formule. Dit is het essentiële element van de indicator. Men stelt voorop dat er een constante samenhang is tussen deze parameters doorheen de tijd, een soort van langetermijn trend van de ontleningscapaciteit die bepalend is voor de woningprijzevolutie op lange termijn. De exacte cijfers om deze parameters te bepalen zijn op zich niet essentieel maar kunnen best realistisch genomen worden. Voor de afbetalingsratio kan 30% genomen worden. Voor het % eigen inbreng kan 20% genomen, wat een loan to value van 80% impliceert. Naast de evolutie van het beschikbaar inkomen dient ook nog een referentie-inkomen gekozen te worden voor een koppel in een bepaald jaar. Men zou hiervoor in een bepaald jaar waarvoor veel observaties van startende eigenaars beschikbaar zijn een inkomen kunnen kiezen. Een eenvoudigere benadering is een referentie-inkomen te kiezen zodat voor een gewenst referentiejaar de verhouding tussen de woningprijs en de ontleningscapaciteit 1 is. Voor de andere jaren kan men dan vervolgens nagaan hoe deze verhouding evolueert.

BIJLAGE 4 CENSUS WERKGELEGENHEID

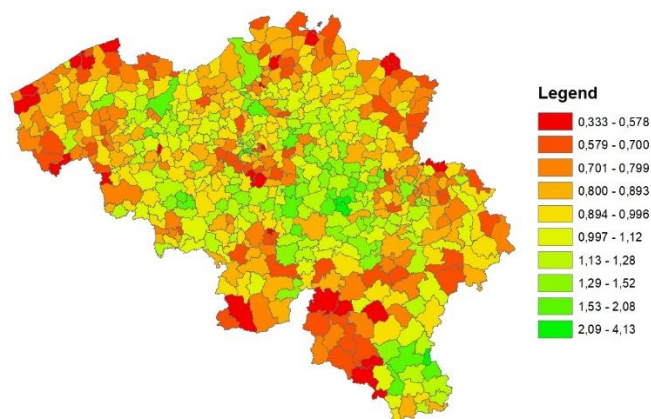
Figuur 67 Verhouding aantal hogeropgeleiden uit de cohorte op de leeftijd van 34 jaar (2015) ten opzichte van het aantal personen uit de cohorte op de leeftijd van 30 jaar (2011)



*

Bron: 2015-2011h

Figuur 68 Verhouding aantal hogeropgeleiden uit de cohorte op de leeftijd van 30 jaar (2011) ten opzichte van het aantal hogeropgeleiden uit de cohorte op de leeftijd van 20 jaar (2001)



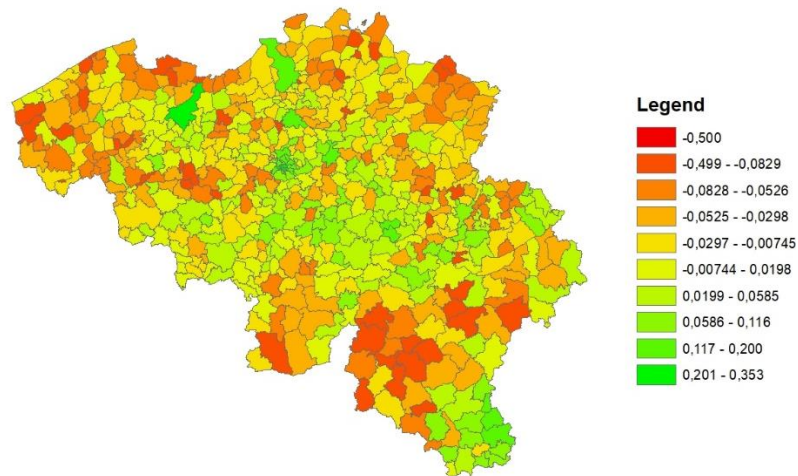
*

Bron:

en evolutie van We tonen nu drie sets van resultaten:

