

Woningprijzen: algemene trends en regionale verschillen

Vaststellingen in Vlaanderen en verklaringen uit de literatuur van urban economics

Frank Vastmans & Stijn Dreesen



Gelieve naar deze publicatie te verwijzen als volgt:

Vastmans, F., & Dreesen, S. (2021). *Woningprijzen: algemene trends en regionale verschillen. Vaststellingen in Vlaanderen en verklaringen uit de literatuur van urban economics*. Leuven: Steunpunt Wonen.

Voor meer informatie over deze publicatie frank.vastmans@kuleuven.be; stijn.dreesen@kuleuven.be

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/2021/4718/014 – ISBN 9789055507191

© 2021 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

INHOUD

Inhoud	3
Samenvatting	5
Inleiding	11
1. Algemene trend voor Vlaanderen	15
1.1 De woningprijs-ontleningscapaciteit-indicator	15
1.1.1 Relatie woningprijs-ontleningscapaciteit	16
1.1.2 Algemene context	17
1.1.3 Woningprijs-ontleningscapaciteit-indicator	18
1.2 De lage-interestvoetomgeving	20
1.2.1 De snellere schuldafbouw	20
1.2.2 Zelfde maandelijkse hypotheekafbetaling, grotere vermogensopbouw	21
1.2.3 Herfinancieringen	21
1.2.4 Reële interestvoeten en inflatie	22
1.2.5 De dalende gebruikskosten van eigenaarschap	23
1.2.6 Grondprijzen stijgen sterker dan bouwkosten	23
1.2.7 Verhoging rendabiliteit van energetische investeringen	24
1.2.8 De financiële steun van ouders	24
1.2.9 De impact op vastgoedinvesteringen	26
1.2.10 Verwachtingen evolutie interestvoet in de toekomst	26
1.3 Enkele aandachtspunten bij het uitdoven van de woonbonus	27
1.3.1 Het globale kader van de uitdoving van de woonbonus	28
1.3.2 Impact van de uitdoving van de woonbonus op de financiële situatie van huishoudens	29
1.4 Het voorlopige beeld van 2020	31
1.4.1 Algemene prijsevolutie	31
1.4.2 Regionale verschillen in de prijsevoluties	32
1.4.3 Nieuwe ontwikkelingen	33
1.5 Conclusie	34
2. (Sub)urbane verschillen, urban economics	36
2.1 Stedelijk Vlaanderen in kaart	37
2.2 Het belang van een hogere opleiding	39
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 Vaststellingen data cohorte-analyse	41
2.2.4 De 20-jarigen in 2001: in welke gemeentes studeren jongeren verder?	42
2.2.5 De 30-jarigen in 2011: trek naar de stad	42
2.2.6 De 34-jarigen in 2015: trek uit de stad	44
2.2.7 Het net-effect (2001-2015): waar wonen meer hogeropgeleiden?	45
2.2.8 Conclusie	46
2.3 De productiestad: jobgroei in steden of vooral stijgende lonen?	48
2.3.1 De productiestad als kenniscentrum	48
2.3.2 Jobgroei	49
2.3.3 Hogere lonen in steden	54
2.3.4 Pendelafstanden	56
2.3.5 Conclusie	59

2.4	Consumptiestad	59
2.5	Conclusie	60
3.	(Sub)urbane prijsverschillen	63
3.1	De shift van hogeropgeleide starters naar het centrum en de relatie met de woningprijzen	65
3.1.1	Starters op de koopmarkt op basis van het Grote Woononderzoek 2013 en volgens 4 regio's	66
3.1.2	Starters op de koopmarkt op basis van de censusdata en volgens 4 regio's	73
3.1.3	Conclusie	84
3.2	Gemeentelijke verschillen in kenmerken van kopers en gekochte woningen	85
3.2.1	Kenmerken van kopers en huizen die in 2010 gekocht werden	85
3.2.2	Regionale prijsevoluties verklaard	91
3.2.3	Conclusie	95
4.	Aanbodzijde: kenmerken van verkochte woningen en reactie van nieuwbouw	96
4.1	Hedonische prijsindex	96
4.2	Aanbod van woningen volgens bouwjaar en leeftijd van de verkoper	98
4.2.1	Vlaamse voorraad van woonhuizen volgens bouwjaar en leeftijd bewoner	98
4.2.2	Huizen van eigenaar-bewoners die op de markt komen	100
4.2.3	Welke woningen komen in de toekomst op de markt?	103
4.3	Woningkwaliteit & renovatie	105
4.3.1	Energetische kwaliteit van verkochte woningen	106
4.3.2	Renovatievergunningen en de link met verkochte woningen	107
4.4	Conclusie en relatie tussen type verkochte woningen en woningprijsevolutie	108
4.5	Implicaties voor het nieuwbouwaanbod	109
4.5.1	Intensieve versus extensieve vraag	109
4.5.2	Regionale dynamiek van het nieuwbouwaanbod	110
4.5.3	Conclusie en de uitdaging van het aanbod van nieuwbouw	112
5.	Conclusie en beleidsaanbevelingen	115
5.1	Algemene trend en de ontleningscapaciteit-woningprijs-indicator	115
5.2	Regionale aandachtspunten	116
	Bijlagen	119
Bijlage 1	woningprijzen en census, een beschrijving van de data	120
Bijlage 2	details over data hoofdstuk 2	136
Bijlage 3	informatie nodig voor het berekenen van de woningprijs-ontleningscapaciteit-ratio	137
Bijlage 4	netto-belastbaar inkomen van werknemer in 2001	139
Bijlage 5	starters details	140
	Referenties	141

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 gemeentes in Vlaanderen sterk gestegen sinds 2000, maar in de ene gemeente sterker dan in de andere. Bij de bespreking van de algemene prijsstijging worden diverse elementen van eerder onderzoek in meer detail besproken, zoals de daling van de interestvoet, het uitdoven van de woonbonus en de eigen inbreng. De regionale analyse starten we 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. Maar om de woningprijzevolutie te verklaren is het ook belangrijk te kijken naar de kenmerken van de aangeboden woningen. We eindigen met een bespreking van de rol van nieuwbouw om vraag en aanbod in evenwicht te houden.

A. Met betrekking tot de algemene woningprijzevolutie zijn er volgende vaststellingen:

1. Wat je kan lenen bepaalt samen met de eigen inbreng wat betaald kan worden voor een woning, en de grootte van de hypotheekafbetalingen wordt bepaald door het inkomen, de hypotheaire interestvoet en fiscale woonvoordelen. Het verloop van de ontleningscapaciteit van een koppel startende kopers ligt op lange termijn in lijn met de woningprijzevolutie.
2. Doordat de hypotheaire interestvoet gedaald is van 6% in 2000 naar 1,5% in 2020, is de ontleningscapaciteit met 62% kunnen stijgen. Gemiddeld kon de woningprijs, alleen al door de daling van de interestvoet, dus jaarlijks met 2,5% toenemen.
3. De financiële last voor kopers 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 meer geleid tot sterker stijgende grondprijzen.
4. Onderzoek toont dat fiscale woonvoordelen de woningprijzen opdrijven en niet leiden niet tot een toename van eigenaarschap. 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, net op het moment dat de hypotheaire interestvoet verder daalde, wat het effect op de woningprijzen compenseerde.
5. Voor 2020 speelt de COVID-19-crisis een rol bij de verklaring van de woningprijs. Een eerste voorlopige conclusie is dat de woningprijzen wereldwijd gestegen zijn, wat verklaard kan worden door de dalende interestvoet en de financiële ondersteuningsmaatregelen van de overheden. Deze laatste leiden er ondermeer toe dat in België het beschikbaar inkomen van de particulieren in 2020 volgens een eerste raming van de NBB gestegen is met 1,4%, fors hoger dan de daling van het BBP (-6,2%) in 2020. Het uitdoven van de woonbonus kan verklaren dat de woningprijzen in België minder sterk stegen dan in de meeste andere Euro-landen, zoals de OESO-cijfers van het derde kwartaal van 2020 tonen.
6. Naast de gemiddelde verkoopprijs is het belangrijk om verschillende segmenten op te volgen: in welke markten stijgen/dalen de prijzen sterker? Op basis van cijfers tot het derde kwartaal van 2020 kunnen al enkele tendensen vastgesteld worden: steden en suburbane regio's tekenen sterkere prijsstijgingen op. De prijzen in landelijke gemeentes stijgen minder sterk. De prijzen in gemeentes met duurdere woningen worden nog hoger. De prijzen in goedkopere gemeentes stagneren. En in Vlaanderen zag men dat de appartementen minstens even sterk in prijs stegen. Ten dele zijn de verschillen in regionale evoluties niet nieuw, en lijken ze eerder versterkt in 2020 door de coronacrisis en het uitdoven van de woonbonus. Van dat laatste kan immers verwacht worden dat het prijsdempende effect groter is bij de lagere woningprijzen en

dat dat effect voorlopig minder meespeelt in suburbane regio's, waar meer doorstromers zich vestigen, die nog ten dele van de woonbonus kunnen genieten.

7. De financiële steun van ouders bij de starters wint in de toekomst mogelijk aan belang. 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 het vermogen van de oudere verkopers van de woningen toeneemt. Er wordt weleens gezegd dat investeringen in bestaand vastgoed ertoe leidt dat er minder geld beschikbaar is voor de rest van de economie. Maar het omgekeerde is ook waar. Hypotheekleningen creëren extra geld dat belandt bij de oudere verkopers van woningen (of erfgenamen). Dat geld kan geïnvesteerd worden. De spaarrekeningen groeien op het ritme van de hypotheekschulden. Mogelijk heeft de coronacrisis intergenerationele transfers doen toenemen.

B. (Sub)urbane verschillen, *urban economics*

Voor we de regionale woningprijs-evolutie behandelen is het nuttig naar de onderliggende factoren te kijken die uit de literatuur van *urban economics* naar voren komen: de geografische structuur, het belang van hoger onderwijs en de stad als centrum van werkgelegenheid en voorzieningen.

- Geografische structuur van Vlaanderen

1. Vlaanderen is een polycentrisch metropoolgebied. We delen in dit onderzoek Vlaanderen op volgens twee dimensies. De eerste dimensie maakt het onderscheid tussen centraal gelegen en duurdere gemeentes (metroolgebied) versus de meer perifeer gelegen en goedkopere gemeentes (buitengebied). De tweede dimensie maakt het onderscheid tussen stedelijk (de centrumsteden) versus suburbaan/landelijk (de overige gemeentes). De centraal gelegen 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 aan refereren als de forenzenwoonzone (voor een meer verfijnde afbakening van de forenzenwoonzone, zie Vanderstraete et al. 2019). In het buitengebied bevinden zich de kleinere centrumsteden en het landelijke buitengebied. Hoewel binnen deze regio's ook vaak grote verschillen optreden, is de indeling eenvoudig om de diverse woningmarktontwikkelingen te kaderen. De indeling komt niet volledig overeen met de Vlaamse Ruit, omdat 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' aangeeft. 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. Het lijkt een detail, maar dat nu bijna de helft van de jongeren verder studeert, zorgt ervoor dat de dynamiek van interne migraties binnen Vlaanderen (en binnen landen wereldwijd) toeneemt en belangrijke evoluties in de woningmarkt verklaart.
2. Het zijn de hogeropgeleiden die in aantal en in afstand de grootste verhuisbewegingen maken.
3. Het grootste deel van de hogeropgeleiden keert na de studies terug naar de regio van de woonplaats van de ouders, maar een belangrijk deel doet dat niet. We illustreren dat door na te gaan waar hogeropgeleide koppels die een huis gekocht hebben rond hun 30ste wonen, en dat te vergelijken met waar ze rond hun twintigste bij hun ouders woonden. We kozen jonge hogeropgeleide koppels die een huis kochten om de druk van jonge hogeropgeleide gezinnen op de prijzen van huizen in grote centrumsteden te illustreren. Netto is 16% van deze hogeropgeleiden uit landelijk buitengebied weggetrokken om elders een huis te kopen. Bruto

zijn het er meer, maar met netto bedoelen we dat we ook rekening houden met het -kleiner-aantal hogeropgeleiden van andere regio's dat in het landelijke buitengebied een huis koopt. Eenzelfde netto aantal hogeropgeleide koppels dat het buitengebied verlaat, zien we er in de grote centrumsteden als kopers van huizen bijkomen. 86% van de starters in grote centrumsteden die van het landelijk buitengebied komen, is hogeropgeleid, een cijfer dat voor Leuven oploopt tot 94%. Omgekeerd, is er bij niet-hogeropgeleiden een netto-uitstroom van 11% uit de grote centrumsteden.

4. De toename van hogeropgeleiden in de forenwoonzone 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. Deze druk neemt jaarlijks toe. In dit onderzoek is daarbij nog geen rekening gehouden met externe immigratie omdat de beschikbare censusdata daarvoor 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, wereldwijd en ook in Vlaanderen.
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.
3. Als we naar de evolutie van de stad als productiestad en haar werkgelegenheid kijken, dan zien we dat België de internationale tendens van een toename in banengroei in grotere steden niet lijkt te volgen. Ook in de werkgelegenheid ziet men een soort suburbanisatie. De agglomeratie-effecten van steden, schaalvoordelen en *spill-over* effecten doordat bedrijven zich dicht bij elkaar vestigen, zijn weliswaar positief, maar er zijn ook duidelijke congestie-effecten in Vlaanderen, voornamelijk rond Brussel en Antwerpen (Baert & Reynaerts, 2018).
4. Congestieproblemen en de prijs van 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.
5. Behalve het aantal banen is ook het soort banen belangrijk. In welke mate de kennisgerelateerde banen in de steden sterker gegroeid zijn dan elders, is niet onderzocht. Wel stellen we vast dat in de dynamische en middelgrote centrumsteden (Gent, Leuven, Mechelen, Hasselt) de inkomensgroei van de werknemers tussen 2001 en 2011 sterker was, wat daarvan mogelijk een indicatie is.
6. Daarnaast is een stad aantrekkelijk door haar voorzieningen. Deze voorzieningen zijn niet statisch en veranderen mee met nieuwe voorkeuren.

C. (Sub)urbane prijsverschillen

1. Op basis van het voorgaande is het niet verwonderlijk dat de gemeentes met de sterkste prijsstijgingen sinds 2000 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 landelijke buitengebied op basis van het Grote Woononderzoek (2013). Maar dit verschil kan de nog grotere woningprijsverschillen niet volledig verklaren.
3. In de forenzenwoonzone, waar de woningen groter zijn dan in de grote centrumsteden, zijn de woningprijzen gemiddeld het hoogst 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 dan in regio's met lagere inkomens.

4. Bijkomend vinden we dat de eigen inbreng van starters in het metropoolgebied, inclusief de grote centrumsteden, hoger is, 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 van die hogere eigen inbreng kan gevonden worden in het feit dat de inkomens van de ouders van hogeropgeleide starters hoger zijn dan die 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, die met meer welstellende ouders in grotere mate in de grote centrumsteden blijven wonen. Bij de niet-hogeropgeleide starters 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 ligt. Niet alleen 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 in 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. De gemiddelde prijsevolutie in Vlaanderen ligt in lijn met de gemiddelde ontleningscapaciteit van huishoudens. Ook op regionaal niveau vinden we een sterk verband tussen de hoogte van het inkomen en de woningprijs in een gemeente. Daarnaast zien we dat regionale prijsevoluties ook 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. Niet alleen het inkomen van hogeropgeleiden speelt een rol.
10. In gemeentes 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 uitdoving van de woonbonus mogelijk een sterker prijsdempend effect heeft op goedkopere woningen. Tussen 2000 en 2014 is de prijs per m² van bouwgrond met 221% gestegen in Vlaanderen, en de woningprijs met 128%. De verkoopprijzen in gemeentes waar huizen rond 1940 gebouwd zijn, zijn ongeveer 50% sterker gestegen dan de prijzen in gemeentes waar de huizen rond 1970 gebouwd zijn. Dat laatste kan verklaard worden doordat oudere woningen een hoger grondaandeel hebben, omdat de constructie verouderd is. En aangezien grondprijzen sterker gestegen zijn dan constructieprijzen, zijn de prijzen van oudere woningen ook 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 verklaren, 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. Het zijn veelal woningen met slechte EPC-scores. Ze komen voornamelijk op de markt wanneer de langstlevende van het huishouden overlijdt.
3. Huizen die na 1970 gebouwd zijn, werden in 2011 maar in beperkte mate verkocht. Een groot deel van de huishoudens die een nieuwbouwhuis verwerven, blijft daar de rest van hun leven in wonen.
4. Doorstromers worden gedefinieerd als huishoudens die een volgende woning kopen en hun eerste starterswoning verkopen. Het grootste aantal doorstromers vinden we op de leeftijd van 31 jaar en ouder. Gemiddeld zijn hun starterswoningen die op de markt komen, in grotere mate gerenoveerd en hebben ze betere EPC-scores. De sterke prijsstijgingen in grote centrumsteden kunnen dus ook verklaard worden doordat het aandeel woningen van doorstromers groter is in de verkopen en deze verkochte woningen sterker verbeteren doorheen de tijd.
5. De relatie tussen de woningprijs, de renovatiekosten en de ontleningscapaciteit van huishoudens moet nog verder onderzocht worden en is van belang in de transitie naar een energiezuinige woningvoorraad.

D2. Aanbod: nieuwbouw

1. In een goed functionerende woningmarkt moeten vraag en aanbod op elkaar afgestemd zijn. Maar hoe meet men de vraag? En hoe kan het aanbod reageren?
2. Op regionaal niveau zijn huishoudevoluties en -vooruitzichten geen indicatie van de vraag naar wonen, hoewel ze daar soms wel voor gebruikt worden. De reden is eenvoudig. Huishoudens vestigen zich waar er een gepast aanbod is. Als dat niet zo is, vestigen ze zich elders. Huishoudevoluties zijn zo een resultaat van vraag en aanbod. Zo blijkt uit dit rapport dat de vraagdruk in en rond Leuven groot is. De verwachting is dat de werkgelegenheid er verder blijft stijgen en vooral dat er een jaarlijkse bijkomende vraag is van hogeropgeleiden die van elders komen en zich in de buurt van Leuven willen vestigen. De bevolkingsvooruitzichten van de gemeentes in de stadsregio Leuven (Leuven inclusief aangrenzende gemeentes) tekenen evenwel een daling op voor de beroepsactieve bevolking. Dat wil niet zeggen dat deze bevolkingsvooruitzichten irrealistisch zijn. Het wijst er alleen op dat de beroepsactieve bevolking daalt als de huidige bevolking vergrijst en er geen extra aanbod komt om in de vraag van jongere huishoudens te voorzien. Bij een beperkt aanbod moeten die noodgedwongen verhuizen naar ergens anders. Dit scenario 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, dicht bij 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. De ruimtelijke uitdaging is daarbij tweevoudig en regionaal verschillend. *“De gezinsverdunding in regio’s met landelijk karakter is een bijzonder aandachtspunt omdat hier een kwalitatieve mismatch tussen aanbod (vrijstaande woningen en villa’s) en vraag (kleinere woningen en appartementen) ontstaat”* (strategische visie BRV 2018). Maar anderzijds is er de druk van jonge gezinnen in grote centrumsteden en centraal Vlaanderen waarbij vanuit woonbeleid de betaalbaarheid en de nood aan extra aanbod opgevolgd moet worden.
5. 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, waar de druk van hogeropgeleiden nog hoger is? Of moeten sommige steden niet alleen in de hoogte, maar ook in de breedte groeien? En kan dat op een kwalitatieve manier? Momenteel zit een groot deel van de ruimtelijke ordening nog vastgebeiteld in de gewestplannen die opgesteld zijn in de jaren 70 en de beginjaren 80, waarin met de verhuizing

van een groeiend aantal hogeropgeleiden en de internationale immigratie geen rekening is gehouden. Misschien bieden varianten van verhandelbare ontwikkelingsrechten een oplossing om de ruimtelijke structuur aan te passen aan de huidige woonnoden.

6. Om de optimale grootte van een stad te bepalen moet er uiteraard met diverse parameters rekening gehouden worden. Dit onderzoek geeft alvast diverse redenen aan voor het belang van zo'n oefening.

De toename van hogeropgeleiden in centrale regio's creëert uitdagingen voor het beleid, omdat die toename de betaalbaarheid van wonen onder druk zet, niet alleen op de eigenaarsmarkt, maar waarschijnlijk in nog grotere mate op de huurmarkt. De betaalbaarheid van wonen heeft ook een belangrijke ruimtelijke component. Een deel van de huishoudens verhuist net vanwege financiële beperkingen (*residential sorting*), wat ervoor zorgt dat de betaalbaarheid van wonen die gemeten wordt aan de hand van waar deze huishoudens wonen, maar een deel van de betaalbaarheidsproblematiek omvat. Daarom is het belangrijk om de ruimtelijke verhuisbewegingen beter in kaart te brengen, niet alleen de aantallen, maar ook de kenmerken van de huishoudens en de woningen waar ze gaan wonen - een element waarop dieper ingegaan wordt door Vastmans en Dreesen (2021) in hun verkenning van de voorspelling van de vraag naar wonen. 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 niet of er een aanbodtekort is, maar wel hoe groot dat is en hoe dat best gemeten wordt. Daartoe zijn niet alleen meer gedetailleerde prijsanalyses nodig, maar ook een vertaling van de prijseffecten naar de kwantitatieve vraag (hoeveel en welke woningen). Zo'n analyse is bovendien niet alleen een aandachtspunt voor wonen en ruimtelijke ordening. Ook voor de werkgelegenheid belemmert een regionaal woningtekort voor de beroepsactieve bevolking de globale (niet alleen regionale) economische groei van een land (Hsieh & Moretti 2019).

INLEIDING

Eind 2019 bedroeg de mediane verkoopprijs van een huis in Vlaanderen 269 000 euro. Dat is een stijging van 38% ten opzichte van het eerste kwartaal van 2010. In vorig onderzoek werd al uitvoerig ingegaan op de ontleningscapaciteit van huishoudens als verklaring van deze tendens. De belangrijkste parameters zijn de interestvoet, de woonfiscaliteit en de algemene economische inkomensgroei in Vlaanderen. In het eerste hoofdstuk stellen we een indicator op die de evolutie van de woningprijs vergelijkt met de ontleningscapaciteit. Deze indicator geeft weer hoe de algemene betaalbaarheid voor startende koppels op de eigenaarsmarkt evolueert: als 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 woningprijsevolutie. Daarnaast besteden we extra aandacht aan de evolutie van de interestvoet en aan de toekomstige verwachtingen waarbij de uitdoving van de woonbonus en de coronacrisis besproken worden.

Maar achter deze algemene tendensen schuilen ook ruimtelijke verschillen. De laatste decennia hebben de steden immers sterk aan aantrekkingskracht gewonnen. Dat is een wereldwijde trend. De Europese Centrale Bank (ECB, 2017) wees erop dat de aantrekkingskracht van de steden ook een reden tot bezorgdheid is. 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 periodes erna veel sterker stegen. Recent is de kloof echter weer verkleind (ECB 2019). Is dat te verklaren door woningprijsfundamentals zoals hogere inkomens, sterkere werkgelegenheid, aantrekkelijkere buurten, of zijn de prijzen in de hoofdsteden onderhevig aan speculatie en een mogelijke bron van financiële instabiliteit bij 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 die van België in het algemeen. Kan hetzelfde gezegd worden van de centrumsteden in Vlaanderen?

De regionale verschillen in woningprijsevoluties 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 centrum van werkgelegenheid, waarbij agglomeratievoordelen leiden tot meer economische welvaart en werkgelegenheid.

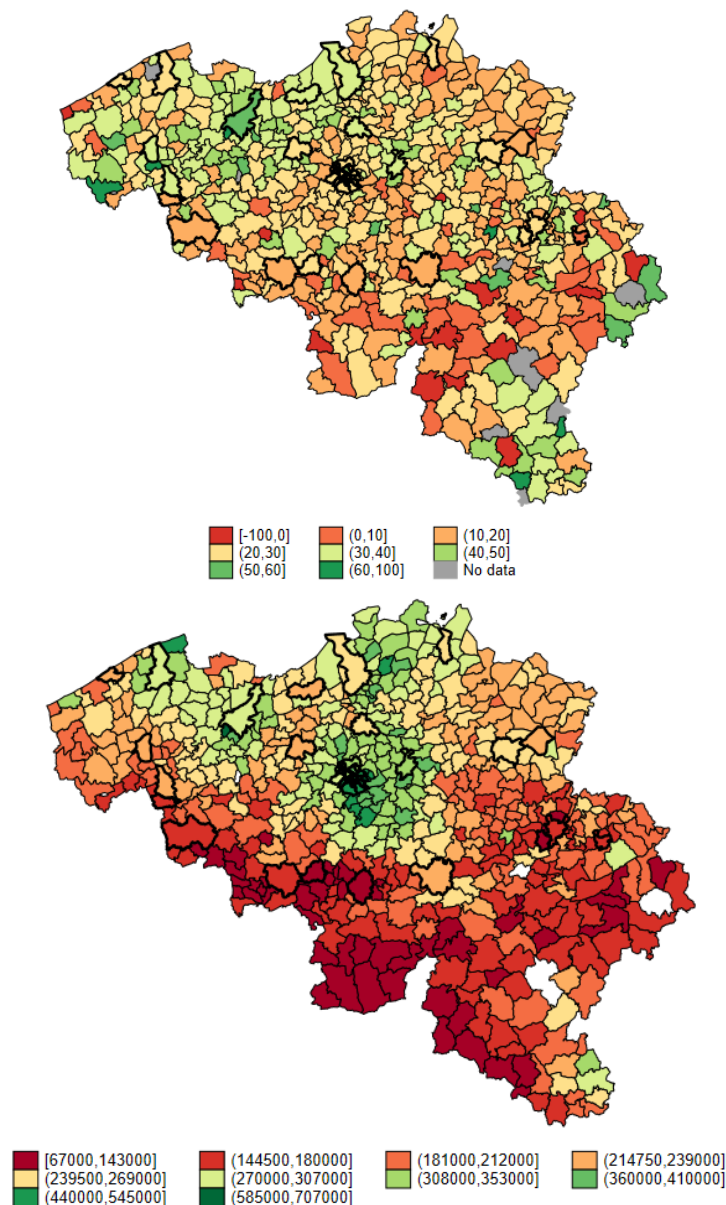
We zijn geïnteresseerd in steden om verschillende redenen. Waarom bestaan er steden? Waarom trekken mensen naar steden? Waarom groeien steden en wat zijn de achterliggende redenen? Over heel de wereld ziet men dat meer en meer mensen in steden leven. Waarom zijn sommige steden aantrekkelijker dan andere? En wat zijn de grenzen aan de groei? Om op die vragen te antwoorden worden locatiebeslissingen 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 die weergeven hoe een huishouden oordeelt over alle voor- en nadelen van een locatie. Daarbij wordt ook naar het inkomen van het huishouden gekeken omdat 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 verandert doorheen de tijd, heeft een grote invloed op de prijsevolutie, wat relatief snel leidt tot nieuwe ruimtelijke evenwichten en evenwichtsprijzen. Dit onderzoeksrapport brengt diverse elementen in kaart, door te verwijzen naar

de recente literatuur en door op basis van gedetailleerde data voor Vlaanderen en België een aantal factoren te bekijken, veelal op gemeentelijk niveau.

Behalve de stedelijke ontwikkelingen die prijsbepalend zijn, is het ook belangrijk te kijken naar de kenmerken van verkochte woningen. Onderstaande figuur, die de gemiddelde verkoopprijs van woningen weergeeft per gemeente en de recente evolutie daarvan, toont ook een andere tegenstelling. In het westen van Vlaanderen zijn de woningprijzen sterker gestegen dan in het oosten. We gaan na of er extra verklaringen mogelijk zijn. Het westen heeft een oudere woningvoorraad en een oudere bevolking dan het oosten. 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 personen die ze verkochten en de woningprijzevolutie? Wanneer komen de grote vrijstaande eengezinswoningen 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 is als volgt:

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 interestvoet besproken, die op velerlei vlakken de woningmarkt beïnvloedt. Ook de uitdoving van de woonbonus, de coronacrisis 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 de 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:** behalve elementen aan de vraagzijde bepalen de kenmerken van de verkochte woningen, en zelfs de kenmerken van de verkopers mee de prijsevoluties. Een tweede belangrijk element aan de aanbodzijde is de reactie van nieuwbouw. Hoe kunnen vraag en aanbod op regionaal niveau in evenwicht zijn, en hoe meten we dat?

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. Dat is een unieke dataset op microniveau gevormd door diverse (administratieve) databanken geleverd door Statbel, op het niveau van Vlaanderen. De eerste twee datasets die onderdeel zijn van de censusdata zijn de Socio-Economische Enquête (SEE, 2001) en de Census 2011. Beide geven een crosssectionele momentopname van de woonsituatie in België in respectievelijk 2001 en 2011. De SEE is uitgebreider en bevroeg inwoners over een uitgebreid aantal onderwerpen. De Census 2011 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 of iemand verhuist (maar niet waar hij woont, omdat het geanonimiseerd is) en (2) de statistische sector waarin een inwoner verblijft.

De censusdata zijn een zeer interessante bron van informatie, maar tegelijk bieden ze ook diverse uitdagingen en waren ze minder geschikt voor econometrische analyses dan vooraf gehoopt. Een ander nadeel is dat de kenmerken van de woningvoorraad alleen in 2001 en 2011 bekend zijn en we dus de meest recente evolutie missen.

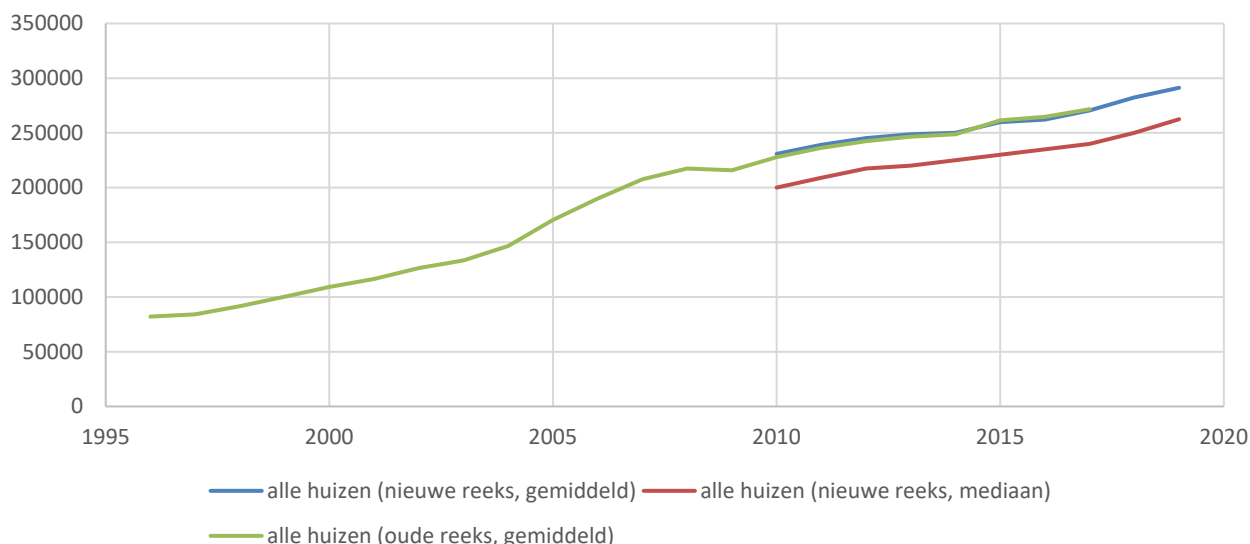
Een ander aandachtspunt is dat de getoonde data en kaarten in dit rapport diverse verbanden tonen, maar niet altijd een indicatie geven van oorzaak en gevolg. Het opzet is dus een breed beeld te geven van de regionale evoluties, al dan niet verrijkt met enkele regressieanalyses, maar geen afgebakend econometrisch onderzoek met oorzaak-gevolgrelaties. We hebben wel getracht in de literatuur te focussen op causale verbanden. Het onderscheid tussen verband en causaal verband is essentieel. Als 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. Dit laatste effect kan algemeen aangetoond worden. Bij regionale analyses,

waarbij een veelheid aan factoren een rol speelt om bepaalde evoluties te verklaren, is het moeilijker een dergelijke oorzaak-gevolg relatie te bepalen, maar daarom niet minder belangrijk.

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 op waarom de prijzen in bepaalde gemeentes sterker of minder sterk gestegen zijn dan dit gemiddelde. Bij het analyseren van regionale prijsontwikkelingen spelen diverse parameters een rol, maar bij de algemene woningprijsontwikkeling bespreken we maar één hoofdvariabele, namelijk de ontleningscapaciteit. Kan de evolutie van de ontleningscapaciteit de sterke stijging van de woningprijs verklaren (figuur 2)? Eerder onderzoek toonde dat aan, en wij vullen de bevindingen hier verder 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 hypothecaire interestvoet. Vervolgens bespreken we de meest recente tendensen anno 2020, de uitdoving van de woonbonus en de coronacrisis.

Figuur 2 Evolutie woningprijs, Vlaams Gewest 1996-2019*



* Oude tijdreeks: gewogen gemiddelde van gewone woonhuizen en villa's. Vanaf 2018 is de oude tijdreeks niet beschikbaar (zie bijlage 1).

Bron: Statbel

1.1 De woningprijs-ontleningscapaciteit-indicator

De algemene woningprijsontwikkeling wordt door Vastmans et al. (2014) verklaard aan de hand van de ontleningscapaciteit. Hoe groter het bedrag dat huishoudens kunnen lenen, hoe meer ze kunnen betalen en 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 tot slot de evolutie van deze indicator.

1.1.1 Relatie woningprijs-ontleningscapaciteit

Hoe wordt de ontleningscapaciteit in kaart gebracht? Er wordt van uitgegaan dat startende eigenaars (koppels) een vast deel van hun inkomen besteden aan het afbetalen van hun woning. De evolutie van het inkomen, de interestvoet, woonfiscaliteit en hypotheekkenmerken bepalen 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).

We kijken alleen naar koppels op de eigenaarsmarkt, en niet naar alleenstaanden of doorstromers, omdat koppels de grote meerderheid vormen van huishoudens die huizen kopen. Het onderscheid is niet alleen relevant voor het effect van de woonbonus (dat dubbel zo groot is bij koppels) maar ook om de inkomensevolutie te schetsen. Wij volgen de algemene inkomensevolutie en niet die van een gemiddeld huishouden. Die evolutie wordt ook beïnvloed door veranderingen in het aandeel alleenstaanden. Bij een toename van het aandeel alleenstaanden zal het gemiddelde huishouden-inkomen dalen, niet omdat het algemene inkomen gedaald is, maar omdat er minder personen met een inkomen zijn binnen een huishouden.

Wat de doorstromers betreft stellen we voorop dat wat zij kunnen betalen voor hun volgende woning ook in grote mate afhangt van de waarde van hun eerste woning, die dus bepaald wordt door de ontleningscapaciteit van starters. Daardoor is een aparte modellering niet nodig.

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

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

Het basisidee is dat huishoudens hun beschikbare 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 een woning aan te kopen (*ability to pay*). Daarbij veronderstellen we twee parameters 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 initieel een groter deel van hun inkomen aan de hypotheekafbetalingen, andere minder. De eigen inbreng wordt als een percentage van de woningprijs ook als constant verondersteld. Sommige huishoudens lenen 100% van de woningprijs, andere 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 bouwsparen diende de kapitaalaflossing als basis voor het fiscaal woonvoordeel en was het interessant te opteren voor korte looptijden, wat aanleiding gaf tot internationaal gezien korte looptijden in België. Deze situatie veranderde bij de introductie van de woonbonus, maar ook meer algemeen door de lagere hypothecaire interestvoeten, waarbij het interessanter werd om op langere termijn te lenen. Voor

¹ In België althans, andere landen hebben andere hypotheekvormen.

2005 nemen we daarom 20 jaar als referentie, na 2005 25 jaar. Het is onduidelijk of de vermindering en uitdoving van de woonbonus zal leiden tot kortere looptijden. De interestvoeten zijn immers laag en naar internationale normen is een looptijd van 25 jaar redelijk gemiddeld. Gelijkaardige cijfers voor Vlaanderen 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 uitvoerig belicht, maar algemene woningprijsmodellen voor diverse landen blijven beperkt. Conventionele woningprijsmodellen houden geen rekening met hypotheekafbetalingen (Karpestam et al., 2019) en de modellen die dat wel doen, zijn nog relatief beperkt.

Ook de ECB gebruikt diverse toepassingen om de financiële stabiliteit van residentiële vastgoedinvesteringen in de verschillende landen na te gaan. De woningprijzen vergelijken en afzetten tegen de *fundamentals* kan verschillende vormen aannemen, zoals eenvoudige ratio's, afwijkingen van geschatte waarden op basis van modellen, of een combinatie van benaderingen.² Zo'n schattingen bevatten een hoge graad van onzekerheid en de interpretatie ervan is gecompliceerd, 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 uitgebreidere versie van de traditionele *price-to-income* en *price-to-rent*-modellen, maar ook een theoretisch model. Het geeft een theoretisch kader, en dat is vervolgens empirisch getoetst voor verschillende landen, waarbij zoveel mogelijk met de nationale eigen kenmerken van de woonfiscaliteit rekening gehouden is. 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 veel af van de schatting van de coëfficiënten van de variabelen die in het model opgenomen worden. Elke jaarlijkse herschatting leidt zo tot nieuwe coëfficiënten. Hoe meer variabelen men gebruikt om de algemene woningprijs-*evolutie* te verklaren voor een korte tijdreeks, hoe groter de variantie van de geschatte coëfficiënten.³ Dit nadeel heeft onze benadering niet, omdat de ontleningscapaciteit maar 1 variabele is waarvoor de samenhang tussen de variabelen opgelegd is. Daardoor is de variantie beperkter. Een andere manier om het nadeel van variërende coëfficiënten te compenseren is diverse resultaten synthetiseren. De Centrale Bank van Ierland gebruikt 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.

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 ook de interestvoet en de woonfiscaliteit, maar daarnaast ook de bevolkingsgroei (Warisse, 2017). De interpretatie wordt daardoor moeilijker, omdat de bevolkingsgroei al dan niet toevallig kan samengaan met dalende interestvoeten. Zo vindt de NBB dat een daling van de hypotheaire interestvoet met 1% leidt tot een stijging van de woningprijs van 2%. De interestvoet heeft volgens deze schatting dus maar 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 - Macroprudential Policy at Central Bank of Ireland op studiedag 'Addressing housing market imbalances', European Commission, Brussel, 6 december 2019.

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 ook gemiddeld met 1%. De betaalbaarheid van woningen is op die manier een verklarende factor van de woningprijs-evolutie op lange termijn.

Het voordeel van de ontleningscapaciteit-indicator in vergelijking met de resultaten van econometrische modellen is dat het theoretische model weliswaar empirisch getest is, maar niet herschat moet worden. De invloed van de verschillende variabelen ligt ook vast en kan afgeleid worden uit de formule. Men moet dus alleen de waarden van de variabelen invullen om de ontleningscapaciteit te bepalen.

De woningprijs-ontleningscapaciteit-indicator wordt in onderstaande formule weergegeven. Maar omdat de ontleningscapaciteit de woningprijs verklaart op lange termijn, zal deze verhouding gemiddeld rond 1 schommelen.

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

Voor een beschrijving van de onderliggende variabelen verwijzen we naar bijlage 3.

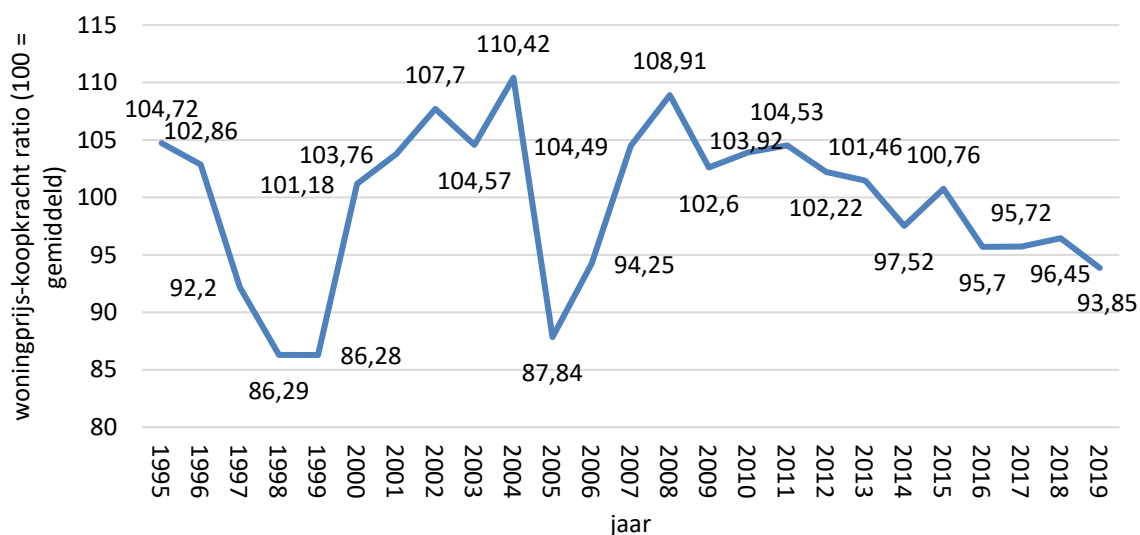
Om de interpretatie te vergemakkelijken worden dergelijke indicatoren vaak herschaald tot 100. Een cijfer van 105 in een bepaald jaar geeft zo weer dat de woningprijs 5% boven de ontleningscapaciteit ligt. Figuur 3 laat zien dat er voor diverse jaren afwijkingen zijn tussen de woningprijs en de ontleningscapaciteit. De figuur kan best samen bekeken worden met figuur 4 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. Dat 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 ook een stuk onder de ontleningscapaciteit ligt van de huishoudens, deze keer als gevolg van de introductie van de woonbonus. De sterke prijsstijgingen in de periode tussen 2005 en 2008, samen met een licht stijgende interestvoet in 2008, leidt er echter toe dat de woningprijzen een stuk boven de ontleningscapaciteit komen te liggen. De financiële crisis leidde in 2009 tot een daling van de interestvoeten en een zeer lichte daling van de woningprijs, waardoor het evenwicht zich enigszins herstelde.

Een volgend belangrijk moment 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. Maar dat is 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 daardoor nihil. Qua timing was 2015 dan ook het ideale moment voor de vermindering van de woonbonus.

Toch steeg de gemiddelde verkoopprijs in 2015, wat mogelijk deels te wijten is aan een compositie-effect. Het zijn voornamelijk de starters op de eigenaarsmarkt die eind 2014 starterswoningen gekocht hebben. Dat dempte de prijs 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 konden overdragen. Doorstromers kopen veelal duurdere woningen.

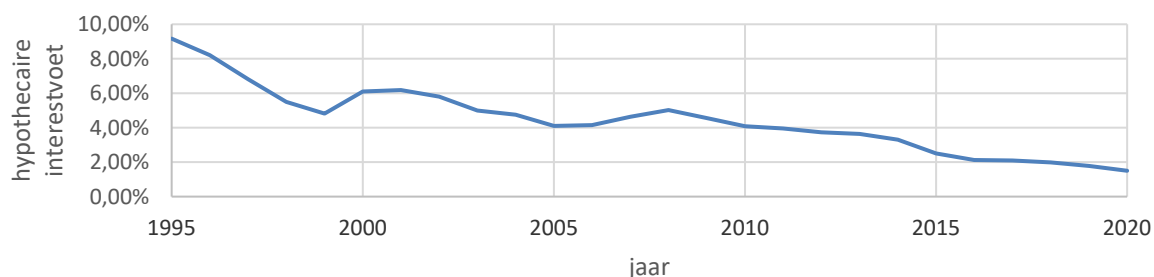
De vraag is dus of de prijs van een gelijkaardige woning in 2015 wel gestegen is. Op basis van de hedonische prijsindex, die de prijsstijging van eenzelfde woning meet en in 4.1 besproken wordt (p. 96), zien we immers een te verwaarlozen stijging in die periode. De stijging in de statistieken van de FOD Economie kunnen dus ook verklaard worden door compositie-effecten, waarbij eind 2014 meer en in het eerste kwartaal van 2015 minder aankopen gedaan werden. Het lijkt bovendien zo dat voornamelijk startende eigenaar-bewoners (en de goedkopere woningen) een stimulans hebben om hun aankoop te vervroegen 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 volgens de hedonische prijsindex niet.

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.

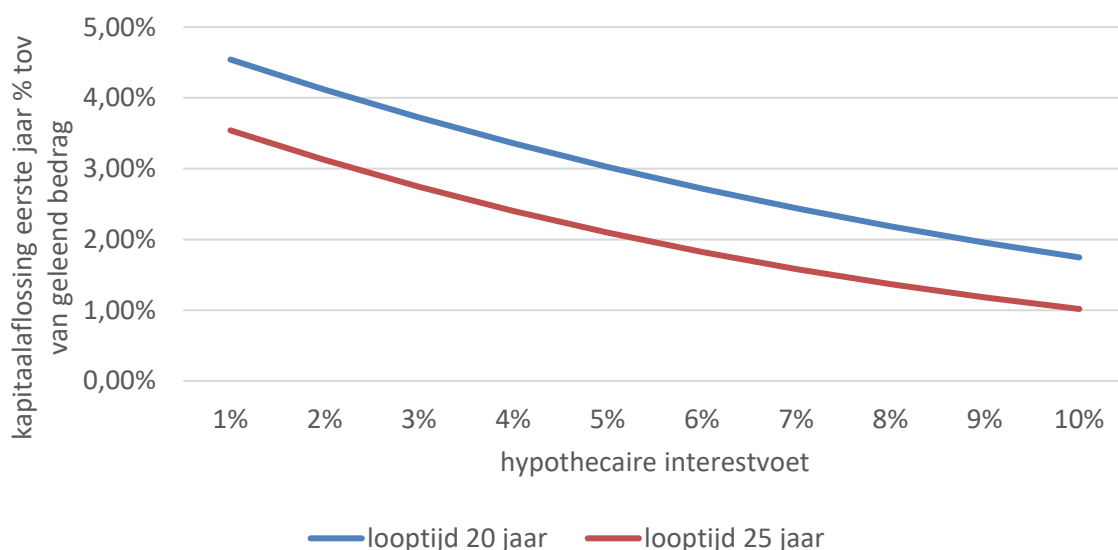
1.2 De lage-interestvoetomgeving

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, alleen door 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 gebruikskosten, de stijging van grondprijzen, de verhoging van de rendabiliteit van energetische investeringen, de financiële steun van ouders en de impact op vastgoedinvesteringen.

1.2.1 De snellere schuldafbouw

Bij lage interestvoeten moet men minder interesten afbetalen en is het aandeel van kapitaalaflossingen in de hypotheekafbetaling hoger. Interestaflossingen hebben een groter gewicht bij het begin van de afbetalingstermijn. De uitstaande schuld is dan nog hoog, en daarop moet men dus nog een hoger bedrag aan interesten aflossen. Op het einde van de hypotheekafbetaling zijn de interestlasten zeer laag door 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 bij het begin van de afbetalingstermijn al hoger, waardoor de uitstaande schuld sneller daalt. Onderstaande figuur geeft dat grafisch weer. Na een jaar zal al 4% afbetaald zijn bij een hypotheeklening met een looptijd van 20 jaar en een interestvoet van 2%, en zal 3% afbetaald zijn als de looptijd 25 jaar bedraagt en de interestvoet 2%. Na 3 jaar zal al meer dan 10% van het kapitaal afbetaald zijn. Dat 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 dat veel langer en zal het aandeel kapitaalaflossingen sterker stijgen naar het einde van de hypotheeklening toe.

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



* Bij een vaste annuïteitenformule, zoals gebruikelijk in de meeste landen.