1. Het aandeel hogeropgeleiden in een gemeenten uit de cohorte voor de diverse jaren
2. De procentuele evolutie van het aantal personen uit de cohorte op de leeftijd van 30 jaar en 34 jaar, ten opzichte van het oorspronkelijk aantal jongeren uit de cohorte toen ze 20 jaar waren.
3. De procentuele evolutie van het aandeel hogeropgeleiden

Figuur 69 2011-2001p

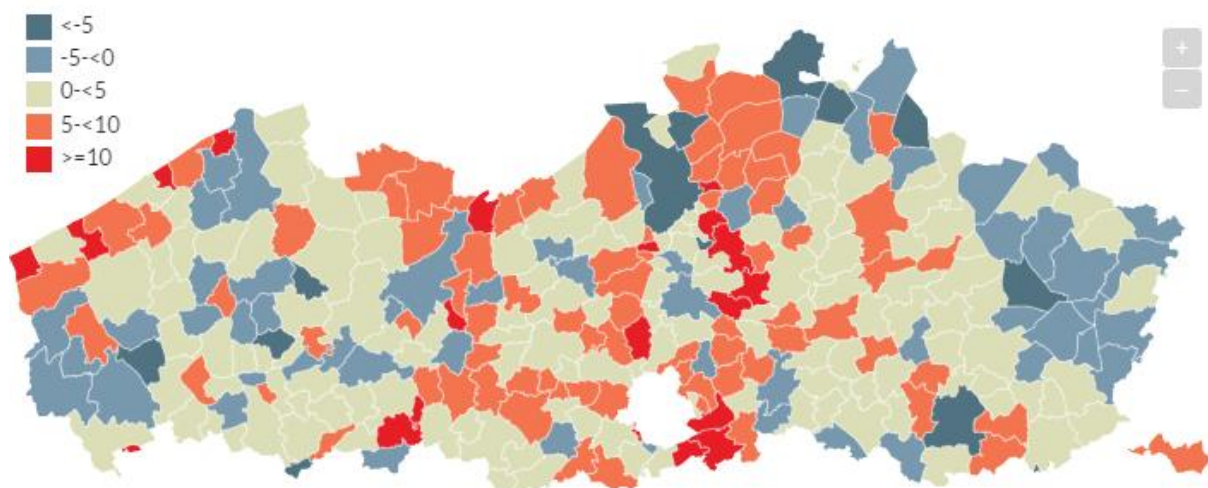


*

Bron:

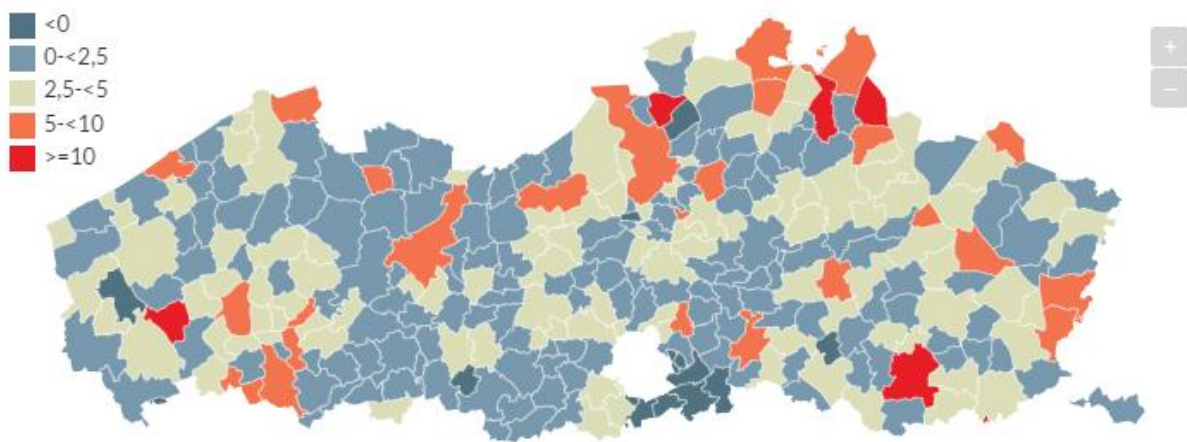
Vergelijk met saldo interne migratie: Gemeenten Vlaams Gewest, 2016-2018, gemiddeld aantal per 1.000 inwoners per jaar

Dus ouder leeftijdscohort nodig? Hoe te vergelijken. : gemiddelde leeftijd van suburbanisatie : gemiddelde leeftijd van instromende eigenaar.... Hoger bij residentiële stadsrand.