Bron: Eigen berekening

1.2.2 Zelfde maandelijkse hypotheekafbetaling, grotere vermogensopbouw

Een dalende interestvoet leidt tot 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, waardoor de dalende interestvoet ook een voordeel voor de koper betekent, op voorwaarde dat de interestvoet laag blijft. Het cruciale element voor de grotere vermogensopbouw is dus niet dat de interestvoet verder daalt, maar dat de 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 allen de interestvoet verschilt en de andere parameters doorheen de tijd gelijk blijven. Voor beide scenario's geldt dat een gemiddeld huishouden 1 000 euro per maand kan afbetalen met een looptijd van 20 jaar, geen eigen inbreng heeft en dus het volledige bedrag leent.

- **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, hoewel het gemiddelde huishouden in beide scenario's evenveel afbetaalt. Bij dezelfde maandelijkse hypotheekafbetaling is er dus een grotere vermogensopbouw in scenario A.

De vergelijking kan nog een stap verder gaan. Als in scenario B de woningprijs in de loop van de afbetalingstermijn stijgt met 50 000 euro, en in scenario A niet, dan heeft het gemiddelde huishouden op het einde van de afbetalingstermijn in beide scenario's een woning die evenveel waard is, hoewel de woningprijs in scenario B ondertussen iets meer dan 30% is gestegen. In dat geval is het voordeel gelijk. Dat wil dus zeggen dat 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 met 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 of het interessant is om een woning te kopen. Maar het zijn niet alleen de verwachte prijsstijgingen die van belang zijn. Dit voorbeeld illustreert dat de lage-interestvoetomgeving een gelijkaardig voordeel heeft voor startende eigenaar-bewoners als verwachte prijsstijgingen, omdat een hoger aandeel kapitaalaflossingen leidt tot een grotere vermogensopbouw.

1.2.3 Herfinancieringen

Bovenstaande voorbeelden geven aan dat het nu voor een starter interessanter is om een woning te kopen wanneer de interestvoeten laag zijn dan in het verleden toen de interestvoeten hoog waren. De dalende interestvoeten en de bijbehorende 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 ertoe leidt dat een groot deel van de vroegere starters nog een extra voordeel hebben genoten ten opzichte van de starters nu,⁶ en dat zijn herfinancieringen van de leningen, waarbij de interestvoet herzien wordt. Dat laatste zorgt ervoor dat de maandelijkse interestafbetalingen van de

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

⁶ In de veronderstelling dat de interestvoeten niet verder dalen.

huishoudens dalen. Dit bijkomende voordeel heeft een huishouden dat zijn woning koopt wanneer de interestvoeten al laag zijn, niet. Dat 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 is dat het extra budget, dat vrijkomt door de lagere hypotheekafbetalingen door 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 dat in de jaren 2010-2013 jaarlijks rond de 20 000 schommelde. Daarbij dient nog het aantal interne herfinancieringen (bij dezelfde bank) geteld te worden, waarover geen cijfers publiek beschikbaar zijn. In 2020 kan men verwachten dat er weer zo'n herfinancieringsgolf aan komt, aangezien de hypothecaire rentevoet weer sterk gedaald is. Voor de banken is dat uiteraard een grote kost (NBB 2017). Zij financieren de hypotheekleningen met een vaste looptijd op lange termijn met kortlopende deposito's van huishoudens, en om het toekomstige risico op stijgingen van de kortetermijnrentevoeten te beperken, dekken zij zich in via zogenaamde *interest rate swaps*. Dat maakt dat ze ook niet kunnen profiteren van dalingen van de interestvoet, hoewel ze wel de kosten van het herfinancieren dragen.

Maar voor de huishoudens biedt 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. Als men zijn lening kan herfinancieren met een interestvoet die 1,5% lager is, zal men ook 18% minder moeten af betalen. Het maakt 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, omdat zij geen wederbeleggingsvergoeding of dossierkosten hoeven te betalen 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

Economische analyses worden vaak uitgevoerd in reële termen. Dat wil zeggen dat men corrigeert voor prijsstijgingen. Als zowel de lonen als de inflatie met 2% stijgen, is de koopkracht van huishoudens immers niet toegenomen in reële termen. De reële lonen worden daarom 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 om van twee redenen niet aangewezen. (1) Deze reële interestvoeten zijn niet rechtstreeks beschikbaar, aangezien ze afhangen van een onzekere inschatting van de langetermijninflatieverwachtingen. (2) Het is de nominale interestvoet die de initiële rentelasten bij een hypotheekafbetaling bepaalt en zo een beperking legt op de afbetalingscapaciteit van huishoudens.

Welke rol speelt de verwachte inflatie dan voor huishoudens die hun hypotheek afbetalen? Bij een sterkere toekomstige inflatie zal de afbetalingslast van de hypotheek voor huishoudens in de toekomst sterker 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. Maar als de inflatie 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, lagere nominale interestvoeten gaan veelal gepaard met lagere inflatie. Starters op de woningmarkt doen er dus goed aan de initiële afbetalingslast te beperken bij lage inflatieverwachtingen, omdat ze anders het risico

lopen dat ze voor langere tijd een substantieel deel van hun inkomen aan hypotheekaflossingen moeten afbetalen.

1.2.5 De dalende gebruikskosten van eigenaarschap

Uiteraard leiden hoge kapitaalaflossingen niet tot een initieel betere betaalbaarheid, maar toch zou men kunnen stellen dat wonen nog nooit zo goedkoop geweest is door die lage interestvoeten. Een ander concept uit de literatuur is namelijk de gebruikskosten van wonen (*user cost*). Voor eigenaars wordt gekeken hoeveel interestlasten ze moeten afbetalen, waarbij de kapitaalaflossingen niet in rekening gebracht worden, omdat die als een soort investering gezien worden en niet als kosten. De theoretische modellen om de woningprijsrevolutie te verklaren vanuit de gebruikskosten verwachten dan ook dat de woningprijzen nog sterker kunnen stijgen bij dalende interestvoeten dan de relatie die we vinden op basis van de annuïteitenformule. Bij hogere leningsbedragen en hogere woningprijzen zal men bij gelijkblijvende interestvoeten dus meer interestlasten moeten betalen. Maar het effect van de dalende interestvoet op de af te betalen interestlasten weegt sterker door, waardoor de totale interestlast daalt. Hier dient wel een kanttekening bij geplaatst te worden. De gebruikskosten houden rekening met de reële interestvoet. Als de toekomstige inflatie daalt, zal de reële interestvoet stijgen, en de gebruikskosten ook. De relatie tussen interestvoeten en woningprijzen is ook in de wetenschappelijke literatuur nog niet duidelijk vastgesteld (zie bv. Fuster & Zafar, 2015). Dat is zoals aangehaald niet eenvoudig, omdat 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. Dat is op te volgen. In België bedroeg de inflatie in de periode 2000-2009 gemiddeld 2,1%, en in de periode 2010-2019 1,8%.

Als we de 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. Daarbij moet men wel rekening houden met de toekomstige afbetalingslast. Die zal in de toekomst hoger zijn als (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 stijgen sterker dan bouwkosten

De prijs van een nieuwbouwwoning kan 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 wanneer de woning volledig gerenoveerd of gesloopt moet worden. Maar aangezien grondprijzen sterker gestegen zijn, kan men verwachten dat de prijzen van oudere woningen ook sterker gestegen zijn dan die van 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 gemeentes waar huizen rond 1940 gebouwd zijn, ongeveer 50% sterker gestegen zijn dan de prijzen in gemeentes waar de huizen rond 1970 gebouwd zijn. Dat kan ten dele verklaard worden door het hoger grondaandeel van oude woningen.

Bij nieuwbouw vonden we in vorig onderzoek dat door de sterkere stijging van de prijs van bouwgrond ten opzichte van constructie, er een substitutie plaatsvond van grond, die duurder werd, naar constructie, waarvan de prijs minder sterk steeg. Men kiest bijvoorbeeld sneller voor een grotere halfopen bebouwing dan voor een kleinere open bebouwing. Deze *land-capital substitution* is mogelijk niet alleen van toepassing voor nieuwbouw (Vastmans, 2019), maar ook voor bestaande koop-

woningen. Hoewel een economische analyse van renovaties complexer is voor bestaande woningen en sterk afhangt van de woningkenmerken, kan men veronderstellen dat het ook bij bestaande woningen mogelijk interessanter is om een woning op een klein perceel uit te breiden (wat bij rijhuizen eenvoudiger 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 dat 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 kosten hoger zijn dan de besparing. Als de interestvoet daalt tot 1,5%, bedraagt de rentekost maar 150 euro per jaar. Uiteraard moet een volledige rendementsanalyse rekening 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. Uit dit voorbeeld mag men niet afleiden dat een renovatie alleen interessant is als men leent bij lage interestvoeten. Dergelijke lage interestvoeten gaan immers samen met een algemeen economisch klimaat waarbij het vereiste rendement van een investering lager is. Daardoor wordt de actuele waarde van toekomstige kostenbesparingen groter, waardoor meer energetische renovaties rendabel worden.

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 kennen.⁷ Op die manier zet ze banken aan om voorzichtiger te zijn met het toekennen van zeer risicovolle hypotheekleningen.

Maar de eigen inbreng kan ook een andere rol spelen in de prijsontwikkeling. De mate waarin starters de aankoop van een woning met een hogere eigen inbreng kunnen financieren, kan twee effecten hebben. De starters zullen ofwel minder moeten lenen, ofwel, als alle starters hun hogere eigen inbreng gebruiken om meer te bieden voor een woning, zal dat de woningprijs opdrijven. Eenzelfde vaststelling werd al gemaakt voor de langere looptijden van hypotheekleningen (Vastmans et al., 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 om te sparen en er is geen reden om te vermoeden dat dat 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. Dat leidt er niet alleen toe dat het vastgoedvermogen sterk gestegen is, maar ook het financieel vermogen. Als 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 dat een belangrijk element. Veel 60-jarigen erven een deel van de verkoop van de woning van hun ouders op het moment dat hun kinderen starters op de woningmarkt zijn.

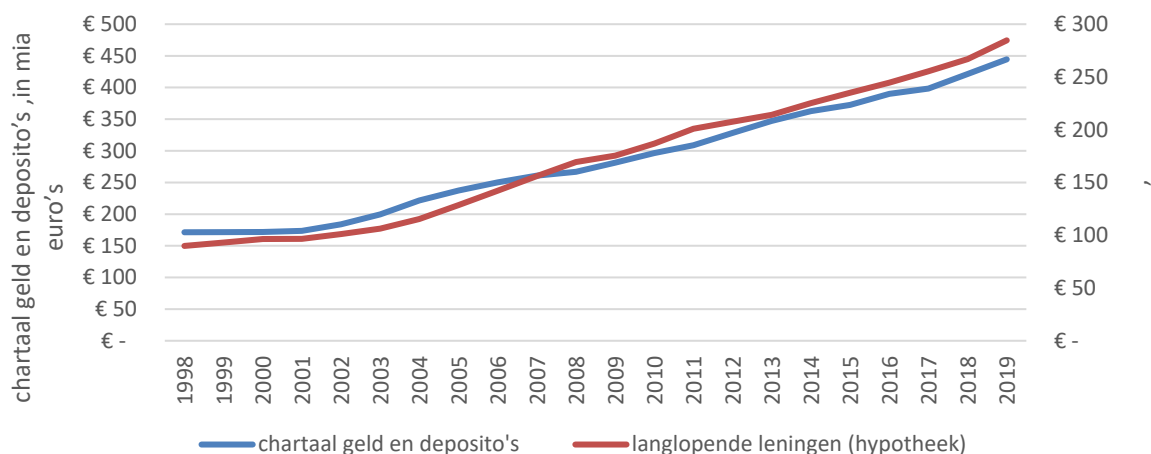
Door de dalende interestvoet kan men verwachten dat starters een hoger bedrag lenen en de oudere generaties een hoger bedrag verkrijgen door het verkopen van woningen. In onderstaande figuur

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

worden twee elementen uit het financieel vermogen van particulieren voor België uitgelicht: de langlopende leningen (veelal hypotheekleningen) en het chartaal geld en deposito's (zichtrekeningen en spaarrekeningen). We zien dat beide sterk stijgen en in lijn liggen met elkaar.

De deposito's van particulieren stegen van 172 mia euro in 2000 naar 444 mia euro (+159%) in 2019, 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 dat buiten beschouwing.

Figuur 6 Financieel vermogen van particulieren, België 1988-2019



Bron: NBB

Uiteraard is dit kwantitatief verband mogelijk nog aan andere elementen te wijten, maar belangrijker is het causaal verband te duiden. Vaak wordt gesteld dat geld dat in de vastgoedmarkt geïnvesteerd wordt, en dan voornamelijk in bestaande woningen, ertoe leidt dat minder geld in de rest van de economie geïnvesteerd kan worden. Maar het verband is omgekeerd met betrekking tot leningen. Zie bv. de resultaten en bespreking van de *credit creation theory of banking* (Werner, 2016) die erop wijzen dat leningen geld creëren.⁸ Toegepast voor de vastgoedmarkt vinden we dat er meer geld vrijkomt in de markt, doordat huishoudens meer kunnen lenen door de lagere interestvoeten. Zoals eerder aangehaald komt dit geld in de vastgoedmarkt bij de verkopers terecht. Het kwantitatief verband tussen beide is dus theoretisch ook logisch te verklaren.

Men kan bovendien verwachten dat het vermogen uit de verkoop van woningen egaler verspreid is in België door de algemene hogere graad van eigenaarschap. Op basis van bovenstaande gegevens leiden we af dat een huishouden in België gemiddeld 90 000 euro heeft aan spaargeld, redelijk vrij beschikbaar. Maar de verdeling ervan is belangrijk. We vermoeden dat het voornamelijk bij de oudere huishoudens hoger is. De vraag is 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 dat maar 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 dat in 2006-

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, zij het via andere wegen en met andere bevindingen over macroprudentieel beleid.

2010 nog 4% was (Heylen 2019b). Hoewel circa één op drie kopers middelen van de ouders krijgt, blijft de impact ervan in de totale financiering dus relatief klein.

De financiële steun van de ouders blijft nog beperkt, al moet men opmerken dat die steun moeilijk te meten is, omdat die ook al vroeger gegeven kan zijn en starters het geld als hun eigen inbreng beschouwen. In Nederland krijgt het onderwerp recent belangstelling: er worden vragen gesteld bij de zogenoemde jubelton,⁹ het fiscaal voordelige stelsel waarbij ouders hun kinderen tot 100 000 euro belastingvrij kunnen schenken voor de aankoop van een woning. Het zou de woningprijzen verder opdrijven.

In hoofdstuk 3 tonen we dat er op basis van het Grote Woononderzoek 2013 regionale verschillen zijn in de eigen inbreng en hoe die verklaard kunnen worden door financiële steun van ouders.

Het lijkt alvast een aandachtspunt om verder op te volgen. Het belangrijkste gevolg van de algemene daling van de interestvoet is dat die het vermogen van een bredere groep van de oudere bevolking verhoogd door het verkopen van geërfde woningen, wat 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 krijgen, omdat de lening minder risico is, wat het prijsopdrijvend effect nog kan versterken.

1.2.9 De impact op vastgoedinvesteringen

Een dalende interestvoet zorgt voor een hoger te investeren bedrag. Men zou vermoeden dat dat 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. Zo'n 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 bepalen.

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

De prijsevolutie van appartementen wordt in dit rapport niet opgevolgd om dataredenen. Omdat appartementen regionaal minder gespreid gelegen zijn - met uitzondering van nieuwbouwappartementen, die evenwel niet in de verkoopprijzen zijn opgenomen -, zijn er onvoldoende regio's met voldoende verkopen. 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 interestvoet in de toekomst

Als er meer geld beschikbaar is dan er gevraagd wordt en de economische groei beperkt blijft, verwachten Ferrero et al. (2017) dat de interestvoet nog lange tijd laag blijft. Ze verklaren dat aan de hand van de omgekeerde bevolkingspiramide. Ouderen hebben meer middelen om te investeren, maar als de vraag beperkt is doordat de werkgelegenheid stagneert, zorgt dat voor een neerwaartse druk op de interestvoeten. Paradoxaal genoeg leiden dalende interestvoeten er net toe dat vermogens op korte termijn verder sterker stijgen. Aandelen stijgen omdat bedrijven 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 als deze eigen middelen in grotere

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

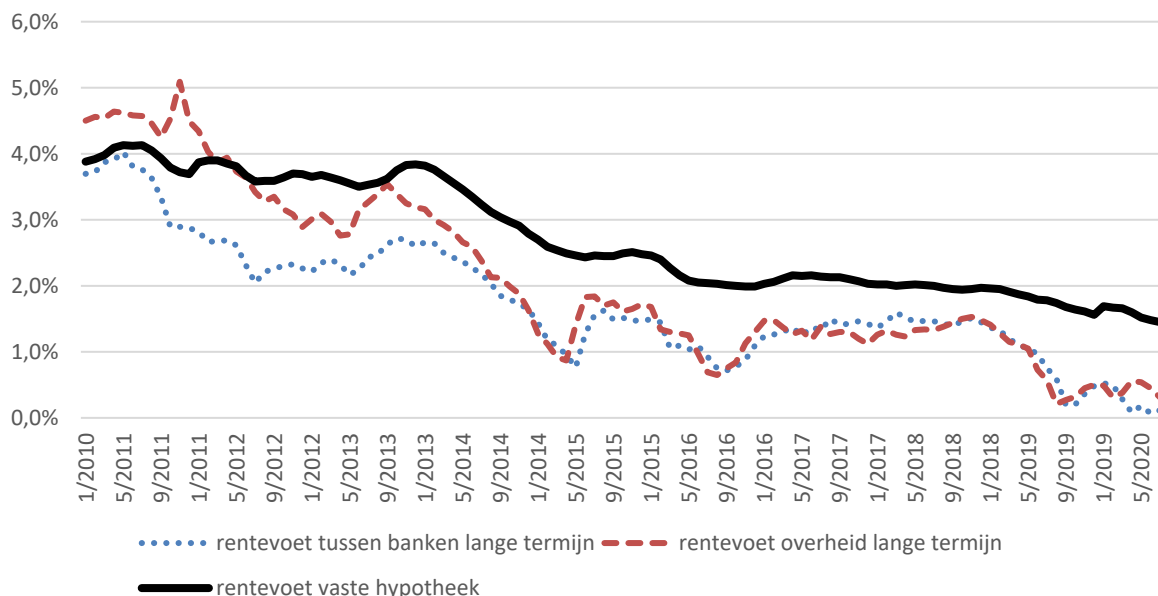
mate opnieuw in de woningmarkt geïnvesteerd worden. De vraag is hoe dat zal gebeuren. Zal dat voornamelijk via directe investeringen gaan (verhuur, tweede verblijven)? O zullen ouders in grotere mate als indirecte investeerders optreden?

1.3 Enkele aandachtspunten bij het uitdoven 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 1 520 euro + 760 euro (verhoging eerste 10 jaar) en dat tegen een belastingtarief van 40%. Dat gebeurde op een moment waarop ook de hypothecaire interestvoet verder daalde. De ontleningscapaciteit bleef daardoor zo goed als gelijk en er waren geen gevolgen voor de woningmarkt. Nieuwe kopers moesten jaarlijks minder interesten betalen op hun hypotheeklening, maar kregen jaarlijks ook een kleiner fiscaal woonvoordeel. Twee derde 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 uitdoving van de woonbonus in 2020 is dus dubbel zo groot qua bedrag als de vermindering in 2015 en vindt opnieuw plaats op een moment dat de interestvoeten sterk dalen. Ook de Europese Commissie¹⁰ pleit 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.

Onderstaande figuur geeft de evolutie van de vaste 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 alleen de hypotheekmarkt) zijn dus dat op lange termijn de interestvoeten nog lange tijd laag zullen blijven.

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



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

¹⁰https://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 uitdoven van de woonbonus en het globale kader. Vervolgens bespreken we enkele financiële implicaties van de uitdoving van de woonbonus voor de toekomstige starters, alsook voor de huishoudens die recent eigenaar geworden zijn.

1.3.1 Het globale kader van de uitdoving van de woonbonus

Fiscale woonvoordelen drijven de woningprijs op en stimuleren eigenaarschap niet.

De belangrijkste reden om de woonbonus af te schaffen is al aangehaald, namelijk het prijsopdrijvend effect. Voor meer details verwijzen we naar de studie van het onderzoek naar de woonfiscaliteit in Vlaanderen.¹¹ Een van de redenen 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 hypotheekrenteaftrek in de Verenigde Staten zijn doel niet bereikte. Het leidde tot hogere prijzen en belemmerde daarbij zelfs eigenaarschap in centraler gelegen regio's. Het effect op eigenaarschap is dus zelfs negatief. Alleen in meer afgelegen regio's, waar het aanbod beter kan reageren, had de hypotheekrenteaftrek een licht positief effect op eigenaarschap bij rijkere huishoudens. Favara et al. (2015) vonden ook dat de toegang tot goedkoop krediet de prijzen sterker deed stijgen, behalve in 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 conclusies.¹² Net waar men door overheidsstimulering aan de vraagkant de markt betaalbaarder wil maken, leidt dat tot hogere woningprijzen en minder eigenaarschap. De maatregel heeft alleen een beperkt effect in die regio's waar het betaalbaarheidsprobleem zich 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 dat 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 ze af te bouwen.

Van aankoop naar renovatie?

De prijsopdrijvende effecten van de woonbonus leiden ertoe 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 die zijn gemiddeld in slechtere staat. Aangezien het fiscaal woonvoordeel naar de verkoper gaat, kan men er beter voor 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 et al., 2020). Het lijkt dan ook een interessante optie om een deel van de subsidie van de aankoop van een woning te verschuiven naar renovatie.

Eigendomsneutraliteit

Een ander nadeel van de woonbonus is dat het stimuleren van de eigenaarsmarkt de private huurmarkt onrechtstreeks benadeelt. Bij het uitdoven van de woonbonus krijgt men nu het omgekeerde effect, als 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 van een iets groter fiscaal voordeel kon genieten dan een alleenstaande via de woonbonus. Maar bij het uitdoven van de regionale woonbonus en het behoud van het federale langetermijnsparen wordt de scheeftrekking groter. Een aanpassing lijkt wenselijk.

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

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

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. Dat is ook te verwachten. Een daling van de verkooprechten vertaalt zich het jaar zelf in de begroting. De budgettaire ruimte die ontstaat door het uitdoven 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 de uitdoving van de woonbonus op de financiële situatie van huishoudens

De tweede helft van 2019 leek om bovenstaande redenen een goed moment om de woonbonus verder af te bouwen en zelfs volledig af te schaffen. De interestvoet was eind 2019 verder aan het dalen en de economische verwachtingen waren redelijk. Het reële beschikbare inkomen van de particulieren steeg in 2018 met 1,2% en zou in 2019 en 2020 verder toenemen met respectievelijk 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 taksshift) en een hogere indexering van de lonen in de privésector in combinatie met een afkoeling van de inflatie (Planbureau).¹³

In wat volgt gaan we na hoe groot de impact van de uitdoving van de woonbonus is op de ontleningscapaciteit en bespreken we kort de aandachtspunten voor de werking van de woningmarkt. De impact van een uitdoving moet immers samen bekeken worden met de reactie van de prijs, en hoe de prijs ook door andere elementen bepaald wordt. De laatste delen van dit rapport werden echter begin 2021 geschreven, wanneer de impact van de coronacrisis op de woningmarkt nog onduidelijk was. Hoe de woningmarkt zal evolueren, is meer dan ooit moeilijk te voorspellen. Men kan wel bepaalde elementen in perspectief zetten.

De impact van de uitdoving van de woonbonus op de ontleningscapaciteit

Het individuele voordeel per persoon van de woonbonus vanaf 2015 bedraagt 1 520 euro + 760 euro (verhoging eerste 10 jaar) en dat tegen een belastingtarief van 40%. Voor koppels, die dus tweemaal van de woonbonus genieten, maakt dat een jaarlijks bedrag van 1 824 euro, of 152 euro per maand.

Het nettoloon van een jong koppel anno 2020 wordt geschat op 42 000 euro.¹⁴ Daarvan kan het koppel 30% besteden aan de afbetaling van de lening, op maandbasis is dat 1 050 euro. Samen met de woonbonus komt dat neer op een bedrag van 1 202 euro. Het aandeel van de woonbonus in de afbetaling bedraagt daardoor 12,5%. Als men niet langer van de woonbonus kan genieten, betekent dat een daling van de ontleningscapaciteit met 12,5%.

Wil dat zeggen dat de woningprijs ook 12,5% zal dalen? Nee, omwille van drie redenen:

1. Het **gezamenlijke effect** telt. De woningprijs wordt ook 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. Het uitdoven van de woonbonus leidt niet noodzakelijk tot prijsdalingen, omdat prijzen ook enkele jaren kunnen stagneren.
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.

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

¹⁴ Op basis van de Woonsurvey 2018 vonden we dat koppels tussen 26 en 32 jaar een netto beschikbaar inkomen van 3 417 netto hadden (steekproef 153 huishoudens), wat in 2020 dus iets hoger zal liggen.

Daarnaast is er het effect van de **coronacrisis** op de vastgoedprijzen die in het volgende punt besproken wordt.

Toekomstige starters of recent gestarte eigenaars die verkopen

We haalden al aan dat dat voorspellingen omtrent de woningprijsevolutie maken momenteel nog moeilijker is dan anders. Maar het is 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. Het gaat om toekomstige starters en de recente starters die hun huis moeten verkopen zonder te kunnen doorstromen.

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

Maar ook verkopers van een woning kunnen door dalende prijzen in een precare situatie terechtkomen. Voor de meeste verkopers zal een daling van de verkoopprijs weliswaar een financiële impact hebben, maar leidt het niet tot precare situaties, omdat de voordelen van de eerdere aankoop groter zijn (meerwaarde, herfinanciering met herziening hypotheecaire interestvoet, ...). Maar bij recent gestarte eigenaars, waar deze voordelen beperkt zijn, kan de waarde van hun woning dan lager zijn dan de uitstaande hypotheekschuld (solvabiliteitsprobleem). Dat is het meest problematisch wanneer deze eigenaar zijn woning moet verkopen. In wat volgt gaan we na hoe de woningprijs geëvolueerd is ten opzichte van de uitstaande schulden.

Eerder hebben we al gezien dat de uitstaande schulden met 3% per jaar dalen bij leningen met een looptijd van 25 jaar door 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. Dat 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 dat meet voor Vlaanderen, bespreken we in 4.1. Zo werd een woning in 2019 3,5% duurder, in 2018 was het zelfs 4%, een opvallend sterke stijging de laatste twee jaar.

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

De potentieel meest precare groep van recente eigenaars is dus die die net voor 2020 een woning heeft gekocht en die na een prijsdaling weer (moet) verkopen zonder een nieuwe aan te kopen. Huishoudens zullen dat waarschijnlijk in beperkte mate vrijwillig doen. Als deze groep vanwege wanbetalingen (liquiditeitsprobleem) zijn woning moet verkopen, terwijl de verkoopprijzen mogelijk dalen door de lagere algemene ontleningscapaciteit, leidt dat ook tot een solvabiliteitsprobleem. Vanuit de Vlaamse overheid tracht men de kans op wanbetaling (liquiditeitsprobleem) te beperken door de Verzekering Gewaarborgd Wonen. Tijdelijke werkloosheid komt daarvoor niet in aanmerking, maar huishoudens kunnen wel betalingsuitstel krijgen. Om die reden is op 31/03/2020 het Charter betalingsuitstel hypothecair krediet¹⁵ opgesteld, waarmee men maximaal 6 maanden betalingsuitstel kan krijgen voor het afbetalen van de lening.

Op die manier wordt er dus voor gezorgd dat liquiditeitsproblemen niet leiden tot solvabiliteitsproblemen. Als recente starters hun huis toch gedwongen moeten verkopen, is er ook nog de

¹⁵ <https://www.febelfin.be/nl/consumenten/artikel/charter-betalingsuitstel-hypothecair-krediet>.

mogelijkheid van de teruggave van verkooprechten (de vroegere registratierechten) bij een verkoop binnen de twee jaar. *‘Wanneer men een gekochte eigendom binnen de twee jaar weer 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.’*¹⁶ Het lijkt alvast een beleidssuggestie om deze teruggave mogelijk te automatiseren en liefst zo snel mogelijk uit te betalen in het geval huishoudens in betaalbaarheidsproblemen zitten. Het gaat immers om een aanzienlijk bedrag gaat, namelijk 4,2% van de woningprijs (3/5 van 7%). Door deze betaling vooruit te schuiven kan men de liquiditeits- en solvabiliteitsproblemen van deze huishoudens verkorten en verkleinen.

Om dit onderwerp volledig in kaart te brengen, moet men ook rekening houden met de eigen inbreng van huishoudens en is er 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 maken alvast dat bij een beperkte daling in de woningprijs het probleem van *onder water staan* waarschijnlijk beperkt blijft.

1.4 Het voorlopige beeld van 2020

Het jaar 2020 stond in het teken van de COVID-19-crisis. Bij een crisis denkt men aan prijsdalingen, en bij COVID-19 denkt men aan de vlucht naar het platteland. Toch steeg de prijs, voornamelijk in (sub)urbane regio's. Hoe kunnen we dat verklaren?

Vooraleer we dieper ingaan op de prijsevolutie, is het belangrijk stil te staan bij welke cijfers we gebruiken. Zo zijn de verkopen in het laatste kwartaal van 2019 uitzonderlijk hoog, omdat starters in grote mate hun woningaankoop vooruitgeschoven hebben om nog van de woonbonus te kunnen genieten, die in 2020 wegvalt. Dat vertaalt zich ook in een zeer laag aantal verkopen in het eerste kwartaal van 2020. Het tweede kwartaal van 2020 kent dan weer een uitzonderlijk laag aantal verkopen door de lockdown. Zo'n elementen hebben een impact op het soort woningen dat verkocht wordt en zo ook op de gemiddelde woningprijs. We spreken dan van compositie-effecten, die in bijlage B1.1.3 besproken worden. Om een beeld van de woningprijsevolutie te krijgen, dat gebaseerd is op verkopen waarvan men kan verwachten dat de verkochte woningen een normaler verloop kennen, vergelijken we het derde kwartaal van 2020 met dat van het derde kwartaal van 2019.

1.4.1 Algemene prijsevolutie

Drie elementen zijn belangrijk om de prijsstijging van het laatste jaar te verklaren:

Vooreerst is er de wereldwijde daling van de **hypothecaire interestvoet**. Voor België daalde deze langetermijn hypothecaire interestvoet van 1,96% in januari 2019 naar 1,37% eind 2020. Daardoor steeg de ontleningscapaciteit met 7,3%. Het zorgt ervoor dat men voor een lening van 250 000 euro op 25 jaar maandelijks 1 000 euro afbetaald.

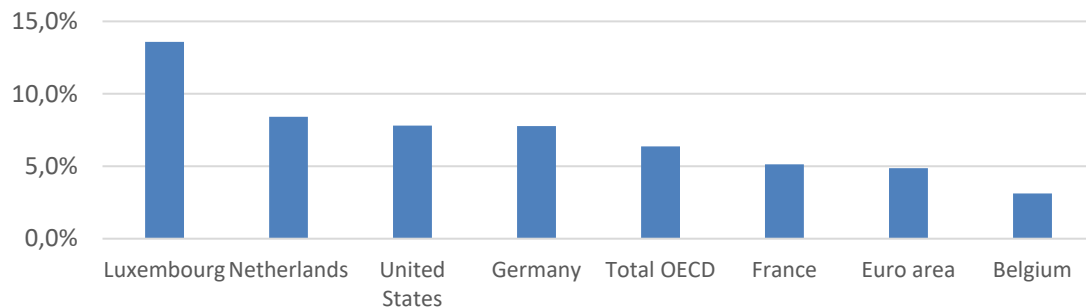
Een tweede element is de evolutie van het **inkomen**. Het beschikbare inkomen voor particulieren is in 2020 nominaal met 1,4% gestegen volgens voorlopige schattingen (Jaarverslag 2020 NBB). Hoewel het bruto binnenlands product met 6,2% gedaald is, zien we dus dat de financiële steunmaatregelen van de overheid ertoe geleid hebben dat het inkomen van de huishoudens gemiddeld niet gedaald is. Wereldwijd hebben landen op die manier de inkomens ondersteund. Dat neemt niet weg dat een beperkte groep van huishoudens hun inkomen wel sterk daalde. De impact van de crisis was niet gelijk voor iedereen.

¹⁶ <https://www.notaris.be/verkop-en-kopen-huren-lenen/kopen-en-verkop-en-1/registratiebelasting-in-het-vlaams-gewest-1/teruggave-van-registratierechten-bij-verkoop-binnen-de-twee-jaar-1>

Een derde element, dat specifiek is voor Vlaanderen, is de uitdoving van de **woonbonus**, die een prijsdempend effect heeft over meerdere jaren van meer dan 10%.

Als we dit nu in internationaal perspectief bekijken (figuur 8), dan zien we dat de evolutie van de interestvoet en de inkomens de wereldwijde prijsstijging van woningen kan verklaren, waarbij de prijsstijgingen in België nog beperkter zijn, wat mede verklaard kan worden door de uitdoving van de woonbonus in Vlaanderen.

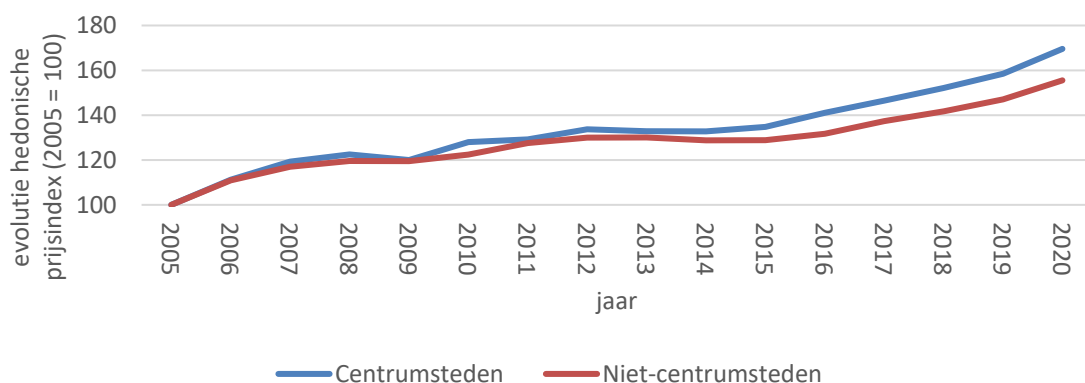
Figuur 8 Internationale vergelijking van de stijging van de woningprijs (2019q3-2020q3)



Bron: OESO

Hoewel de data van het laatste kwartaal van 2020 nog niet beschikbaar zijn, kan men verwachten dat de prijsstijging zich heeft verdergezet. De ERA-KU Leuven prijsindex toont dat de prijzen van 2020 vergeleken met de prijzen van 2019 met 5,9% gestegen zijn. Bovendien is dat een hedonische prijsindex die de prijs van een gelijkaardige woning doorheen de tijd weergeeft, waarbij de eerder besproken compositie-effecten geen rol spelen. Een hedonische prijsindex corrigeert voor de effecten van veranderingen in kwaliteit, grootte en ligging. Een bijkomend verrassend resultaat is dat de centrumsteden met 7% sterker gestegen zijn dan het gemiddelde (figuur 9).

Figuur 9 Hedonische prijsindex van ERA, Vlaanderen 2005-2020



Bron: ERA Belgium, berekeningen door Sven Damen

1.4.2 Regionale verschillen in de prijsevoluties

Als we de regionale verschillen in de prijsevolutie willen verklaren, spelen drie elementen mee.

De trend van sterkere prijsstijgingen in centrumsteden is een trend die al langer gaande is. Dat komt verder in dit rapport nog uitvoerig aan bod.

De COVID-19-crisis leidt tot een trek naar grotere woningen. En in een stedelijke omgeving zijn de huizen groter dan appartementen, wat kan verklaren waarom de prijsdruk daar hoog blijft. Daarnaast zien we sterke prijsstijgingen in suburbane regio's, met in de arrondissementen Antwerpen, Gent en Mechelen prijsstijgingen tussen 6,5% en 7%, terwijl de prijseffecten in meer afgelegen regio's beperkt zijn. Mogelijk is er een toegenomen voorkeur van huishoudens om subuurbaan te wonen, maar de nabijheid van een stad (voorzieningen, werkgelegenheid) blijft belangrijk. COVID-19 zorgt dus eerder voor het versterken van bestaande trends dan voor nieuwe trends.

Ook het uitdoven van de woonbonus speelt een belangrijke rol in het verklaren van de verschillende prijsevoluties tussen segmenten. We verwachten volgens de formule van de ontleningscapaciteit dat het prijsdempende effect van de woonbonus het grootst is bij goedkopere woningen. De grootte van het voordeel van de woonbonus is immers onafhankelijk van de woningprijs, wat maakt dat het prijseffect het grootst is bij goedkopere woningen. Daarnaast kan de suburbane groei ook verklaard worden doordat de suburbane regio's gekenmerkt worden door een hoger aandeel doorstromers. We zien dat de gemeentes met gemiddelde woningprijzen rond de 200 000 euro geen prijsstijgingen optekenden, waar de gemiddelde prijsstijging in gemeentes met woningprijzen rond de 400 000 euro 10% bedroeg. Duurdere regio's worden duurder, goedkopere regio's stagneren in prijs. De woningprijzen van het goedkopere eerste kwartiel stagneren eerder in Vlaanderen (+1%), terwijl de prijzen van het derde kwartiel met 3,7% gestegen zijn.

Bij het verklaren van de verschillende prijsevoluties tussen segmenten is het zeer moeilijk om het causaal verband duidelijk te stellen, omdat er meerdere elementen mee spelen en het moeilijk is om het aandeel van elk element op een wetenschappelijke manier te identificeren.

1.4.3 Nieuwe ontwikkelingen

Op basis van de relatie tussen de woningprijs en de ontleningscapaciteit blijkt in 2019 dat de woningprijs in Vlaanderen lager lag dan wat we op basis van de ontleningscapaciteit zouden verwachten. Voor 2020 is het beeld nog niet volledig, maar de schatting is dat de woningprijs boven de ontleningscapaciteit is komen te liggen. Een belangrijk element bij deze verklaring is dat de afname in de ontleningscapaciteit zich door het uitdoven van de woonbonus nog niet volledig in de woningprijs heeft vertaald. Verder kunnen ook enkele eerder nieuwe elementen een rol spelen.

1.4.3.1 Nieuwe verkoopvormen

Zo maken tijdens de coronacrisis enkele nieuwe verkoopformules een verdere opgang. In 2018 lanceerden de notarissen Biddit, waar onlineveilingen gehouden kunnen worden, en ook de immomakelaars hanteren nieuwe verkoopformules, waarbij kijkdagen georganiseerd worden en vervolgens binnen korte tijd geboden kan worden onder gesloten enveloppe. Er zijn duidelijke juridische verschillen tussen het bieden onder gesloten omslag en Biddit, omdat 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, zoals bij een openbare verkoop, start men met een ondergrens. De vraag is in welke mate de biedingen onder gesloten omslag ook met een lagere startprijs starten. Als huishoudens die 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 vaak het geval). Dat kan ertoe leiden dat starters de indruk krijgen dat woningen boven de prijs verkocht worden en er sterke prijsstijgingen in de markt zijn, maar dat de vraagprijs eigenlijk een startprijs is geworden. De werkelijke verkoopprijs is dus niet noodzakelijk gestegen, maar de rol van vraagprijs is voor sommige transacties verschoven van bovengrens naar ondergrens.

Toch kan de komst van zo'n veilingen effectief een prijsopdrijvend effect hebben, omdat kopers nu in grotere mate het hoogst mogelijke bedrag gaan betalen voor een woning, wat bij een vraagprijs minder het geval is. Het verschil tussen beide wordt het consumentensurplus genoemd, en mogelijk zorgt een veiling¹⁷ ervoor dat dat afgeroomd wordt in het voordeel van de verkoper. Al is het waarschijnlijk afhankelijk van het marktsegment of dat effectief zo is. Mogelijk speelt het meer mee in centrumsteden, omdat zo'n biedingen veelal georganiseerd worden op plaatsen waar voldoende potentiële kopers aanwezig zijn.

1.4.3.2 COVID-19 en financiële steun van de ouders

Wat vooralsnog niet onderzocht is, is in welke mate de eigen inbreng, en dan voornamelijk de financiële steun van de ouders een rol gespeeld heeft bij de prijsopdrijvende effecten. We hebben al gezien dat de spaartegoeden met de jaren oplopen. Mogelijk beslisten ouders om een deel van deze tegoeden tijdens de COVID-19-crisis voor een groter deel aan te wenden om hun kinderen financieel te steunen bij de aankoop van een woning. Hoewel het spaarbedrag van startende koppels tijdens de lockdown mogelijk ook gegroeid is, vermoeden we dat dit effect beperkt is gezien de korte periode. Mogelijk speelt dit effect een grotere rol in de grote centrumsteden.

Een element dat in dit rapport verder belicht wordt, is niet alleen het verklaren hoe de woningprijs regionaal kan verschillen en de onderliggende determinanten, maar ook hoe de ontleningscapaciteit van huishoudens regionaal kan verschillen.

1.5 Conclusie

Vooraleer we in het volgende hoofdstuk in meer detail ingaan op de regionale verschillen in woningprijsontwikkeling, hebben we in dit hoofdstuk de algemene woningprijsontwikkeling besproken.

Het eerder onderzoek dat daarnaar uitgevoerd is, levert een relatief eenvoudig op te stellen woningprijs-ontleningscapaciteit-indicator op. Een meer uitgewerkte versie van de vroeger vaak geciteerde *price-to-income*-ratio. Die laatste is nu eerder in onbruik omdat hij geen rekening houdt met bijvoorbeeld 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 proberen te verklaren, het grote voordeel dat de relatie stabiele resultaten geeft en de coëfficiënten niet alleen niet herschat moeten worden, maar zelfs niet geschat moeten worden, omdat de relatie voortvloeit uit een theoretisch model (dat wel empirisch gevalideerd is). Daardoor wordt de rol van de interestvoet en de fiscale woonvoordelen in het bepalen van de ontleningscapaciteit duidelijker. Ze kan immers afgeleid worden uit de formule.

De interestvoet heeft er over de laatste 20 jaar voor gezorgd dat de woningprijs gemiddeld jaarlijks met 2,5% extra is kunnen stijgen. De rol van de interestvoet is dus belangrijk, en meer dan alleen een verklaring van de prijsevolutie. Een lage nominale hypothecaire interestvoet leidt ertoe dat er meer kapitaal en minder interesten afbetaald worden, waardoor de schuldafbouw sneller verloopt en de vermogensopbouw bij afbetalers groter is. Daarbij moet men wel rekening houden met de toekomstige afbetalingslast. Die zal in de toekomst hoger zijn als (1) de interestvoeten niet langer dalen waardoor de opportuniteit van herfinancieringen zich niet zal voordoen zoals 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 de grondprijs sterker stijgt dan

¹⁷ Milgrom & Wilson, de nobelprijswinnaars economie 2020, hebben uitvoerig onderzoek gedaan naar veilingen.

de bouwkosten, waardoor constructie relatief voordeliger wordt. Een aandachtspunt is ook een verhoogde kans voor toenemende intergenerationele transfers in de toekomst.

Behalve de interestvoet is ook het prijsopdrijvende effect van de woonbonus al eerder uitvoerig besproken. Het verminderen en uitdoven van de woonbonus op momenten waarop de interestvoet daalde, leidde tot een stabiele woningmarkt. Waar starters - zeker wanneer hun ontleningscapaciteit daalt - hopen dat woningprijzen dalen voor zij de woning kopen, hopen de eigenaars, en vooral de recent gestarte eigenaars door potentiële solvabiliteitsproblemen, dat de woningprijzen net niet dalen.

Het voorlopige beeld van 2020 wijst op drie belangrijke elementen. De wereldwijde daling van de hypothecaire interestvoet leidt tot een algemene stijging van de woningprijs, in andere landen meer uitgesproken dan in Vlaanderen. Dankzij de financiële steunmaatregelen van overheden zijn de inkomens van huishoudens licht gestegen, en niet gedaald zoals men zou verwachten op basis van de daling van het BBP. De uitdoving van de woonbonus tempert de prijsstijgingen. Maar dit effect vertaalt zich over jaren.

In dit hoofdstuk werden al enkele redenen aangehaald waarom regionale prijsontwikkelingen kunnen afwijken van de algemene trend. Dat is de focus van de rest van de volgende hoofdstukken.

2. (SUB)URBANE VERSCHILLEN, URBAN ECONOMICS

Steden herleven wereldwijd. 'The rise of the creative class' (Florida, 2002), 'Comeback cities' (Grogan & 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 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' en hij gaat er dieper in op gentrificatie, ongelijkheid en segregatie.

Kunnen we 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 & Vanderstraeten, 2019). De stad is voor 12,9% van de huishoudens de voorkeurlocatie. Dat is minder dan het percentage dat het centrum van het dorp (20,8%) verkiest. Het platteland is met 34,7% het meest geliefd, op de voet gevolgd door de stadsrand (31,7%). Men zou daaruit kunnen concluderen dat iedereen voor wie het financieel haalbaar is, de stad probeert 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 we die 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. Daartoe vergelijken we de ruimtelijke verdeling van de afgestudeerden met de ruimtelijke verdeling op het moment dat deze studenten nog bij hun ouders woonden. De sterke groei van het aantal hogeropgeleiden en de geografische impact ervan 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 het aantal banen toenemen in steden dankzij agglomeratievoordelen? Wordt de stad aantrekkelijker als centrum van werkgelegenheid? Of is de evolutie van de werkgelegenheid minder een groei van aantal banen, maar eerder een stijging van de lonen? Net zoals het woningaanbod in de steden niet zo sterk kan toenemen, maar de prijzen wel sterker kunnen stijgen?
4. De stad als *consumptiestad* wordt geanalyseerd vanuit het idee dat jongvolwassenen, en de hoogopgeleiden in het bijzonder, naar steden trekken omdat ze de stedelijke voorzieningen verkiezen.

De prijsevoluties, die daarvan een gevolg zijn, bespreken we pas in het volgende hoofdstuk. Maar we geven alvast mee dat de vier Vlaamse gemeentes met de sterkste prijsstijgingen sinds 2000 Gent, Mechelen, Leuven en Antwerpen zijn. Ondanks de eerder geschetste gemiddelde woonvoorkeuren in Vlaanderen zijn deze prijsstijgingen een teken van de vraagdruk in en de toegenomen aantrekkelijkheid van steden.

Om de dynamiek op de koopmarkt goed te begrijpen is het van belang te weten 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 al in meer of mindere mate gerealiseerd hebben. De woningprijsevolutie wordt niet bepaald door huishoudens die al 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 als 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.

Daarom is het belangrijk om niet alleen te kijken naar de voor- en nadelen van stedelijk wonen, maar ook naar die 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 ervan 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 die 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 typische theoretische beeld van zo'n stad is een centrum met hoogbouw en een rand met huizen, die verder weg van het centrum groter zijn.

Bij het Rosen-Roback model is de regionale analyse breder en gericht op de verschillen tussen steden (*between*, inter). Hier worden steden als aparte entiteiten bekeken. Gebaseerd op de theorie van Rosen (1979) en Roback (1982) wordt de aantrekkelijkheid van een stad bepaald door een ruimtelijk evenwicht tussen lonen, woonkosten en stedelijke voorzieningen. Hier staat niet de afstand tot de stad 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 daarbij een belangrijke rol.