Saldo internationale migratie

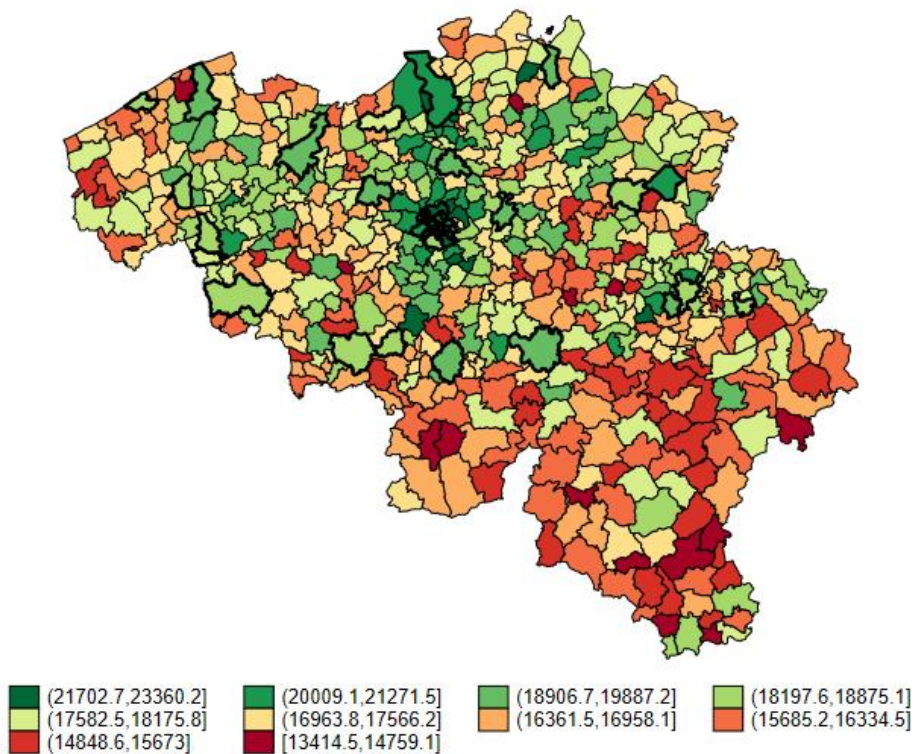
Gemeenten Vlaams Gewest, 2016-2018, gemiddeld aantal per 1.000 inwoners per jaar : je kunt daar moeilijk iets over zeggen : instroom via steden en uitstroom via rand voor sommige gemeenten.



*

Bron: Statbel, bewerking Statistiek Vlaanderen

Figuur 70 loon 2001



*

Bron:

Nog verder uitwerken voor scenario-tool :

<https://www.steunpuntwerk.be/node/3853>

pendel in kaart brengen => druk op woningmarkt

scenario werkgelegenheid doorvertalen volgens laatste pendelstatistieken

recente evolutie : zijn de mensen verder van huis gaan werken?

uitdaging : hoe hogere lonen incorporeren ? => niet noodzakelijk meer werk (zie endogeniteitsverhaal), maar vooral hogere lonen een belangrijke potentiële factor als verklaring van hogere woningprijzen.

Woningprijs functie van hedonische en dan ligging bepalen in functie van inkomen en gemiddelde afstand tot werk..., en gemiddelde afstand tot werk ook nog eens relatief maken? (bv. afstand tot werk vergelijken met ander zijn afstand tot werk op dezelfde werkplaats=> twee soorten afstand, de relatieve en de absolute. De relatieve afstand tot het werk geeft dan weer dat je mogelijk wel een grotere afstand moet afleggen dan iemand die in zijn gemeente werkt, maar misschien woon je wel in een buurgemeente van een groot werkgelegenheidscentrum, en heb je op die manier meer joboportunities. De relatieve afstand nog meten !