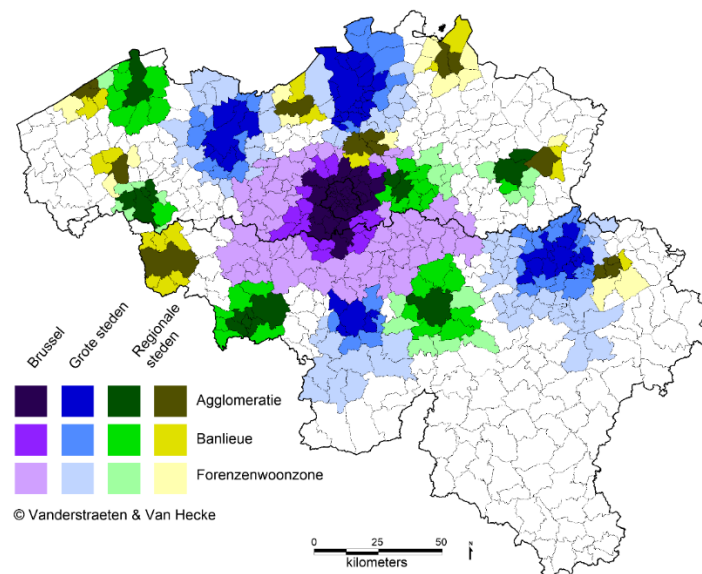
Beide oorspronkelijke modellen worden verder verfijnd in de wetenschappelijke literatuur en inzichten uit beide benaderingen moeten ook gecombineerd worden. Dat is zeker in Vlaanderen noodzakelijk, omdat het een polycentrisch metropoolgebied vormt en vanuit internationaal perspectief in grote mate als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

Bovendien is het niet altijd even duidelijk wat als stad beschouwd kan worden. Er is de stad als stedelijk weefsel, maar er zijn ook meer landelijke regio's die verstedelijken, of regio's die in de invloedssfeer van een stad liggen. Dat 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 drie 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 en de bevolkingsontwikkeling is er vooral een uiting 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 woongemeentes zich verplaatst naar een van de agglomeratiegemeentes, 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 agglomeratiegemeentes en een sterke toename van de bevolkingsaantallen van de banlieuegemeentes. Na 2000 is er een toename van de centrale steden, een geringe toename van de overige agglomeratiegemeentes en een verkleinde groei in de banlieuegemeentes. De groei in de banlieuegemeentes is hierbij kleiner geworden dan de groei in de forenzenwoonzones.”*

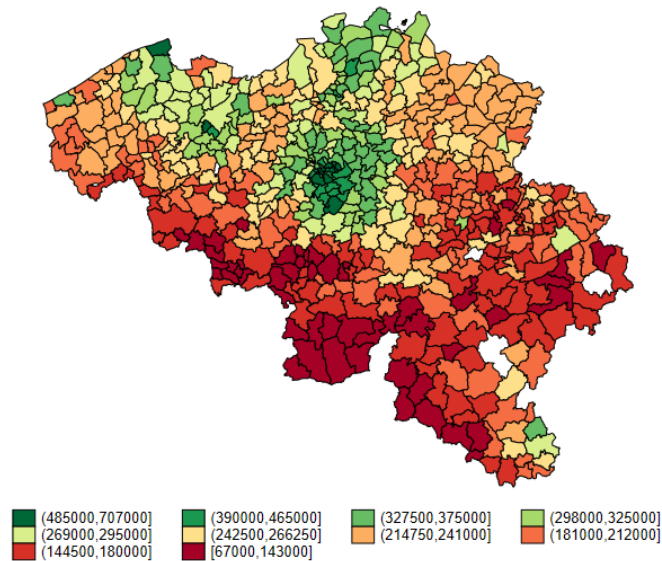
Figuur 10 Belgische stadsgewesten



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 dat ook te maken met de grootte van de woningen.

Figuur 11 Mediaanprijzen eengezinswoningen 2019



Bron: Statbel

2.2 Het belang van een hogere opleiding

Huffman & Quigley (2002) vonden 20 jaar geleden al dat in Silicon Valley (Californië) de universiteiten en hoge scholen een sterke geografische impact hebben. In de eerste plaats is er demografische druk op die regio's, want meer hogeropgeleiden willen zich er te vestigen. Tegelijkertijd is er een impact op de werkgelegenheid en het soort werkgelegenheid, zoals meer kenniscentra, onderzoeksparke, incubatiecentra. En er komen ook andere voorzieningen, want 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 later 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. Dat leidt ertoe dat er in eerder afgelegen regio's een braindrain ontstaat.

We gaan na of we in Vlaanderen een gelijkaardig beeld vinden. Daartoe vergelijken we de ruimtelijke verdeling van de hogeropgeleiden voor 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 alleen kijken naar de trek naar de stad, maar ook naar 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 over 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 het aantal universiteitsstudenten is gemiddeld iets lager, maar eveneens substantieel (16-38%).

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

	Hogeschool en universiteit			Enkel universiteit		
	2009-2010	2018-2019	Groei (in %)	2009-2010	2018-2019	Groei (in %)
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)

Dat het aantal inschrijvingen sterk blijft stijgen, brengt dat ook een eerste aandachtspunt voor wonen mee, namelijk studentenhuysvesting. Het is goed dat er heel wat nieuwbouwontwikkelingen zijn voor studentenhuysvesting, maar men moet er wel rekening mee houden dat deze nieuwe studentenhuysvesting in grotere blokken in de statistieken als aparte woongelegenheden opgenomen worden.¹⁸ In de groei van de woningvoorraad in studentensteden zou men daarvoor 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 uit 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 studeert in de eigen provincie maar daarnaast ook in grote mate in Vlaams-Brabant. Het is een tweedeling die we vaker terugzien op kaarten: een centrale regio tussen Gent en het oosten van West-Vlaanderen, en daarnaast de as Antwerpen, Brussel-Leuven. De connectie tussen Gent en Antwerpen/Brussel is vaker eerder beperkt, zoals ook uit diverse kaarten af te leiden is, zie bijvoorbeeld de eerder getoonde kaart van de mediane woningprijzen (pagina 39).

¹⁸ Het is niet duidelijk in welke mate deze nieuwe studentengelegenheden consistent als woongelegenheid geregistreerd worden. De keuze studentenkamer is immers geen optie in het kadaster en daardoor wordt deze ofwel gecategoriseerd als woongelegenheid, of onder een categorie waaronder ook de bergingen, etc. in een appartementsgebouw vallen. Registratiepraktijken kunnen bovendien regionaal verschillen tussen lokale afdelingen binnen AAPD.

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	10 184 (52%)	512 (3%)	1 686 (9%)	5 716 (29%)	29 (0%)	1 306 (7%)	19 433 (100%)
Limburg	383 (5%)	3 479 (45%)	360 (5%)	3 001 (38%)	11 (0%)	577 (7%)	7 811 (100%)
Oost-Vlaanderen	777 (5%)	31 (0%)	13 130 (83%)	700 (4%)	185 (1%)	991 (6%)	15 814 (100%)
Vlaams-Brabant	560 (4%)	374 (3%)	1 794 (13%)	7 045 (51%)	53 (0%)	4 046 (29%)	13 872 (100%)
West-Vlaanderen	187 (2%)	15 (0%)	6 968 (67%)	1 196 (12%)	1 501 (15%)	466 (5%)	10 333 (100%)
Brussels HG	65 (3%)	10 (0%)	174 (7%)	310 (13%)	3 (0%)	1 823 (76%)	2 385 (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%)	2 468 (100%)
Totaal	13 118 (18%)	4 541 (6%)	24 854 (34%)	18 670 (26%)	1 811 (2%)	9 909 (14%)	72 903 (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. Daarvoor doen we een stap terug in de tijd. We starten met de 20-jarigen in 2001 en gaan na waar deze wonen in 2011 als 30-jarigen en waar ze wonen in 2015. Op die manier brengen we ruwweg drie elementen in beeld van hun levenscyclus: waar woonden ze als inwonend kind bij de ouders? 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 levenscyclusbenadering 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 in de daaropvolgende 4 jaar verhuisden naar een andere gemeente, woonde 76% niet in Leuven toen ze 20 jaar waren. Voor Gent is dat 68%. Vooraleer deze elementen in kaart te brengen geven we een korte beschrijving van de data.

2.2.3 Vaststellingen 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 moet de persoon in 2001 op 20-jarige leeftijd bij de ouders wonen, in 2011 op 30-jarige leeftijd en in 2015 op 34-jarige leeftijd in België 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 leeftijdsgroepen die een jaar jonger en een jaar ouder zijn, mee op in de analyse. De 20-jarigen zijn op die manier 19, 20 of 21 jaar in 2001. We volgen dezelfde groep doorheen de tijd en nemen als extra categorie het al dan niet gevolgd hebben van hoger onderwijs.

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

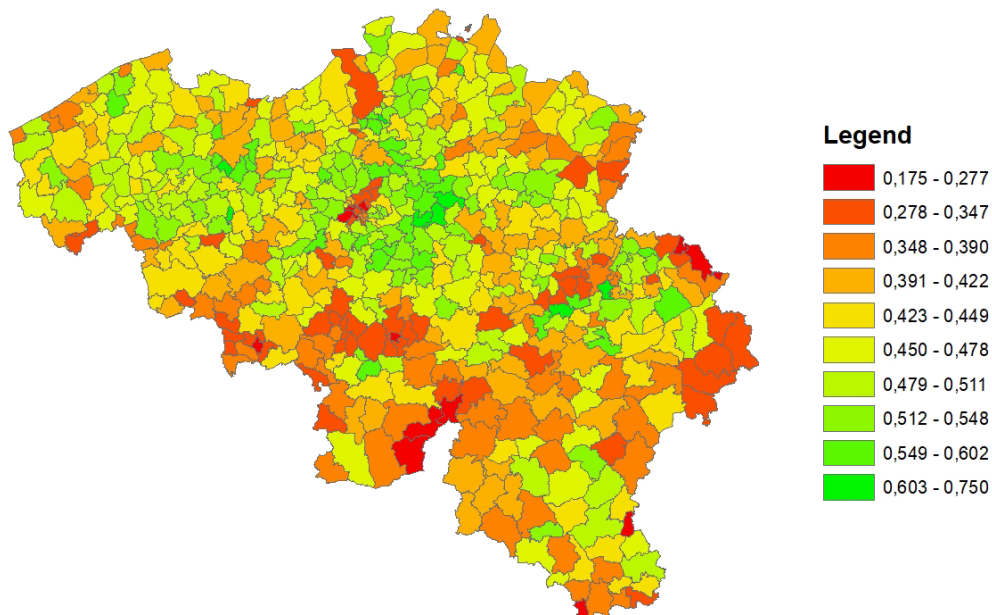
Bij de grensgemeentes zorgt dat mogelijk voor een vertekening. Sommige jongeren gaan net over de grens studeren (Tilburg, Maastricht, Rijsel, Aken, ...). Deze jongeren hun diploma's zijn veelal niet mee opgenomen in de Census 2011.

Meer algemeen krijgt men een vertekend beeld voor immigranten die niet in België studeerden. Maar omdat in onze cohorte-analyse de immigranten na 2001 niet mee in rekening worden genomen (alleen jongeren die bij de ouders woonden in 2001), is deze vertekening niet van toepassing.

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

Centrumsteden, en dan voornamelijk Antwerpen, Gent, Mechelen, Oostende en Genk, tellen een laag aandeel van 20-jarigen die later een hoger diploma gaan halen. 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. Dat kan verklaard worden doordat in deze regio's het aandeel hogeropgeleide ouders hoger is, wat de kans vergroot dat ook de kinderen verder studeren. Daarnaast is verder studeren ook gemakkelijker als de afstand van de woonplaats tot de onderwijsinstelling kleiner is. Er zijn echter uitzonderingen. In sommige steden volgen de jongeren die er wonen in mindere mate hoger onderwijs.

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



Bron: Censusdata, Statbel, eigen verwerking

2.2.5 De 30-jarigen in 2011: trek naar de stad

Van Hecke en Vanderstraeten (2014) tonen voor de Belgische grootsteden aan dat twintigers zich in toenemende mate vestigen in de steden zelf (vergelijking 1991-2004) en dat de banlieue-gemeentes tegelijkertijd aan aantrekkingskracht verliezen voor deze leeftijdsgroep. Ook in de analyse van Brussel komt dit tot uiting: *“Alhoewel het suburbanisatieproces vaak geduid wordt als een verarming van Brussel tegenover de Rand, ligt de scholingsgraad van diegenen die de omgekeerde beweging maken hoger.”*¹⁹

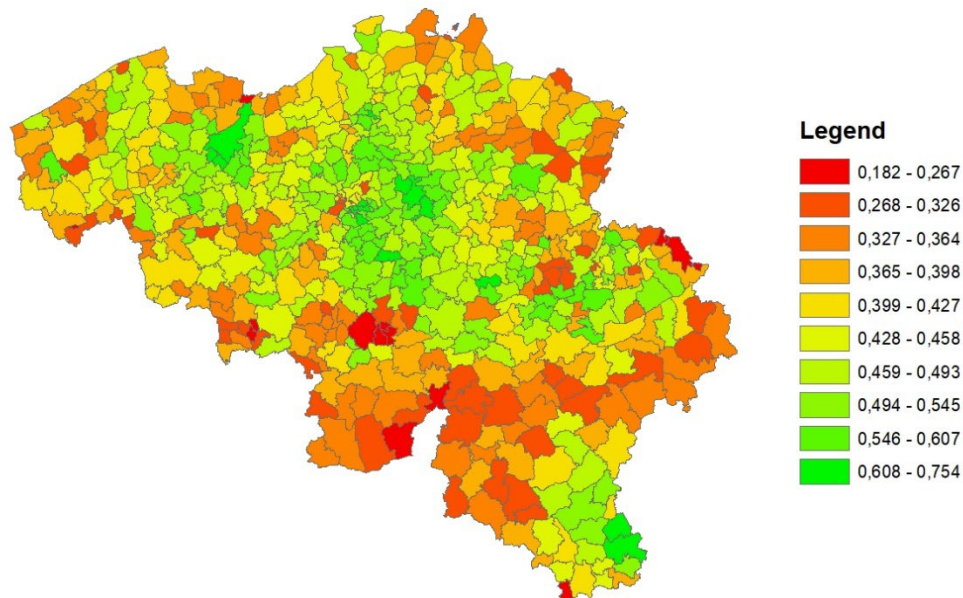
Dreesen vond ook dat hogeropgeleiden verdere verhuisbewegingen maken (Dreesen, 2019), voornamelijk door eerst verder van het ouderlijke huis te huren en vervolgens eigenaar te worden.

Deze patronen zien we hier terugkomen. Als 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

¹⁹ <https://www.briobrusseel.be/node/15299>

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 dat 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 belangrijk niet alleen naar het aandeel hogeropgeleiden te kijken, maar ook naar de aantallen. Het aandeel hogeropgeleiden kan immers toenemen, maar als 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.

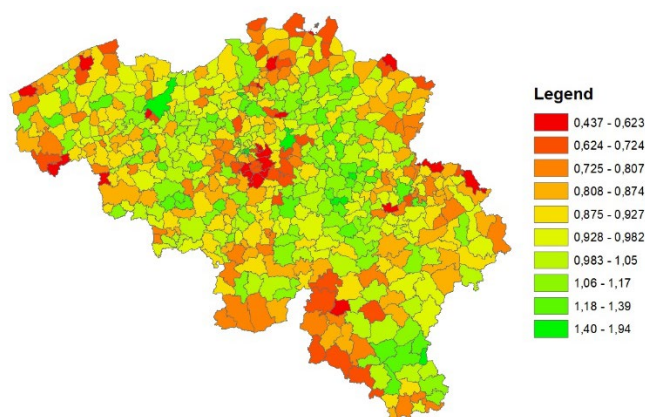
Figuur 14 toont hoe de cohorte veranderd is tussen 2001 en 2011 per gemeente. De verhouding is groter dan 1 in gemeentes waar er in 2011 meer personen uit de cohorte wonen dan in 2001, toen de jongeren bij hun ouders woonden. Figuur 15 toont de verhouding van het aantal hogeropgeleiden uit de cohorte in beide jaren. De druk van de hogeropgeleide jongeren lijkt zich zo in functie van de stad op vier manieren te manifesteren:

1. In de **grote 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 zich een hoog aandeel hogeropgeleiden vestigt, maar dat er zich zeer weinig 30-jarigen uit de cohorte 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 gemeentes voor de meeste starters te duur zijn om er zich 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 van personen uit de cohorte 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 van de

gordel van de 21ste eeuw, de regio rond Aalst, rond Gent, en de regio tussen Antwerpen, Hasselt en Leuven.

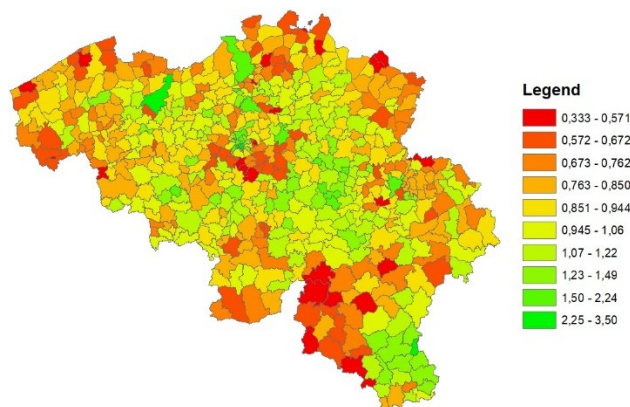
4. Er is verder een afname van personen uit de cohorte in het **landelijke buitengebied**, en dat is het meest uitgesproken in de grensgemeentes met Nederland en Frankrijk.

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)

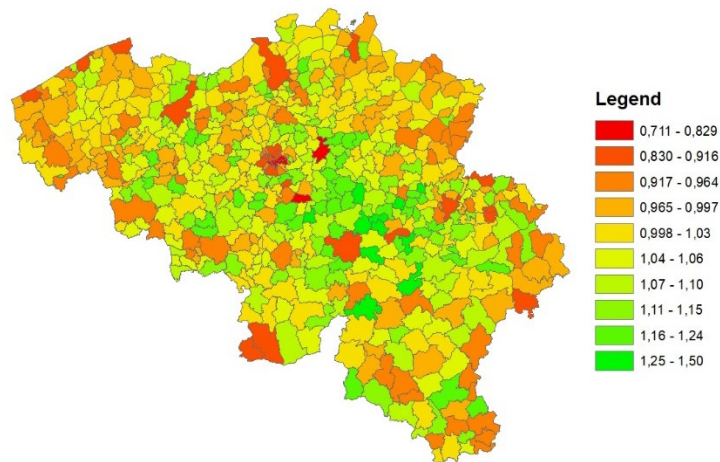


Bron: Censusdata, Statbel, eigen verwerking

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

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

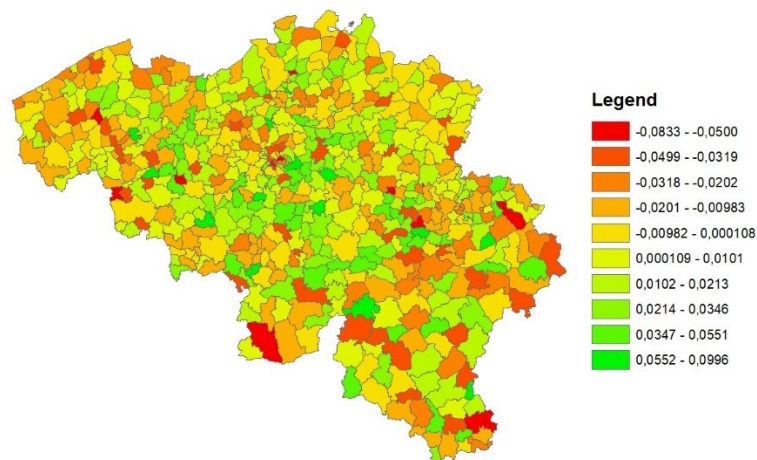
Figuur 16 Verhouding aantal personen uit de cohorte op de leeftijd van 34 jaar (2015) ten opzichte van het aantal personen uit de cohorte op de leeftijd van 30 jaar (2011)



Bron: Censusdata, Statbel, eigen verwerking

Het suburbanisatiepatroon is bij hogeropgeleiden meer uitgesproken, wat in onderstaande figuur getoond wordt. Er is niet alleen een groei van de 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?

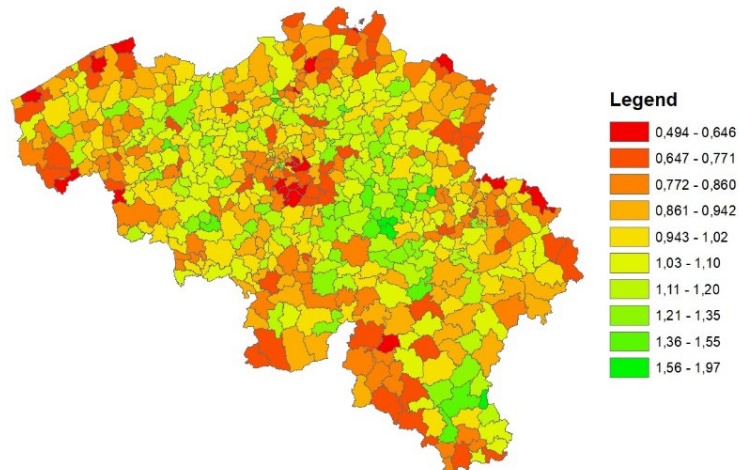
De bevindingen zijn redelijk gelijkaardig aan de eerdere vaststellingen op 30 jaar. Van de cohorte 20-jarige inwonende kinderen in 2001 woont er in 2015 een groter deel in de steden en de tweede rand/of centraal tussengebied. In de residentiële rand en de grensregio's is er een afname (figuur 18).

Wat betreft het aandeel hogeropgeleiden zien we dat dat zeer sterk toeneemt in centrumsteden. In de residentiële randen van de grote centrumsteden zien we een dubbel beeld. Hoewel het aandeel hogeropgeleiden historisch al 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 gebeurt de suburbanisatie hier voornamelijk na de leeftijd van 35 jaar. Ook kan de groei van de bevolking alleen toenemen als ook het aanbod van woningen 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

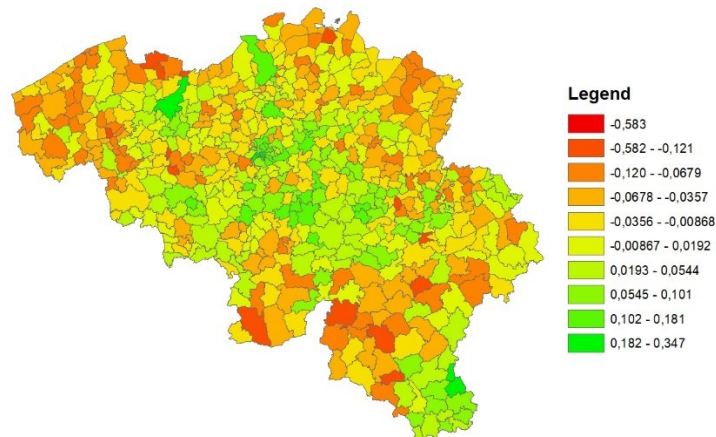
	Hoger aandeel hogeropgeleiden/ duurdere regio's	Lager aandeel hogeropgeleiden/ minder dure regio's
Groei	Centrumsteden	Tweede rand/centraal tussengebied
Afname	Residentiële rand	Grensgemeentes

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

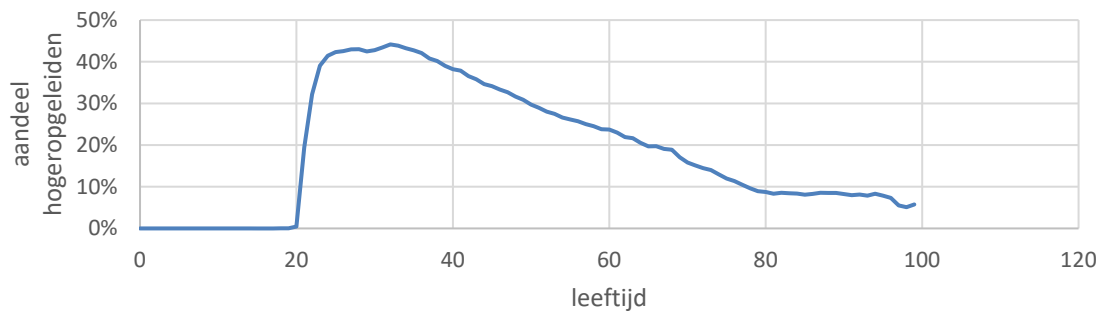
2.2.8 Conclusie

Historisch woont 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 het aandeel hogeropgeleiden in 2015 al zeer hoog is. Op basis van de recente tendensen kan men verwachten dat deze trend zich in grote mate verderzet, omdat het aandeel jongeren dat hoger onderwijs volgt verder toeneemt. Wereldwijd zien we gelijkaardige tendensen.

Misschien toont figuur 20 die het aandeel hogeropgeleiden volgens leeftijd weergeeft, wel een 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. Of dit aandeel licht stijgt of daalt in de toekomst zal weinig invloed hebben. Wat voornamelijk een rol speelt, is dat het aandeel hogeropgeleiden hoog is. Dit, samen met de bevindingen van deze analyse en de literatuur dat dat een geografische migratie veroorzaakt, leidt tot een toenemende druk op de grotere centrumsteden waar hoger onderwijs gevolgd kan worden. Afgaande op de recente inschrijvingsaantallen zal deze trend in de toekomst waarschijnlijk verder versterkt worden.

Figuur 20 Aandeel hogeropgeleiden volgens leeftijd*, Vlaams Gewest 2011

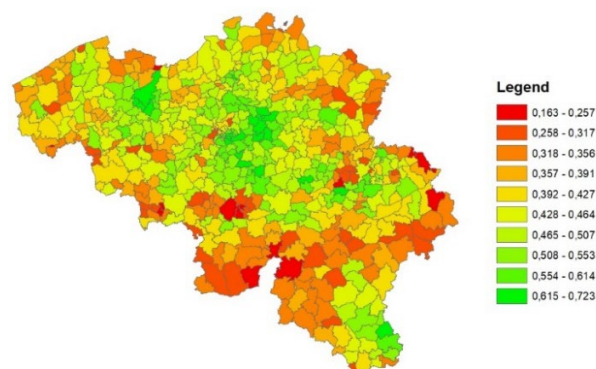


* Er is een trendbreuk zichtbaar rond de leeftijd van 32 jaar door een verschil in meting. De leeftijd voor 32 jaar wordt gemeten op basis van administratie data van wie hoger onderwijs in België gevolgd heeft. Voor oudere leeftijden wordt het gegeven uit de Socio-Economische Enquête gebruikt waarbij de respondent aangaf of hij hogere opleiding gevolgd heeft.²⁰

Bron: Censusdata Statbel, eigen verwerking

Het vormt de basis van wat Richard Florida (2002) beschreef als *'The rise of the creative class'* en het leidt tot een heropleving van de steden. Het leidt ook tot een ander soort tewerkstelling in steden en 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 woonkosten 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 voorzien worden om aan de vraag te voldoen in stedelijke agglomeraties?

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



Bron: Censusdata, Statbel, eigen verwerking

²⁰ Eenzelfde trendbreuk zien we als alleen gekeken wordt naar jongeren die in 2001 als inwonend kind geregistreerd stonden. Deze trendbreuk is dus 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.

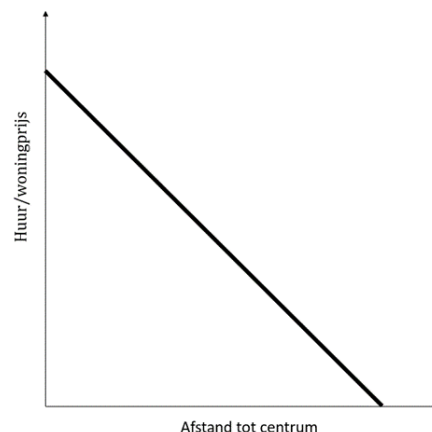
2.3 De productiestad: jobgroei in steden of vooral stijgende lonen?

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

2.3.1 De productiestad als kenniscentrum

Het standaard ruimtemodel is centrum-periferie gebaseerd, zowel binnen een stad, als in de verhouding centrum-randgemeentes. De standaardafweging is de nabijheid van diensten, voorzieningen en werkgelegenheid (tijdbesparend) ten opzichte van de goedkopere prijs per m² verder weg van het centrum. Omdat pendelen tijd en geld kosten, kiezen veel werknemers er voor om dichterbij het centrum van een stad te wonen. Maar dat is niet iedereen voor iedereen mogelijk, wat druk zet op de woningprijzen en de dichtheid van een stad. Dat verklaart het historische stedenpatroon van dure kleine woningen in het centrum versus grote woningen daarbuiten. In een klassiek Alonso-Muth-Mills-model (Wheaton, 1974) kan dat gevisualiseerd worden zoals in onderstaande figuur. Gemiddeld zijn de woningen het duurst aan de rand van de stad, waar de woningen groter zijn dan in het centrum maar waar men nog nabij het centrum woont. Het locatie-effect daalt naarmate men verder van de stad woont, maar de woningen zijn er vaak groter, waardoor de prijs van een woning toch duurder kan zijn aan de rand.

Figuur 22 De relatie tussen prijzen (locatie-effect) 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 anderzijds de vraag naar 'tijdsefficiënt' wonen, waar huishoudens kostbare tijd uitsparen met kortere pendeltijden.

Proost (2019) wijst erop dat de relatie tussen transport en wonen nog te weinig wordt gelegd. Nochtans vormen wonen en transport de twee grootste uitgavenposten 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% aan transport. In België liggen deze aandelen volgens het Huishoudbudgetonderzoek respectievelijk op 30% en 11% in 2018. Maar de verhouding tussen deze uitgaveposten is ook niet constant doorheen de tijd (Combes et al., 2019). De afstandsgradiënten (*distance gradients*) voor grond- en woningprijzen spelen daarbij een belangrijke rol. In Franse centrumsteden is het aandeel voor wonen hoger, in rurale gebieden stijgt het aandeel voor transport. Hoewel 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%) dan in Vlaanderen (11,1%) en Wallonië (13%). Hoe ruraler, hoe hoger het aandeel van het huishoudbudget is dat uitgegeven wordt 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 ook de afstandsgradiënt vergroot, waardoor prijzen in centrumgemeentes sterker stijgen. Deze kosten van stedelijk wonen stijgen in nog grotere mate wanneer steden hun woonaanbod niet uitbreiden. Omgekeerd is het ook zo dat tussenkomst in transportkosten, bijvoorbeeld de betaling van woon-werkverkeer, bedrijfsvoertuigen, openbaar vervoer, ... de afstandsgradiënt verkleint en prijzen buiten centrumgemeentes sterker doet stijgen.

Agglomerations of scale bieden een belangrijke verklaring voor 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 et al. (2014) geven aan dat dat niet alleen mede de toegenomen aantrekkingskracht van de steden verklaart, maar dat dat samenclusteren ook leidt tot ruimtelijke ongelijkheden (segregatie), doordat werknemers dicht bij hun plaats van tewerkstelling clusteren. Ze deden hun onderzoek op basis van de aangevraagde patenten in een regio.²¹

In 'Triumph of the city' beschrijft Glaeser de stad als de grootste uitvinding van de mensheid. Welke evoluties verklaren de revival van de steden? Technologische evoluties spelen een belangrijke rol. Waar de opkomst van de auto en de autosnelwegen mee de leegloop van de stad kunnen verklaren (Baum-Snow, 2007), zien we de opkomst van een economie die gebaseerd is op diensten, kennis en netwerken. Dat wil niet zeggen dat alle werkgelegenheid in steden blijft (De Smet et al., 2009), integendeel. In een langer bestaande industrie kan het belang van kennisoverdracht beperkt zijn, waardoor zij minder voor de duurdere 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. Ook distributiecentra kunnen nadelen ondervinden van de verkeerscongestie rond grote centrumsteden. De dienstensectoren, en voornamelijk die met nieuwe technologieën waarbij de agglomeratievoordelen het grootst 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 daar 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 verwachting om later meer te verdienen, is dus hoger in grote steden. Behalve onderwijs is ook de specialisatie en werkervaring binnen het arbeidscircuit mogelijk verschillend tussen steden, met dito verklaring voor loonverschillen. In België en Vlaanderen is het bestaan en de grootte van een zo'n *city size wage gap* nog niet gedocumenteerd (zie Dreesen & Vastmans (2020) voor de gerelateerde discussie). Het is ook belangrijk om rekening te houden met de lokale *cost of living* (niet alleen woning- en huurprijzen, maar ook de consumptieprijzen). Er kan immers wel in nominale termen meer verdiend worden in steden, maar niet per se in reële termen. Daarnaast sparen werknemers die zich dicht bij hun werk vestigen ook de pendelkosten uit in vergelijking met 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 bijbehorende budget) en de extensieve vraag (het aantal huishoudens). 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 daarvoor een interessante bron,

²¹ Patenten worden vaak door een persoon aangevraagd, dus ook de woonplaats van de persoon wordt geregistreerd, niet (enkel) van het bedrijf waarvoor hij werkt.

waarbij 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 de groei van werkgelegenheid in de meeste steden sterker toegenomen dan in de rest van het land (PBL, 2016). Maar België blijkt de uitzondering te zijn. Het is het enige land waar de stedelijke banengroei uitgesproken kleiner is dan die in intermediair en ruraal gebied. De stedelijke groei ligt wel op het Europese gemiddelde, maar de intermediaire en rurale groei van de werkgelegenheid van België is de tweede grootste van Europa, na Ierland. Qua groei van jobs is er voor België dus geen triomf van de steden. Mogelijk heeft dat te maken met het feit dat België al redelijk dichtbewoond is. Nederland kent echter een gelijkaardige woondichtheid, en daar is de stedelijke groei wel meer uitgesproken. Een ander opvallend element is 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 zijn ook bepaalde steden die sterker groeiden, en andere minder. Die duidelijke winnaars en verliezers qua jobgroei zijn niet aanwezig in België. Belangrijk daarbij is dat hier alleen naar de banengroei gekeken wordt, niet naar het soort banen. Zoals De Smet et al. (2009) aangeven, is het logisch dat bij een groei van gespecialiseerde banengroei, de werkgelegenheid waarvoor de agglomeratie-voordelen kleiner zijn dan de vestigings- en congestiekosten de stad eerder verlaat.

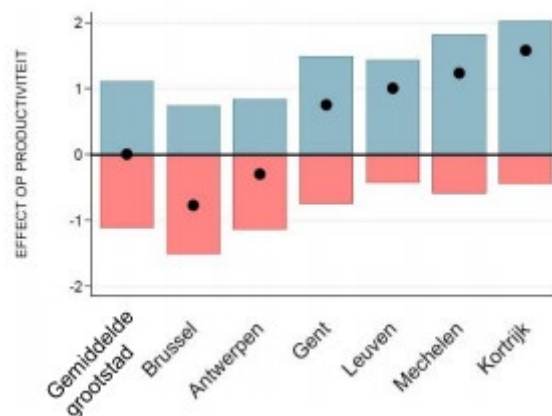
Tabel 4 Relatieve verandering aantal banen 1991-2012 in % in Europa

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)

Wat kan meespelen, is dat de congestie in België sterker doorweegt dan elders. Baert en Reynaerts (2018) hebben de afweging van bedrijven onderzocht waarbij enerzijds het agglomeratievoordeel gemeten werd, en anderzijds het congestienadeel. Voor Brussel en Antwerpen wegen de congestienadelen zwaarder door dan de agglomeratievoordelen. Dat in België de congestienadelen sterker meespelen dan de agglomeratievoordelen kan ook verklaren waarom het aantal banen in Belgische steden minder sterk groeit.

Figuur 23 Effecten van agglomeratie (blauw-positief) en verkeerscongestie (rood-negatief) op de productiviteit van een gemiddelde onderneming in een grootstad (10 km)



Bron: Baert en Reynaerts (2018)

Omdat in de censusdata de gemeente van tewerkstelling is gegeven, kunnen twee elementen in kaart gebracht worden: de evolutie in werkgelegenheid per gemeente tussen 2001 en 2011 en de evolutie in uitbetaalde inkomens. Om de woningprijsevolutie te verklaren is de hoogte van het loon belangrijker dan het aantal werknemers. We starten met het in kaart brengen van de evolutie van de banengroei per gemeente. Aangezien de data in 2001 op basis van een enquête verkregen waren en die 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.

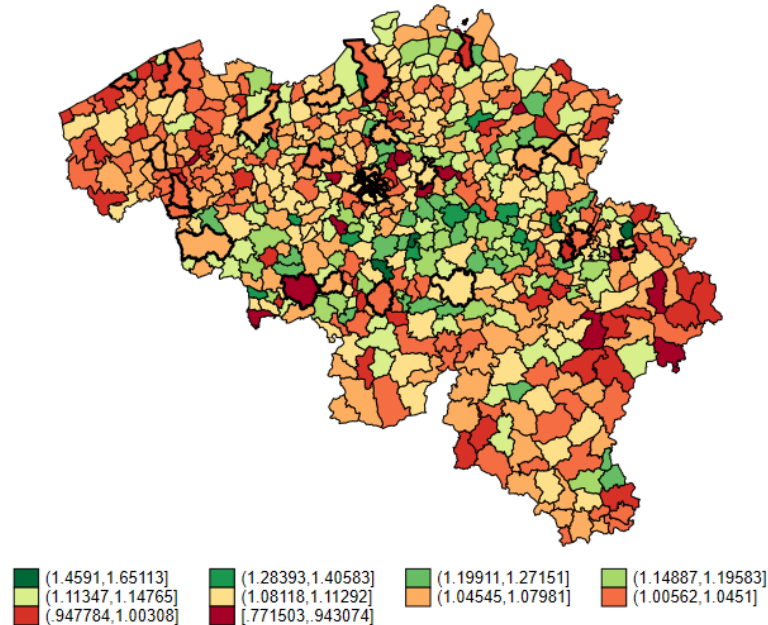
Figuur 24 toont dat de groei van werkgelegenheid in de centrumsteden beperkter is dan elders in Vlaanderen. Maar tussen de centrumsteden zijn er wel verschillen. De centrumsteden waar de groei iets hoger is, zijn Leuven, Gent, Mechelen, Sint-Niklaas, Hasselt en Genk. Dat zijn ook de centrumsteden waar de woningprijzen iets sterker gestegen zijn. West-Vlaanderen tekent een veel lagere groei op. Maar het is ook belangrijk te bekijken hoe groot de werkgelegenheid al was in 2006. In regio's met een beperkte werkloosheid en een beperkte immigratie kan de werkgelegenheid moeilijk sterk stijgen door een gebrek aan arbeidskrachten. Bij de trend van minder sterke stedelijke groei moeten twee kanttekeningen geplaatst worden.

Vervennootschappelijking kan ook samengaan met een groeiend aandeel vennootschappen die gevestigd zijn op het woonadres van de bestuurder, hoewel een deel van het werk elders uitgevoerd wordt. In Vlaanderen zijn er anno 2018 342 975 vennootschappen. In het volgende punt bespreken we hoe de vervennootschappelijking mogelijk een verklaring biedt waarom lonen minder sterk groeien.

Daarnaast vormt Vlaanderen als geheel een quasi polycentrisch metropoolgebied en is het in internationale vergelijking dus verstedelijkt. Boussauw et al. (2018) wijzen erop dat daar een voor- en nadeel aan verbonden is. In vergelijking met grotere steden lijken clusters van kleinere steden minder te genieten van de positieve agglomeratievoordelen, maar de ruimtelijke planning leidt in dergelijke

clusters wel tot lagere woonkosten, meer toegang tot groen, enzovoort. De optimale grootte van een stad is niet eenvoudig te bepalen en hangt af van diverse keuzes.

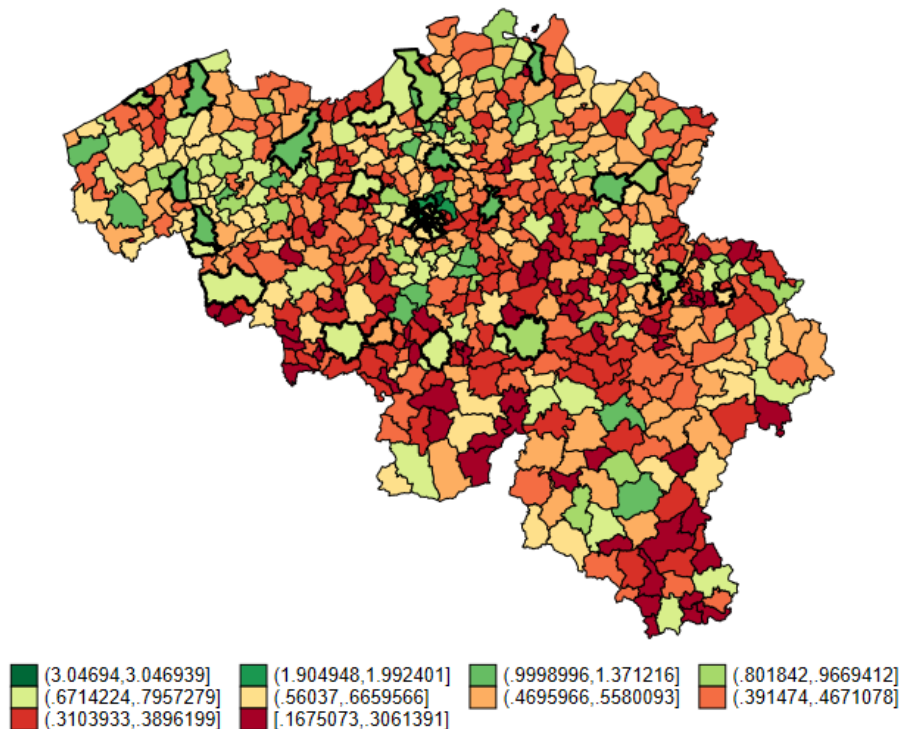
Figuur 24 Verhouding werkgelegenheid van 2016 t.o.v. 2006



Bron: Vlaamse Arbeidsrekening, eigen verwerking

De niet-stedelijke groei van werkgelegenheid neemt niet weg dat de centrumsteden de tewerkstellingspolen bij uitstek zijn. Figuur 25 toont dat de jobratio, het aantal jobs in verhouding tot de actieve bevolking, er veel hoger is. Ook in West-Vlaanderen kleuren meer gemeentes groen. De donkerroodgekleurde gemeentes geven weer dat er weinig jobs zijn ten opzichte van de actieve bevolking. Dat kan komen door een lage tewerkstelling, maar de belangrijkste indicatie is 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)

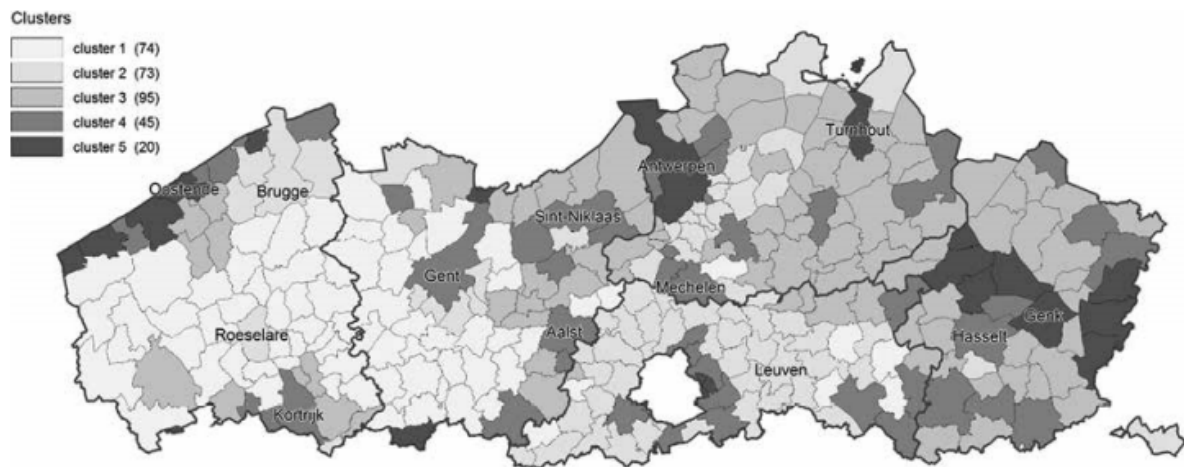


Bron: Vlaamse Arbeidsrekening van Steunpunt Werk o.b.v. RSZ Gedecentraliseerde statistiek, RSVZ, RSZ, RSZPPO, RVA, FOD Economie - Bevolkingsstatistieken (Bewerking Steunpunt Werk)

2.3.2.1 Werkzaamheidsgraad

Op basis van figuur 24 zou men kunnen concluderen dat West- en Oost-Vlaanderen eerder stagneren qua werkgelegenheid. Maar men moet ook rekening houden met de bevolkingsgroei. Als die niet toeneemt, zal de werkgelegenheid ook minder sterk kunnen stijgen. Maar dat 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 gemeentes in 5 clusters (zie figuur 26). Deze clusters zijn gebaseerd op stockvariabelen (soorten werkzaamheidsgraad in 2015) en flowvariabelen (evolutie 2005-2015). De eerste cluster, 'het koppeloton' zijn de (kleinere) West- en Oost-Vlaamse steden en gemeentes. 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 die 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. Die gemeentes 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 gemeentes die lage werkzaamheidsgraden hebben zonder progressie.

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



	Aantal gemeenten	Werkzaamheidsgraad						Werkloosheidsgraad	
		Totaal (20-64 jaar)		Vrouwen (20-64 jaar)		55-plussers ² (55-64 jaar)		Jongeren (15-24 jaar)	
		'15 (%)	'05-'15 (ppt)	'15 (%)	'05-'15 (ppt)	'15 (%)	'05-'15 (ppt)	'15 (%)	'05-'15 (ppt)
Vlaams Gewest	308	72,0	+2,1	68,1	+6,0	49,7	+13,7	17,4	-0,3
Cluster 1	74	77,9	+3,1	74,8	+7,1	51,8	+12,7	11,9	-0,9
Cluster 2	73	75,0	+2,0	71,5	+5,2	55,9	+14,9	14,6	+0,7
Cluster 3	95	74,1	+3,8	70,0	+8,8	47,7	+15,2	15,0	-0,3
Cluster 4	45	70,7	+1,5	66,6	+5,1	49,4	+13,2	18,6	+0,6
Cluster 5	20	64,2	+1,6	59,8	+5,7	42,8	+11,0	21,2	+0,1

* 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)

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

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

Men kan verwachten dat steden in grotere mate kennisgerelateerde werkgelegenheid genereren. Maar voor woningmarkt is de hoogte van de lonen cruciaal. Om de aantrekkingskracht van steden te bekijken, telt niet alleen het aantal banen, maar ook de evolutie van de lonen.