Lonen van 2011 als referentie nemen voor scenariotool?

En hoe zit het met "tweede rand"

BIJLAGE 5 STARTERS DETAILS

Tabel B2 Gemiddeld netto-belastbaar loon in 2011 van startende koppels op de koopmarkt van huizen, volgens ouderlijke woonplaats in 2001 en finale woonplaats (2011), Vlaams Gewest

Woonplaats koppel 2011	Centrumstad Glamb	Centrumstad Overig	Regio Glamb	Regio Overig	Totaal Vlaanderen
Ouderlijke woonplaats 2001					
Centrumstad Glamb	€ 46,038	€ 46,403	€ 49,554	€ 47,529	€ 47,379
Centrumstad Overig	€ 53,011	€ 46,135	€ 54,315	€ 46,586	€ 47,314
Regio Glamb	€ 50,917	€ 48,114	€ 49,460	€ 47,333	€ 49,381
Regio Overig	€ 52,840	€ 47,918	€ 51,552	€ 45,773	€ 47,438
Totaal	€ 49,346	€ 46,960	€ 50,192	€ 46,006	€ 47,947

Bron:

Tabel B3 Aandeel personen van buitenlandse origine van hogeropgeleide startende koppels op de koopmarkt van huizen, volgens ouderlijke woonplaats in 2001 en finale woonplaats (2011), Vlaams Gewest

Woonplaats koppel 2011	Centrumstad Glamb	Centrumstad Overig	Regio Glamb	Regio Overig	Totaal Vlaanderen
Ouderlijke woonplaats 2001					
Centrumstad Glamb	7%	6%	5%	6%	6%
Centrumstad Overig	7%	5%	4%	4%	5%
Regio Glamb	5%	6%	4%	4%	4%
Regio Overig	6%	4%	4%	4%	4%
Totaal	6%	5%	4%	4%	5%

*

Bron:

REFERENTIES

- Allcott, Hunt, Rebecca Diamond, Jean-Pierre Dubé, Jessie Handbury, Ilya Rahkovsky, and Molly Schnell. "Food Deserts and the Causes of Nutritional Inequality*." *The Quarterly Journal of Economics* 134.4 (2019): 1793-1844. Web.
- Ferrero G., Gross M., Neri S. (2017), On secular stagnation and Low interest rates: demography matters, European Central Bank Working Paper 2088
- Athey, Susan ; Imbens, Guido W. (2017). The State of Applied Econometrics: Causality and Policy Evaluation, *Journal of Economic Perspectives*, 2017, Vol.31(2), pp.3-32
- Baert L., Reynaerts J. (2018), De effecten van agglomeratie-externaliteiten op de locatiebeslissingen van starters in Vlaanderen, Beleidsrapport STORE-18-006
- Baldwin, John & Beckstead, Desmond & Brown, W. & Rigby, David. (2008). Agglomeration and the Geography of Localization Economies in Canada. *Regional Studies*. 42. 117-132. 10.1080/00343400701543199.
- Baum-Snow, N. (2007). Did highways cause suburbanization?*. *The Quarterly Journal of Economics*, 122(2), 775.
- Baum-Snow, N. & Pavan R. (2012) Understanding the City Size Wage Gap, *The Review of Economic Studies*, Volume 79, Issue 1, January 2012, Pages 88–127, <https://doi.org/10.1093/restud/rdr022>
- Baum-Snow, N., & Ferreira, F. (2014). Causal inference in urban and regional economics. Cambridge: National Bureau of Economic Research, Inc. doi:<http://dx.doi.org/10.3386/w20535>
- Behrens, K., G. Duranton, F. Robert-Nicoud (2014): "Productive Cities: Sorting, Selection, and Agglomeration," *Journal of Political Economy*, 122, 507–553.
- Berkes, Enrico and Gaetani, Ruben, Income Segregation and Rise of the Knowledge Economy (July 19, 2019). Rotman School of Management Working Paper No. 3423136. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3423136> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3423136>
- Bilal, Adrien, and Esteban Rossi-Hansberg. Location as an Asset. No. w24867. National Bureau of Economic Research, 2018.
- Boussauw, K.; Van Meeteren, M.; Sansen, J.; Meijers, E.; Storme, T.; Louw, E.; Witlox, F. Planning for agglomeration economies in a polycentric region: Envisioning an efficient metropolitan core area in Flanders. *Eur. J. Spat. Dev.* 2018, 69, 1–26.
- Brueckner J. K., Thisse J.-F., Zenou Y. (1999) 'Why is central Paris rich and downtown Detroit poor? An amenity-based theory. *European Economic Review*, 43: 91–107.
- Brueckner, J. K., & Rosenthal, S. S. (2009). Gentrification and Neighborhood Housing Cycles: Will America's future downtowns be rich? *The Review of Economics and Statistics*, 91(4), 725–743
- Brusselmans, L., Depraetere, A., De Decker, P., Hubeau, B., Ryckewaert, M., Van Damme, W., Van den Broeck, K., Van den Houte, K., Vermeir, D. & Verstraete, J. (2019). Nieuwe wooninitiatieven: de tweede golf. Analyse van de schriftelijke enquête over sociale wooninnovaties met een focus op co-wonen en gemeenschappelijk wonen. Leuven: Steunpunt Wonen, 155 p.
- Buiterlaar E., Claassens J., Rijken B. (2020), "Binnenstedelijke appartementen of suburbane eengezinswoningen", een analyse van de betalingsbereidheid voor woningtypen en locaties, Planbureau voor de Leefomgeving.

- Chang-Tai H., and Moretti E.. 2019. "Housing Constraints and Spatial Misallocation." *American Economic Journal: Macroeconomics*, 11 (2): 1-39.
- Combes PPh., Duranton G.. and Gobillon L. (2019), "The Costs of Agglomeration: House and Land Prices in French Cities", *Review of Economic Studies*, 86(4), pp. 1556-1589
- Couture V., Handbury J. (2017) Urban revival in America, 2000–2010, NBER Working Paper No. 24084
- Couture, V., Gaubert C., Handbury J., Hurst E., (2019) Income growth and the distributional effects of urban spatial sorting, NBER Working Paper No. 26142
- Cumming, Fergus and Lisa Dettling, "Monetary Policy and Birth Rates: The Effect of Mortgage Rate Pass-Through on Fertility," 2019. Staff working paper No.835 Bank of England
- Damen S., Vastmans F., Buyst E., (2016) The effect of mortgage interest deduction and mortgage characteristics on house prices, *Journal of Housing Economics*, Volume 34, December 2016, Pages 15-29.
- Damen S., (2019), Het effect van het EPC en energetische kenmerken op de verkoopprijs van woningen in Vlaanderen,
- De Groot, H. de, Marlet, G., Teulings, C., & Vermeulen, W. (2010). *Stad en land*. Den Haag: Centraal Planbureau (CPB).
- de Groot, H, G Marlet, C Teulings, and W Vermeulen (2015), *Cities and the Urban Land Premium*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Duranton (2020), lectures on urban economics, urban economics association, 25 June 2020, <https://www.youtube.com/watch?v=BXy-bUTB8II&feature=youtu.be>
- De Witte K., Holz O., De Beckker K. (2020), Financial education, Current practices and future challenges, Waxmann 2020, 193 p.
- Desmet, Klaus, and Esteban Rossi-Hansberg. 2009. "Spatial Growth and Industry Age." *Journal of Economic Theory* 144 (6): 2477–2502
- Dreesen, S. & Vastmans, F. (2019), *Filtering in de Vlaamse woningmarkt*. Leuven: Steunpunt Wonen, p. 36.
- Dreesen, S. & Vastmans, F. (2020), *Jongvolwassenen op de woningmarkt: timing en locatie*. Leuven: Steunpunt Wonen.
- Favara, Giovanni, and Jean Imbs. 2015. "Credit Supply and the Price of Housing." *American Economic Review*, 105 (3): 958-92.
- Favilukis, Jack, Pierre Mabilie, and Stijn Van Nieuwerburgh, "Affordable Housing and City Welfare," 2019. NBER Working Paper No. 25906.
- Fuster, Andreas and Basit Zafar (2015), "The Sensitivity of Housing Demand to Financing Conditions: Evidence from a Survey," Working Paper, Federal Reserve Bank of New York.
- Harris, M.S. and Holley, K.A. (2016) 'Universities as anchor institutions: economic and social potential for urban development', in M. B. Paulsen (ed.) *Higher Education: Handbook of Theory and Research*, Dordrecht: Springer, pp. 393–440
- Helgers R. & Buyst E. (2014), *Woningprijzen: een regionaal woningprijsmodel*, Steunpunt Wonen, Leuven, 51 p.
- Heylen, K. & Vanderstraeten, L. (2019), *Wonen in Vlaanderen anno 2018*. Leuven: Steunpunt Wonen, 165 p.