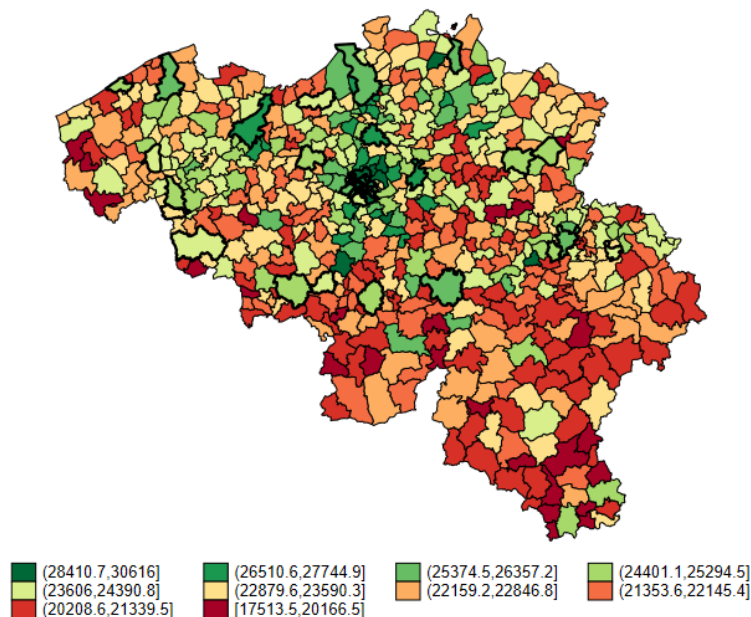
2.3.3 Hogere lonen in steden

In centrumsteden worden historisch de hoogste lonen betaald. Dat wordt de *urban wage gap* genoemd. De grotere en centraal gelegen steden (Brussel, Antwerpen, Gent, Leuven, Brugge, Mechelen) betalen de hoogste lonen (figuur 27). Dat lijkt voornamelijk verklaard te kunnen worden door het hoger aandeel hogeropgeleiden. Hogeropgeleiden die werken in grote steden, verdienen maar in beperkte mate meer dan hun collega's in kleinere gemeentes (Dreesen et al., 2020). Voor lageropgeleiden werd eenzelfde relatie vastgesteld. Het is wel belangrijk te melden dat de censusdata

met inkomensdecielen werken met het netto belastbaar inkomen. De topinkomens zitten daar niet in.²²

Vrij opvallend zijn ook de lagere inkomens in de dure residentiële gemeentes ten oosten van Antwerpen. De hoge lonen van de bewoners in die gemeentes (zie figuur 37) worden verklaard door de pendelaars die in Antwerpen werken. Een andere verklaring is de vervennootschappelijking. We beschikken alleen over cijfers uit de personenbelasting en voor hogere inkomens is het fiscaal interessanter om een vennootschap op te richten en een kleiner deel van het loon via de personenbelasting uit te keren. Ook dat kan verklaren waarom gemeentes in het oosten van Antwerpen lagere inkomens optekenen. Net zoals men in de censusdata op basis van de jaarrekeningen van vennootschappen kan nagaan of een bewoner bestuurder is van de vennootschap die de woning bezit waarin hij woont, 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 die worden ook alleen op basis van het persoonlijk inkomen uitgevoerd. Maar men kan 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



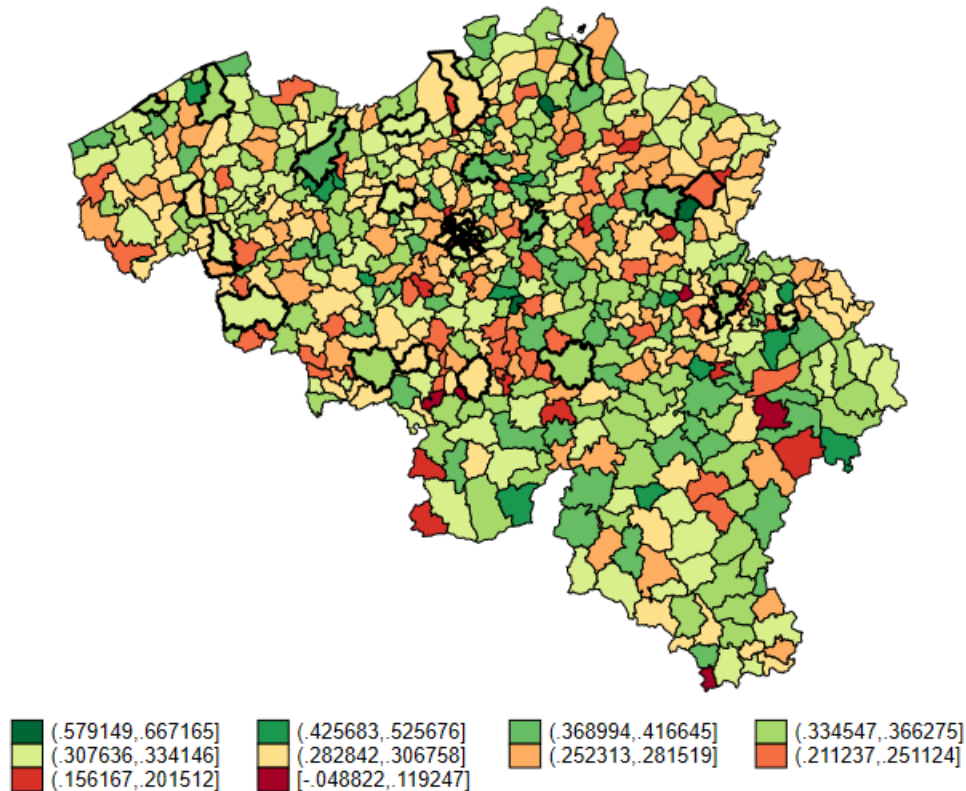
Bron: Censusdata Statbel, eigen berekening (benadering op basis van decielen)

Er is een sterk verband tussen hoge lonen en hoge woningprijzen. Dan zou er ook een sterk verband moeten zijn tussen stijgende woningprijzen en stijgende lonen. Daarom is het interessant om na te gaan in welke steden de lonen van de werknemers het sterkst gestegen zijn tussen 2001 en 2011. Dat blijken de steden te zijn die ook de grootste woningprijsstijgingen hebben opgetekend: Gent, Mechelen, Leuven en Hasselt. In Antwerpen is de stijging van de lonen beperkter, maar die waren in 2001 historisch hoog (zie bijlage 4). We zien dat in deze steden het jobaanbod verandert en dat ze meer hogeropgeleiden aantrekken.

²² Het inkomen van het hoogste inkomensdeciel kan niet berekend worden door het midden van de ondergrens en bovengrens aangezien de bovengrens niet bekend 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.

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

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

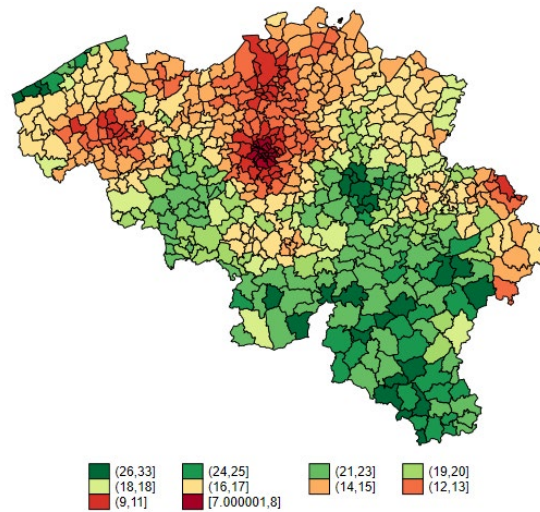


Bron: Censusdata, Statbel, eigen verwerking

2.3.4 Pendelafstanden

De relatie tussen de woonplaats en de plaats van tewerkstelling is in *urban economics* essentieel. Het is niet verwonderlijk dat de pendelafstanden van de inwoners van gemeentes 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 ze iets groter. De grootste gemiddelde pendelafstanden vindt men aan de kust. Het is niet bekend of deze personen effectief elke dag naar hun werk pendelen, of dat ze zich domiciliëren aan de kust en dat combineren met een tweede woonst dicht bij het werk, wat om fiscale redenen interessant kan zijn.

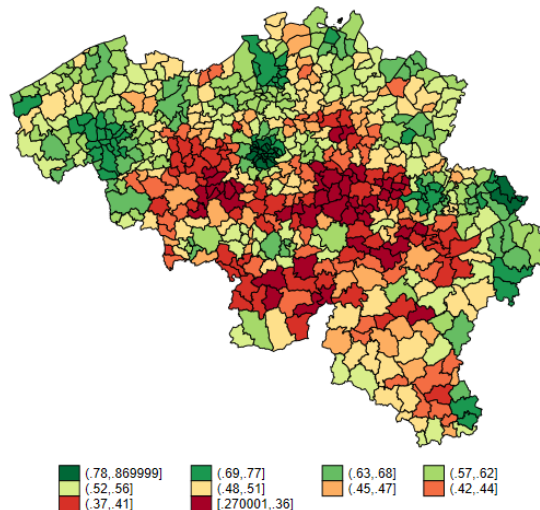
Figuur 29 Gemiddelde pendelafstand in vogelvlucht van werknemers per gemeente 2011



Bron: Census 2011, Statbel

De hogere gemiddelde pendelafstand wordt in sommige gemeentes verklaard doordat een beperkte groep pendelaars langere pendelafstanden aflegt. In andere gemeentes komt dat doordat een hoger aandeel werknemers pendelt, waarbij de afstand eerder beperkt is. Dat is vooral in de kustgemeentes en in bepaalde centrumsteden het geval. Mogelijk pendelen deze werknemers met de trein tussen centrumsteden. Het zou interessant zijn mochten de censusdata met deze informatie aangevuld kunnen worden.

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

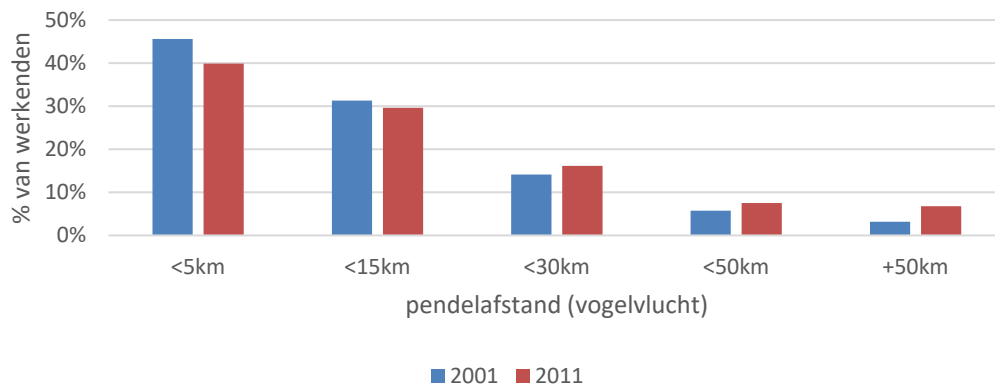


Bron: Census 2011, Statbel

Dit globale beeld van de pendelafstanden was enigszins te verwachten. Maar nemen de pendelafstanden verder toe of gaan huishoudens dichter wonen bij de plaats van tewerkstelling? De huishoudens groeien sterker in niet- centrumsteden, wat mogelijk leidt tot langere pendelafstanden naar de stad. Maar de werkgelegenheid groeit ook sterker buiten de centrumsteden, wat waarschijnlijk leidt tot kortere 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 werkte, 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 er zich gedomicilieerd heeft tussen 2001 en 2011. Maar globaal is de toename in bijna alle Vlaamse gemeentes aanwezig. Alleen de twee meest donkerrode kleuren van figuur 32 wijzen op een afname of zeer beperkte toename van de pendelafstand. Dit beeld is gelijkaardig aan Saadi et al. (2016). Zij maakten deze vergelijking ook ten dele, en werkten niet met de afstand in vogelvlucht,²³ maar met de minimale pendelafstanden (kortste route) en werkelijke pendelafstanden (een 'omweg', *exces commuting*, kan immers leiden tot kortere pendeltijden).

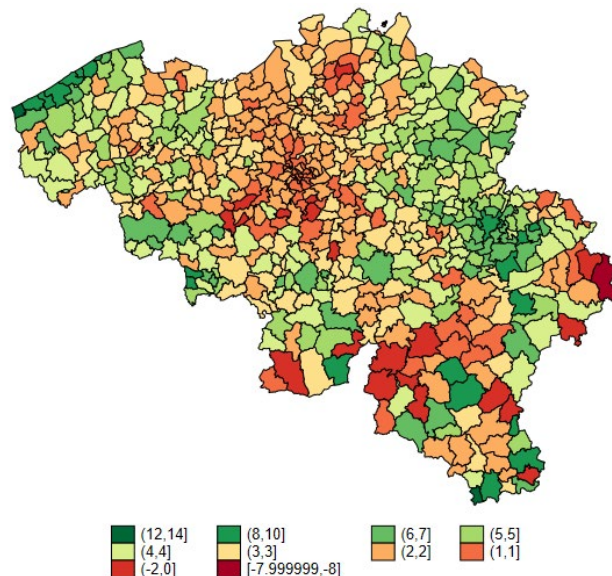
Figuur 31 Verdeling pendelafstand in vogelvlucht van werknemers in Vlaams Gewest (2001 & 2011)



* 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

²³ 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 algemene beeld van een stad als tewerkstellingspool met hogere inkomens is een redelijke constante. We zien 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. De bekende fileproblematiek leidt ook tot congestieproblemen waardoor het niet voor elk bedrijf interessant is om zich te vestigen in een duurder stedelijke regio. Dergelijke elementen komen ook terug in de literatuur. Zo vinden we dat de *smart cities* met veel hogeropgeleiden sneller groeien dan andere steden en de inkomens van de werknemers er ook sterker stijgen.

2.4 Consumptiestad

Behalve een kenniscentrum is de stad ook het centrum van voorzieningen. Het is moeilijk om al de 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 et al. (2019) aan dat de 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 eerder al aan dat het aandeel hogeropgeleiden een sleutelrol speelt in het economische succes van steden sinds 1980. Het stijgende aandeel jongeren dat verder studeert, is bovendien op zich al 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. Couture wees er ook op dat deze stedelijke heropleving samenging met een toename van het eigenaarschap. Dat 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 trekken en er iets huren, maar dat ze in grote mate ook (vervolgens, of direct) eigenaar worden. In Dreesen en Vastmans (2020) werd dit geïllustreerd met de stad Leuven. Jongeren komen naar de steden voor het hoger aandeel voorzieningen die ze appreciëren, maar omgekeerd is het ook zo dat een toename van jongeren in een stad op zich leidt tot een groter aanbod van voorzieningen. Het aandeel en het soort van voorzieningen zijn dynamische gegevens.

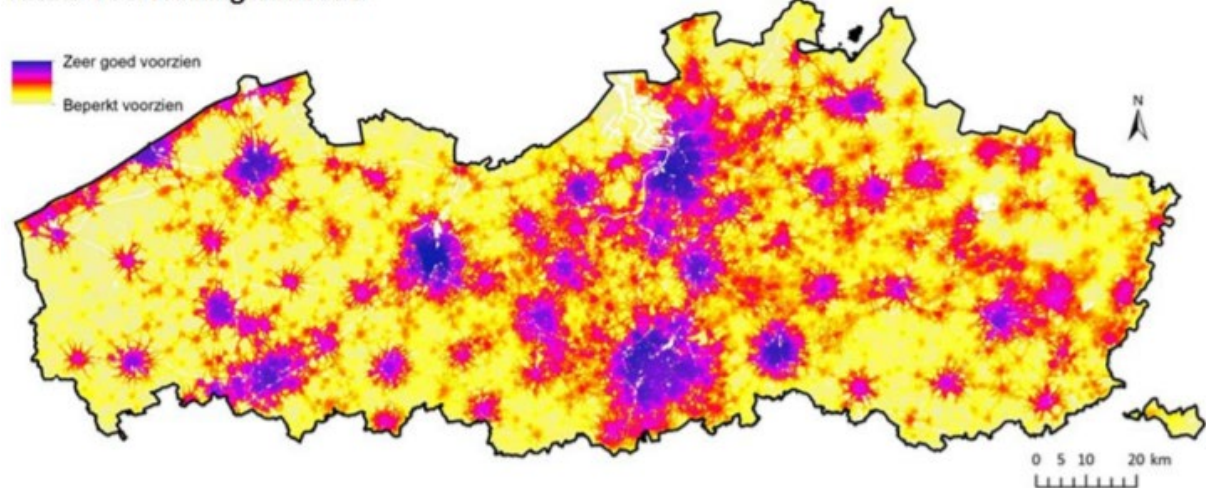
De plaats van werkgelegenheid is niet de enige determinant van de woninglocatie. Duranton (2020) wijst erop dat de meeste kwantitatieve modellen de pendel meten, hoewel 80% van de trips en 75% van de afgelegde kilometers niet werkgerelateerd zijn. Nieuwe databronnen, o.a. gebaseerd op *mobile phone tracking*,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

De aanwezigheid van voorzieningen speelt zeker een belangrijke rol. Bovendien staan werkgelegenheid en voorzieningen niet los van elkaar. Su (2019) wijst er bijvoorbeeld op dat een verruimd aanbod van voorzieningen (of een hogere kwaliteit ervan) ook een gevolg kan zijn van langere werkuren van hooggekwalificeerde werknemers. Niet alleen beperken hogeropgeleiden de pendeltijd, ze doen ook meer een beroep op restaurants en geleverde maaltijden in plaats van op de traditionele voedingswinkels. Voeding is niet langer een goed, eten wordt geleverd als een dienst. Couture (2019) gaat ook dieper in op de verdelingsaspecten van deze veranderingen. Behalve stijgende vastgoedprijzen bieden deze nieuwe voorzieningen weinig waarde 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. Dedecker en Volckaert (2020) stelden gelijkaardige bevindingen vast in grote Vlaamse centrumsteden. Vooral de oorspronkelijke huurders in stadsbuurten zijn dus mogelijk minder goed af. Ook in België werden effecten van gentrificatie vastgesteld (Dreesen, 2019). Daarbij 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. Verder is het ook interessant om na te gaan wie van deze voorzieningen gebruikmaakt om zo ook de vraag naar deze voorzieningen meer in kaart te brengen.

Figuur 33 Voorzieningenniveau Vlaams Gewest 2015

Totaal voorzieningenniveau



Bron: Vlaamse Overheid - Vlaams Planbureau voor Omgeving

Tegelijkertijd is het zo dat de steden wel groeien, maar dat 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. Het wonen in de stad is vooral een aangelegenheid van de jongste jongvolwassenen en niet-Belgen, maar het tegenovergestelde geldt 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 in Vlaanderen zien. Dat vormt een basis om de regionale woningprijsevoluties, die in het volgende hoofdstuk worden besproken, te verklaren.

Een eerste element om rekening mee 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 na een tijdje terugkeren of elders gaan wonen. Maar het net-effect is wel dat de instroom groter is dan de uitstroom. Toch kunnen niet al deze hogeropgeleiden in de steden (blijven) wonen door een beperkt aanbod. Een deel van de hogeropgeleiden verhuist dan ook naar suburbane

gebieden, en niet terug naar de plaats van geboorte. Dat leidt in eerder afgelegen regio's tot een braindrain. Dit is een historisch patroon dat evenwel door de hogere participatie hoger onderwijs versterkt wordt.

De trek van de jongere hogeropgeleiden manifesteert zich voornamelijk in de grote centrumsteden en neemt in functie van de afstand hiervan af. Maar bepaalde suburbane residentiële gemeentes zijn duur, wat leidt tot een discontinuïteit die als volgt beschreven kan worden:

1. Een groot deel van de hogeropgeleiden blijft langer in de stad wonen. Leuven spant hierbij de kroon, waar 72,3% van de personen uit de cohorte die in Leuven woont op hun 34 hogeropgeleid was.
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 daarbij is dat in dit gebied relatief meer nieuwbouw gerealiseerd wordt waarin jonge gezinnen gaan wonen. Men zou kunnen spreken van een tweede rand, of de gordel van het begin van de 21ste eeuw.
4. Een vierde gebied is het landelijke buitengebied, waar het aandeel hogeropgeleiden afneemt, met name in de grensgemeentes met Nederland en Frankrijk.

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. Daarbij is niet besproken hoe de stad als consumptiestad en ook haar voorzieningen verbeterd zijn, wat leidde tot een toegenomen woonvoorkeur van jongvolwassenen om er zich te vestigen. Dat speelt uiteraard ook mee, maar is in tegenstelling tot cijfers van hogeropgeleiden, moeilijker vast te stellen.

Als we vervolgens naar de stad als productiestad en haar werkgelegenheid kijken, 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 in Vlaanderen duidelijke congestie-effecten (Baert & Reynaerts, 2018).

Wonen en werken kunnen niet los van elkaar gezien 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 valt de bekommernis van steden, dat de middenklasse uit de centrumsteden vertrekt, te nuanceren. Het meten van stadsvlucht vereist het uitvoeren van een longitudinale meting. 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 dat is noodzakelijk, omdat de steden anders de volgende jonge generatie niet kunnen verwelkomen. Bovendien lijkt de 'vlucht' uit de stad niet noodzakelijk een positieve keuze voor wonen met meer ruimte. Uit het Bruxodus-onderzoek blijkt dat ook 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 & Vastmans, 2020) wijst erop dat huishoudens met hogere inkomens hun voorkeur om in de stad te wonen eerder gestegen is.

De heropleving van de steden leidt ook tot een nieuwe focus in verder 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 eerder gekenmerkt wordt als één groot metropolitaan gebied, zal dat minder meespelen, al zien we ook duidelijke verschillen tussen de Vlaamse Ruit en het minder centraal gelegen buitengebied.

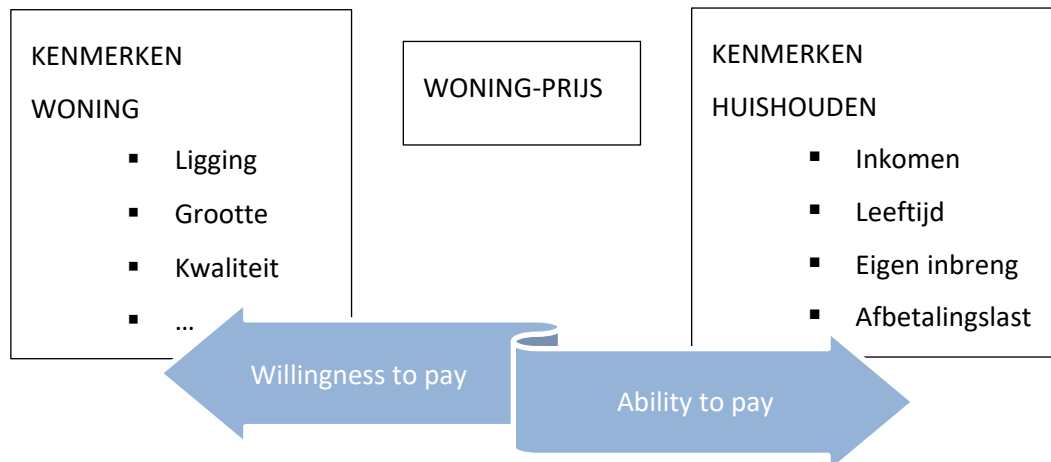
3. (SUB)URBANE PRIJSVERSCHILLEN

In het vorige hoofdstuk hebben we de (sub)urbane verschillen in het algemeen besproken. Met de elementen van *urban economics* als achtergrondinformatie, gaan we in dit deel dieper in op de woningmarkt op zich en voornamelijk op de prijsontwikkeling. We bekijken 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 al gevonden dat 48% van de hogeropgeleide nestverlaters van wie de ouders buiten een centrumstad wonen, naar een andere gemeente verhuist, waar dat bij jongvolwassenen zonder diploma hoger onderwijs maar 29% bedraagt. 37% van de hogeropgeleide nestverlaters vertrekt van een ouderlijk huis buiten een Vlaamse centrumstad naar een centrumstad om te huren - dat zijn er 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 ze eigenaar worden. 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 we bekijken hoe we regionale verschillen in woningprijsevoluties kunnen verklaren. Mogelijk stijgen woningprijzen ook door druk op de huurmarkt en een toename van investeerders, maar dat wordt in dit rapport niet behandeld. Ook de druk van de doorstromers wordt slechts ten dele bekeken. Bovendien kan men verwachten dat niet alle woningen gelijkaardig in prijs gestegen zijn. We gebruiken dit gegeven om gemeentelijke prijsontwikkelingen te verklaren en gaan in het volgende hoofdstuk dieper in op de kenmerken van de te koop aangeboden woningen

Meer algemeen kan men stellen dat de kenmerken van een woning, zoals de grootte, kwaliteit en ligging, de *willingness to pay* van een huishouden bepalen. Kiezen huishoudens voor kleinere centraal gelegen woningen of voor 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 een belangrijke factor maar het verklaart niet alles. De afbetalingslast, het deel van het 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 een economische logica is er op die manier altijd een evenwicht, omdat bij elke transactie een type huishouden een prijs heeft bepaald voor een bepaald type woning. Extra aandacht gaat 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. Bovendien is de evolutie doorheen de tijd minder duidelijk (zie bijlage B1.1). Daarnaast zijn de kopers van huizen ook een meer consistente groep om te analyseren omdat het grootste deel startende eigenaars een koppel is, en die dus ook opgevolgd kunnen worden als prijsbepalend. Voor een algemene beschrijving van de censusdata en de mogelijkheden ervan om een profiel van kopers op te stellen, verwijzen we naar bijlage B1.2. Dat is alleen mogelijk voor het kopersprofiel van eigenaar-bewoners. Het meest gedetailleerde beeld vindt men voor kopers die in 2010 een woning kochten, omdat de toestand op 1 januari 2011 het best bekend is (eigenaar of huurder, kenmerken van de woning) en men weet of men het jaar voordien verhuisd is. Hier wordt ook een beeld gegeven van starters en doorstromers. Zo wordt ook aangegeven dat 10% van de starters op de eigenaarsmarkt van huizen een alleenstaande is, wat voor onze benadering belangrijk is, omdat het uitgangspunt is dat we de evolutie van startende koppels op de eigenaarsmarkt van huizen volgen. In bijlage B1.3 wordt weergegeven dat men op basis van de censusdata ook een beeld kan schetsen van de jaarlijkse evolutie, maar dat deze benadering te veel onduidelijkheden heeft om een betrouwbaar beeld te schetsen.