- Glaeser, E. L., A. Saiz, G. Burtless, and W. C. Strange (2004). The Rise of the Skilled City. Brookings-Wharton Papers on Urban Affairs, 47–105.
- Glaeser, E (2011), *Triumph of the city; How our greatest invention makes us richer, smarter, greener, healthier, and happier*, Macmillan, London
- Gould Ellen I., Mertens Horn K., Reed D., Has falling crime invited gentrification?, *Journal of Housing Economics*, Volume 46, 2019, 101636, ISSN 1051-1377, <https://doi.org/10.1016/j.jhe.2019.101636>.
- Gyourko, Joseph, Christopher Mayer, and Todd Sinai. 2013. "Superstar Cities." *American Economic Journal: Economic Policy*, 5 (4): 167-99.
- Green R.K. & Lee H. (2016), Age, demographics, and the demand for housing, revisited, *Regional Science and Urban Economics* 61 (2016) 86–98
- Helgers, R., Buyst, E., Verboven F. (2013). De Relatie tussen woningkarakteristieken en Woningprijzen: en nieuw licht op de recente prijsevolutie in Vlaanderen. *Bank- en Financiewezen*, 2013-6, pp 472-479
- Helgers R. & Buyst E. (2014), The ripple effect and the linguistic border in Belgium: a country divided?, *Steunpunt wonen*, Leuven, 29 p. (+ Spatial Economic Analysis, 02 January 2016, Vol.11(1), pp.92-122)
- Helgers R. (2016), *Essays on Local Housing and Real Estate Brokerage Markets*, doctoraatsthesis, KU Leuven
- Heylen K. (2016), *Starters op de eigendomsmarkt. Evolutie tussen 2003 en 2013*, Steunpunt Wonen, Leuven, 44 p.
- Heylen, K. (2019), *Metten van betaalbaar wonen. Naar een nieuwe aanpak?* Leuven: Steunpunt Wonen, 34 p.
- Heylen, K. (2019 b), *Doelgroepen sociale huur en specifieke segmenten op de woningmarkt*. Leuven: Steunpunt Wonen, 46 p.
- Heylen, K. & Vanderstraeten, L. (2019), *Wonen in Vlaanderen anno 2018*. Leuven: Steunpunt Wonen, 165 p.
- Hilber, C., Turner T.M. (2014), "The Mortgage Interest Deduction and its Impact on Homeownership Decisions," *Review of Economics and Statistics*, 2014, Vol. 96, No. 4, 618-637.
- Hilber, Christian A.L. and Schöni, Olivier (2016) *Housing policies in the United Kingdom, Switzerland, and the United States: lessons learned*. *Cityscape*, 18 (3). pp. 291-332.
- Huffman, D., & Quigley, J. M. (2002). The role of the university in attracting high tech entrepreneurship: A Silicon Valley tale. *The Annals of Regional Science*, 36(3), 403–419.
- Hsieh, C.-T. en E. Moretti (2019): "Housing Constraints and Spatial Misallocation," *American Economic Journal: Macroeconomics*, 11.
- Karpestam P., Johansson S., (2019) Interest-only-mortgages and housing market fluctuations in Denmark, *Journal of Housing Economics*, Volume 46, December 2019, 101627
- Lichter, DT, Parisi, D, Taquino, MC (2015) Toward a new macro-segregation? Decomposing segregation within and between metropolitan cities and suburbs. *American Sociological Review* 80(4): 843–873.
- Modai-Snir T, Plaut P. The analysis of residential sorting trends: Measuring disparities in socio-spatial mobility. *Urban Studies*. 2019;56(2):288-300. doi:10.1177/0042098018798759
- Moretti, 2012. *The New Geography of Jobs*. New York: Houghton Mifflin Harcourt

- NBB (2017), report on derivatives, Submitted tot he Minister of Finance of Belgium and the High Level Expert Group on the future of the Belgian Financial Sector, p. 39
- PBL (2016), De verdeelde triomf. Verkenning van stedelijk-economische ongelijkheid en opties voor beleid. Ruimtelijke Verkenningen 2016. Planbureau voor de Leefomgeving, Den Haag, 192p.
- Piazzesi M., Schneider M. & Stroebe J. (2020) "Segmented Housing Search", American Economic Review, 110(3), March, pp. 720-759.
- Proost S. & Thisse J.F. (2019), What Can Be Learned from Spatial Economics? Journal of Economic Literature 2019, 57(3), 575–643, <https://doi.org/10.1257/jel.20181414>
- Rouwendal, Jan and van Duijn, Mark (2018), Measuring Diverging House Prices. Tinbergen Institute Discussion Paper 2017-028/VIII. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2924308> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2924308>
- Ryckewaert, M., Van den Houte, K. & Vanderstraeten, L. m.m.v. Leysen, J. (2019), Inschatting van de renovatiekosten om het Vlaamse woningpatrimonium aan te passen aan de woningkwaliteits- en energetische vereisten, Leuven: Steunpunt Wonen, 93 p.
- Saadi I., K. Boussauw, J. Teller, M. Cools (2016), Trends in regional jobs-housing proximity based on the minimum commute: the case of Belgium, J. Transp. Geogr., 57, pp. 171-183
- Saiz, Albert. 2010. "The Geographic Determinants of Housing Supply." Quarterly Journal of Economics 125 (3): 1253–96.
- Slegers K. (2013), Woongedragingen van jongvolwassenen in tijden van Post-Fordisme: op zoek naar een boerderij naast de beurs. Doctoraat geografie KU Leuven.
- Su, Yichen, (2019), The rising value of time and the origin of urban gentrification, manuscript
- Struyven, Ludovicus; Desiere, Sam; Cuyvers, Dries; Gangji, Amynah; 2018. Internationale tewerkstelling: de grote afwezigheid in de statistieken over de arbeidsmarkt. Over.werk. Tijdschrift van het Steunpunt WSE; 2018; Vol. 28; iss. 2; pp. 51 - 56
- Trip, J.J. (2007), 'The role of urban quality in the planning of international business locations: The case of Amsterdam Zuidas', Journal of Urban Design 12(2): 275-293.
- Van den Broeck K. (2019), Drempels voor renovatie aan de vraagzijde. Leuven: Steunpunt Wonen, 76 p.
- Vanderbiesen, W. (2017). Grote diversiteit in arbeidsmarktprestaties van Vlaamse steden en gemeenten. (Werk.Focus 2017 nr.11). Leuven: Steunpunt Werk. <https://www.steunpuntwerk.be/node/3655>
- Vanderstraeten, Lieve ; Van Hecke, Etienne (2019), Vlaamse stadsgewesten, update 2017, Garant Ruimte & Maatschappij; Vol. 10; iss. 4; pp. 10 – 37
- Vanderstraeten, L., & Ryckewaert, M. (2019), Noodkopers, noodeigenaars en captive renters in Vlaanderen. Nadere analyses op basis van het GWO2013, Leuven: Steunpunt Wonen, 59 p.
- Vanderstraeten L. & Van Hecke E., 2019, Les régions urbaines en Belgique, Belgeo – Revue belge de géographie, 2019/1 <https://journals.openedition.org/belgeo/32246>
- Vastmans F., Buyst E., Helgers R. & Damen S. (2014), Woningprijzen: woningprijs-mechanisme & marktevenwichten. De logica, nood en valkuilen van betaalbaarheid als woningprijs determinant, Steunpunt Wonen, Leuven, p. 87.
- Vastmans F. (2016), Een hedonische prijsanalyse van eigenaars-woningen, Steunpunt Wonen, Leuven, 29 p.

- Vastmans F. (2016), Een nieuwe rol voor de private huur. Deel 5: Simulaties op het verhuuraanbod, Steunpunt Wonen, Leuven, 48 p.
- Vastmans F. (2016 c), Een nieuwe rol voor de private huur. Deel 3: Een economische analyse van de huurmarkt, Steunpunt Wonen, Leuven, 58 p
- Vastmans F. (2016 d), Dynamiek van de regionale woningmarkten, Steunpunt Wonen, Leuven, 34 p.
- Vastmans, F. (2019), De toekomst van nieuwbouw. Trends en opties voor kernversterking. Leuven: Steunpunt Wonen, p. 142.
- Vastmans, F. (2020), Energieprestaties Vlaamse Woningvoorraad, Cijfers en verklaringen. Leuven: Steunpunt Wonen,
- Vermeiren et al. (2019), Monetariseren van urban sprawl in Vlaanderen, uitgevoerd in opdracht van Departement Omgeving.
- Warisse, Ch. (2017), Is de Belgische woningmarkt overgewaardeerd, na vier decennia van nagenoeg ononderboreken prijsstijging?, Economisch tijdschrift, juni 2017.
- Werner, R. A. (2016), A lost century in economics: Three theories of banking and the conclusive evidence, International Review of Financial Analysis, Volume 46, Pages 361-379, <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2015.08.014>
- Winters, J. V. (2010). Why are smart cities growing? Who moves and who stays. Journal of Regional Science, 20(10), 1--18.
- Winters S. (2016), Een nieuwe rol voor de private huur. Deel 1: Beknopte schets van de problematiek, Steunpunt Wonen, Leuven, 44 p.
- Francke, Marc and Korevaar, Matthijs, Housing Markets in a Pandemic: Evidence from Historical Outbreaks (April 16, 2020). Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3566909> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3566909>
- Wong, G. (2008). Has SARS infected the property market? Evidence from Hong Kong. Journal of Urban Economics, 63(1):74–95.
- Ambrus, A., Field, E., and Gonzalez, R. (2020). Loss in the time of cholera: Long-run impact of a disease epidemic on the urban landscape. American Economic Review, 110(2):475–525.
- Cheshire, P., & Hilber, C. (2020). COVID-19: Crashing the Economy so what will it do for the Housing Market? Centre for Economic Performance.
- Katz, L. (2020). The impact of the coronavirus on the housing market. Afgehaald 23/04/2020 van <https://www.redfin.com/blog/coronavirus-housing-market-impact/>.

KU LEUVEN



Het Steunpunt Wonen is een samenwerkingsverband van de KU Leuven, de VUB, de Universiteit Antwerpen en de TUDelft (Nederland).

Binnen het Steunpunt verzamelen onderzoekers van verschillende wetenschappelijke disciplines objectieve gegevens over de woningmarkt en het woonbeleid. Via gedegen wetenschappelijke analyses wensen de onderzoekers bij te dragen tot een langetermijnvisie op het Vlaamse woonbeleid.

Het Steunpunt Wonen wordt gefinancierd door het Vlaamse Gewest.