Men kan verwachten dat investeerders in grote centrumsteden ook mee de prijs bepalen. Toch lijkt de evidentie daarvoor beperkt. De huizenmarkt in de grote centrumsteden wordt grotendeels door eigenaars ingenomen zoals onderstaande tabel toont. De huurmarkt, en ook die van investeerders speelt wel een grotere rol op de markt van appartementen.

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

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 we de relatie met de woningprijs-evolutie. Wie start in een centrumstad en wie suburbaniseert?

In het eerste deel van dit hoofdstuk wordt een brede regionale indeling gebruikt met vier gebieden die gebaseerd zijn op twee categorieën: duurder versus goedkoper en stedelijk versus suburbaan/landelijk. Het onderscheid tussen pendelzone en suburbaan gebied, zoals we in het vorige hoofdstuk zagen, gebruiken we hier niet. We gebruiken deze brede gebiedsindeling gebruiken, omdat data van het GWO 2013 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 variabelen aangemaakt op basis van de censusdata van Statbel en per gemeente in kaart gebracht. We gaan bijkomend na in welke mate ook woningenkenmerken een rol kunnen spelen in de verklaring van de woningprijs-evolutie 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

Eerst 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 vier gebieden maar gaan 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). Eerst bespreken we hoe we de startende kopers definiëren en hoe we de steekproef afbakenen. Vervolgens tonen we enkele beschrijvende statistieken van deze starters en we 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 moeten we eerst kijken naar het doel van de analyse. Het doel is niet het totaalbeeld van alle starters op de koopmarkt in kaart te brengen. Daarvoor 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. Daarvoor willen we zoveel mogelijk uitschieters uit de dataset weren en bakenen we een groep af die redelijk vergelijkbaar is tussen de regio's. Als er in een centrumstad een hoger aandeel alleenstaanden een studio/appartement koopt dan in meer perifere gebieden, dan is de vergelijking tussen beide moeilijker te maken. Om die redenen analyseren we niet alle starters op de eigenaarsmarkt maar alleen 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, en het huishouden mocht de woning ook niet 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 (geen nieuwbouw);
- het huishouden is een koppel (zeer weinig alleenstaanden, of alleenstaande ouders kopen als starter een huis);
- hun beschikbare maandinkomen bevindt zich tussen 2 000 en 6 000 euro. Koppels met een lager inkomen die toch een huis kunnen kopen, doen dat waarschijnlijk in grote mate met andere middelen. Hoewel het ook interessant is om bv. het aandeel starters dat een woning erft, op te volgen, zijn die starters niet interessant voor deze analyse, omdat ze niet prijsbepalend zijn. Om die reden worden de starters van wie de financiering via een lening minder dan de helft van het aankoopbedrag bedraagt, ook uit de analyse geweerd. Dergelijke observaties zijn niet informatief om de relatie tussen inkomen, eigen inbreng en woningprijs te verklaren en maken bovendien in sterke mate dat de resultaten van de regressieanalyse minder significant worden;
- tot slot wordt alleen rekening gehouden 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 leidde ondanks de kleinere steekproefgrootte tot significantere resultaten. De coëfficiënten van de bijbehorende 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 is minder duidelijk wanneer 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 alleen voor de centrumsteden de gemeente bekend is, maar niet voor kleinere gemeentes.

De arrondissementen zijn wel bekend 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. Dat doen we op basis van het onderscheid of 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 forenzenwoonzones rond de grote steden zoals afgebakend door Vanderstraeten en Van Hecke (2019).

Doordat de steekproef in het Grote Woononderzoek 2013 is opgehoogd (*oversampled*) voor de centrumsteden, hebben de vier afgebakende regio's ongeveer gelijkaardige aantallen starters op de eigenaarsmarkt. 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 (de overige arrondissementen)

Behalve 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 besteedbare 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 die 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 veel minder. 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.

Het tweede element dat centraal staat, is de **beleningsgraad**. Die wordt 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 daar ook vaak voor gebruikt. Omgekeerd evenredig daarmee 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, omdat 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 geven we de beschrijvende statistieken van de starters weer. Belangrijk daarbij 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 gemiddeldes minimaal, maar voor het algemene beeld van Vlaanderen geeft deze ongewogen benadering (door de ophoging van centrumsteden in de steekproef) geen juist beeld en daarom wordt het 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 of 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. Dat komt vooral doordat 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 hoger 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. Dat is logisch op basis van de woningkenmerken. In steden zijn de woningen kleiner (in termen van perceeloppervlakte en oppervlakte gelijkvloers), al wordt dat 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 die in de kleine centrumsteden, en ook in de forenzenwoonzone zijn de starterswoningen iets kleiner dan in het landelijke buitengebied. Hoe hoger de prijs van bouwgrond, hoe kleiner en denser de woningen. Maar waar het verschil in woningkenmerken meer uitgesproken is tussen stedelijk en 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 landelijke buitengebied.

Als we naar de netto woonquote kijken, zien we dat die 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 hogeropgeleiden ligt ook duidelijk hoger in het metropoolgebied.

De leeftijd van de starters ligt ook iets hoger in het metropoolgebied, al is dat 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 dat 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. Alleen in het landelijke buitengebied zou dat 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 huis als kleinere starterswoning kopen op jongere leeftijd en doorstromen zodra er kinderen zijn, wordt hier dus niet bevestigd. 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 bij de starters is hun gemiddelde pendelafstand en de pendeltijd naar het werk. Die is voor alle regio's ongeveer gelijk. Voor de grote centrumsteden is dat enigszins verwonderlijk. In het vorige 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 kan zijn dat een deel van hen niet voor de grote centrumstad kiest als plaats van werkgelegenheid (productie) maar eerder

voor van de voorzieningen (consumptie). Ook padafhankelijkheid speelt een rol. Studenten die voor hun hogere studies het ouderlijke huis al ten dele verlaten, hebben door op kot te gaan in de stad waar ze studeren, niet alleen de ouderlijke woonplaats als bekende woonomgeving, maar ook de studentenstad.

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

	Forenzen- woonzone	Landelijk buitengebied	Grote centrumstad	Kleine centrumstad	Significante regionale verschillend (0,01, 0,05,0,1)
Woningprijs (in euro)	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) (in %)	26,6	22,5	21,7	22,3	***
Beleningsgraad (loan-to-value, LTV) (in %)	85,9	91,1	85,9	97,8	***
Leeftijd	29,0	28,2	28,8	27,8	
Inkomen (in euro)	3 601	3 306	3 681	3 419	*
Aandeel hogeropgeleiden (in %)	75	49	85	65	***
Aandeel koppels (t.o.v. alle starters) (in %)	95	90	96	97	
Aandeel koppels met kind (t.o.v. koppels) (in %)	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: Groot Woononderzoek 2013, eigen bewerking

Behalve op 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 beleningsgraad in meer detail proberen 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 (beleningsgraad) een belangrijke rol te spelen, en in de forenzenwoonzone bijkomend ook de afbetalingslast. Deze regionale verscheidenheid is ook van belang voor mogelijke risico's op de woningmarkt. Liquiditeitsproblemen die veroorzaakt worden door verlies van inkomen, spelen mogelijk een grotere rol in de forenzenwoonzone door de hogere netto woonquotes, terwijl een daling van de woningprijzen voor de recente kopers in de kleine centrum-steden mogelijk voor solvabiliteitsproblemen kan zorgen, omdat 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. Vervolgens kan dit geleende bedrag uitgeschreven worden

in functie van de maandelijkse afbetaling (netto woonquote vermenigvuldigd met inkomen), de looptijd en de interestvoet, zoals we in hoofdstuk 1 weergegeven hebben.

Ter illustratie 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. Als de beleningsgraad met 1% stijgt, zal de woningprijs 0,92% lager zijn. Dat wil 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. Als de woonquote stijgt van 30% naar 31%, zal men theoretisch 3,3% meer kunnen lenen (31/30, als de looptijd en alle andere elementen hetzelfde blijven). In het benaderend regressiemodel vinden we 2,1%. Als het inkomen stijgt met 1%, zal men theoretisch 1% meer kunnen lenen (als 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 dat ten dele op: hoe eerder de aankoop, hoe lager het inkomen van het huishouden bij aankoop van de woning en hoe lager de woningprijs, namelijk 3,4% lager per jaar eerder. Idealiter meten we alleen 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

	Coëfficiënt	Significantie
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: Groot Woononderzoek 2013, eigen berekening

Voor de regionale analyse gaan we nu na hoe de beleningsgraad en de netto woonquote verschilt 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 en 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 als ze verklaard kunnen worden door andere variabelen in het model. Daarom 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 bespreken we aan de hand van de resultaten in het basismodel.

Een huishouden met een **inkomen** dat 1 000 euro hoger ligt dan gemiddeld, zal een gemiddelde 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. Dat lijkt op het eerste gezicht 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 moet 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 duurere regio.

Hoe ouder de starter, hoe hoger de netto woonquote, want de variabele **leeftijd** heeft een positieve coëfficiënt. Een 10 jaar oudere starter heeft een woonquote die 4%-punt hoger is. Dat is enigszins verrassend omdat men verwacht dat een ouder huishouden meer geld gespaard kan hebben. 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 de variabele 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 willen blijven wonen.

De coëfficiënt van 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 dat 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. Als 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. Of de respondent al dan niet hoger onderwijs heeft gevolgd, speelt geen rol in de verklaring van de woonquote. Of het koppel al dan niet kinderen heeft, evenmin. In de verklaring van de beleningsgraad blijken deze variabelen wel een rol te spelen. Dat behandelen we in het volgende punt.

Tabel 9 Regressieresultaten van de netto woonquote van starters in Vlaanderen

	Basismodel		+ Hoger onderwijs		+ Kinderen	
	Coëfficiënt	Significantie	Coëfficiënt	Significantie	Coëfficiënt	Significantie
Inkomen (in 1 000 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 ook negatief, maar die zijn niet significant in vergelijking met die van het buitengebied (referentiecategorie). Het inkomen heeft ook een negatief teken, maar is evenmin significant. Men zou nochtans verwachten dat personen met 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.

Maar het meest opvallende resultaat is dat de verklaarde variantie sterk stijgt bij het toevoegen van de variabele hoger onderwijs. Als de respondent **hoger onderwijs** heeft gevolgd, leidt dat tot een extra eigen inbreng van 7,4% van de woningprijs (zowel voor het langere als kortere type - beide gaven gelijkaardige resultaten bij een verdere opsplitsing). Aangezien zowel inkomen als leeftijd al 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 omdat ze een hoger inkomen hebben en/of op latere leeftijd een woning kopen. Er zijn twee andere mogelijke verklaringen.

De Witte, Holz en De Beckker (2020) vinden dat het Vlaams opleidingssysteem goede scores behaalt in een internationale vergelijking, maar dat tegelijkertijd ook gekenmerkt wordt door een sterke segregatie volgens de socio-economische status van de ouders van de kinderen. Dit patroon is ook geobserveerd in de financiële geletterdheid. Hogeropgeleiden 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. In het volgende punt gaan we dat na op basis van de censusdata.

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 dat verklaard worden doordat koppels zonder kinderen met een beperkte eigen inbreng het eigenaarschap eerder uitstellen, terwijl koppels met kinderen de aankoop niet uitstellen.

Tabel 10 Regressieresultaten van de beleningsgraad van starters in Vlaanderen

	Basismodel		+ Hoger onderwijs		+ Kinderen	
	Coëfficiënt	Significantie	Coëfficiënt	Significantie	Coëfficiënt	Significantie
Inkomen (in 1 000 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: Groot 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 ook en dat kan verklaard worden door het hoger aandeel hogeropgeleiden. Een bijkomende 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 censusdata en volgens 4 regio's

Een basisidee van dit onderzoeksrapport is dat hogeropgeleiden centraler gaan wonen, veelal in de grote centrumsteden, de dure suburbane grensgemeentes en bij uitbreiding de forenzenwoonzone van het metropoolgebied Vlaanderen. Wanneer deze hogeropgeleiden ook een grotere financiële steun van de ouders krijgen, waartoe de grootste kans bestaat als de 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 dat 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 we starten met een beschrijving van de data.

3.1.2.1 Data en opzet

We analyseren nu op basis van de censusdata de startende koppels die een huis kopen. We doen dat volgens een gelijkaardige regionale indeling en afbakening van kopers als die in het GWO.

Op basis van de censusdata 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). We kijken naar de 25- tot 35-jarige starters op de woningmarkt die in 2011 eigenaar waren van een huis en gaan

na waar ze vandaan komen en wat het (benaderende)²⁴ 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 Census 2011 niet over details over het type hoger onderwijs. De enige verfijning is het al dan niet behaald hebben van een doctoraat. Er is dus geen onderscheid tussen korte en langere hogere opleidingen, noch tussen hogescholen en universiteiten. Met uitzondering van tabel 11 worden de 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 dat van 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 beide een beetje 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 dat van 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 dat van niet-hogeropgeleiden. De hoogste inkomens, zowel van de starters zelf als van de ouders, zien we bij de starters met een doctoraat. Voor lagergeschoolden (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), meer dan het gemiddelde van Vlaanderen (54%, 53%+1%).

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 (in %)	Inkomen koppels (2011)	Inkomen ouders (2001)	Aandeel (in %)
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 bekend	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

²⁴ Benaderend om van diverse redenen: het exacte inkomen is niet gekend. We beschikten wel over de inkomensdecien en de grensbedragen van de inkomensdecien. Voor het hoogste inkomensdeciël hebben we zo een ondergrens, maar geen bovengrens. Voor het tiende inkomensdeciël hebben we de benedengrens genomen en hebben we die verhoogd met de helft van het inkomensinterval van het 9de inkomensdeciël, wat een onderschatting is.

3.1.2.2 Demografische druk

18% van alle hogeropgeleide startende koppels die een huis kochten tussen hun 25 en 35 jaar, deden dat in een grote centrumstad. Drie vierde van hen woonde 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 kochten, maar ook de regio waar ze in 2001 woonden, op het moment dat ze nog bij de ouders woonden. De tabel illustreert duidelijk de druk op de grote centrumsteden en de forenzenwoonzone. In de grote centrumsteden is er een 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 landelijke buitengebied zien we min of meer het spiegelbeeld. Er is een afname van hogeropgeleide starters van 16% en een 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 kan best op gemeenteniveau geanalyseerd worden, omdat de verschillen binnen deze gemeentes groot zijn, waarbij de afstand tot één van de grote centrumsteden belangrijk is. De forenzenwoonzone bevat in deze analyse immers ook de agglomeraties en banlieues rond de centrumstad.

Als we naar de aantallen kijken, zien we dat de twee grootste verschillen bij de hogeropgeleiden terug te vinden zijn. In de grote centrumsteden komen er netto meer dan 5 000 hogeropgeleide starters bij, terwijl er in het landelijke buitengebied meer dan 5 000 vertrekken. Bij niet-hogeropgeleiden zien we voor een 1 000-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	Landelijk buitengebied	Totaal Vlaanderen
Totaal	2001	16 128	12 315	46 343	67 748	142 534
	2011	20 702	11 771	46 887	63 174	142 534
		28%	-4%	1%	-7%	0%
Hogeropgeleiden	2001	8 713	6 749	27 152	35 072	77 686
	2011	14 089	6 451	27 569	29 577	77 686
		62%	-4%	2%	-16%	0%
Niet-hogeropgeleiden	2001	7 415	5 566	19 191	32 676	64 848
	2011	6 613	5 320	19 318	33 597	64 848
		-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 deze gegeven op twee manieren in meer detail bekijken. We gaan na waar de starters vandaan 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 landelijke buitengebied naar een grote centrumstad trekken (tabel 14), terwijl slechts 2% van de starters in het landelijke buitengebied uit een grote centrumstad komt (tabel 13). In de grote centrumsteden woonde 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 koopt 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 koopt in een grote centrumstad.

Bijna de helft van alle starters (48%) komt uit het landelijke 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% 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? (in %)

Woonplaats koppel 2011	Grote centrum-steden	Kleine centrum-steden	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? (in %)

Woonplaats koppel 2011	Grote centrum-steden	Kleine centrum-steden	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 blijkt ook duidelijk uit de 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 dat 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.

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 centrum-steden	Kleine centrum-steden	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 al dat de lonen van hogeropgeleiden hoger liggen dan de lonen van de niet-hogeropgeleiden. Maar er blijkt ook een bijkomend element mee te spelen. Als we naar de lonen van de hogeropgeleiden kijken, zien we dat deze hoger liggen bij 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 landelijke buitengebied. Deze verschillen worden versterkt door de instromers uit andere regio's. Wie verhuist naar een duurder regio, heeft een hoger loon (tabel 16).

De tendensen bij niet-hogeropgeleiden (tabel 17) zijn gelijkaardig aan die van de inkomens van hogeropgeleiden. De enige uitzondering is het loon van niet-opgeleide koppels wiens ouders in een grote centrumstad woonden en die 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 Bijlage 5 tonen we ook de tabellen met gemiddelde lonen van alle startende koppels en daarin vergroten de verschillen verder. Lonen van niet-hogeropgeleiden in het metropoolgebied liggen 4,7% hoger dan die in het buitengebied, voor hogeropgeleiden 5% hoger. Maar door het grotere gewicht van hogeropgeleiden in het metropoolgebied is het gemiddelde 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 (in euro)

Woonplaats koppel 2011	Grote centrum-steden	Kleine centrum-steden	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 (in euro)

Woonplaats koppel 2011	Grote centrum-steden	Kleine centrum-steden	Forenzen-woonzone	Landelijk buitengebied	Totaal Vlaanderen
Ouderlijke woonplaats 2001					
Grote centrumstad	39 473	41 139	43 935	42 512	41 209
Kleine centrumstad	43 452	40 638	43 959	41 734	41 242
Forenzen-woonzone	44 140	42 261	44 181	42 680	43 911
Landelijk buitengebied	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. Behalve het feit dat hogeropgeleiden waarschijnlijk een gemiddeld hogere spaarquote optekenen, kan men ook veronderstellen dat de ouders van starters met een hoger opleidingsniveau welstellender zijn en 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). Dat 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 hen 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. Dat verschilt 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 (in euro)

Woonplaats koppel 2011	Grote centrum-steden	Kleine centrum-steden	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 daarmee 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-hogeropgeleiden 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. Dat lijkt niet in lijn te liggen met de logica van de betaalbaarheid en *residential sorting*, waarbij men eerder verwacht dat lagere inkomens door de betaalbaarheid eerder uit de dure centrumsteden zouden emigreren om elders een huis te kopen.

Voor de andere regio's zien we dat niet-hogeropgeleide kopers van wie het inkomen van de ouders hoger is, zich eerder in de grote centrumstad gaan vestigen. In het volgende punt, waar we nog enkele elementen verder uitdiepen, komen we daarop 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 (in euro)

Woonplaats koppel 2011	Grote centrum-steden	Kleine centrum-steden	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 algemene 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 ook aantrekkelijker dan de landelijke. We gaan na welk aandeel startende koppels in het buitenland geboren is, of van wie één van de ouders in het buitenland geboren is (gemeten in 2001).

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

Voor de niet-hogeropgeleiden zien we daarentegen grote verschillen. Het gemiddelde 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 al 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 dat van de startende koppels van Belgische origine 43 666 euro bedraagt, en dat het inkomen van starters van buitenlandse origine slechts 35 953 euro bedraagt. Dit verschil tussen beide is groot. Tabel 21 toont dat de inkomens van koppels met buitenlandse origine vooral laag zijn in de centrumsteden. We hebben er al eerder op gewezen dat men voorzichtig moet zijn bij het gebruik van fiscale inkomensdata bij buitenlanders, omdat hun inkomen niet altijd in België belastbaar is. Maar aangezien het gaat over personen die hier al in 2001 bij hun ouders woonden, 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 (in %)

Woonplaats koppel 2011	Grote centrum-steden	Kleine centrum-steden	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 (in euro)

Woonplaats koppel 2011	Grote centrum-steden	Kleine centrum-steden	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 al eerder aangehaald dat hogeropgeleiden (met hogere inkomens) veelal grotere woningen kopen. Maar globaal gezien is dit effect zeer beperkt. Een starterswoning van een hogeropgeleide heeft een nuttige woonoppervlakte van 176m², terwijl die 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 dat 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 centrum-steden	Kleine centrum-steden	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 de bovenstaande analyse is alleen de koopmarkt geanalyseerd van huizen die voor 2000 gebouwd zijn. Maar het is 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 we zien in bovenstaande analyse, een vertekend beeld zou geven. Maar als men nieuwbouw mee opneemt in de analyse, blijven de bovenstaande resultaten grotendeels hetzelfde.

Onderstaande tabel verklaart waarom dat het geval is 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 dat 30% en voor niet-hogeropgeleiden is dat 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. Wel liggen de inkomens van de koppels die voor nieuwbouw opteren in plaats van voor een bestaande woning gemiddeld 6% hoger. Dit verschil is iets kleiner bij hogeropgeleiden (4%). De tabel toont ook dat nieuwbouwwoningen een gemiddelde nuttige woonoppervlakte hebben van 215 m², en 20 à 25% groter zijn dan de verkochte woningen binnen bestaande regio's.

Als we kijken naar het inkomen van de ouders, zien we zelfs dat dat bij de hogeropgeleiden die voor nieuwbouw opteren 3,7% lager ligt dan het inkomen van de ouders van hogeropgeleiden die voor bestaande woningen kiezen. Twee elementen lijken mee te spelen. Koppels met hogere lonen kiezen zowel meer voor nieuwbouw als voor centraler wonen, waarbij bij hogeropgeleiden de keuze van centraal wonen sterker doorweegt, zeker bij starters. Als 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 centrum-steden	Kleine centrum-steden	Forenzen-woonzone	Landelijk buitengebied	Totaal Vlaanderen
Aandeel starters in nieuwbouw (in %)					
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. We analyseerden voornamelijk starters (<35 jaar). In dit deel analyseren we de doorstromers, die we bepalen als huiseigenaars (1 januari 2011) die nadien eigenaar van een ander huis worden. Dit laatste is niet rechtstreeks in de census gegeven - we weten niet zeker of iemand na een verhuizing eigenaar wordt - maar we benaderen het in dit deel door alleen 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, omdat we verwachten dat deze groep een grotere druk zet op de woningmarkt doordat hun inkomen hoog is, en dat ze mogelijk ook in grotere mate suburbaniseren naar grotere woningen buiten de stad. Het is uiteraard interessanter om de diverse verhuisstromen voor verschillende leeftijdscategorieën in kaart te brengen, maar dat valt buiten de scope van dit onderzoek.

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 dat is ook het geval in de grote centrumsteden. En wie doorstroomt, had eerder 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 dat illustreren.

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 de starters voornamelijk uitstromen naar de forenzenwoonzone, voor de kleine centrumsteden naar landelijk buitengebied. De terugkeer naar het landelijke 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 blijft wonen, waar dat voor hogeropgeleiden 52% bedraagt. Een vlucht uit de stad kan men dat niet noemen. Hogeropgeleiden en niet-hogeropgeleiden hebben trouwens een zeer gelijkaardig verhuispatroon. Daarom is tabel 24 niet opgesplitst.

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	Forenzenwoonzone	Landelijk buitengebied	Totaal Vlaanderen
Woonplaats (2011)					
Grote centrumsteden	2 106	49	1 460	324	3 939
Kleine centrumsteden	26	1 167	93	696	1 982
Forenzenwoonzone	593	96	6 218	768	7 675
Landelijk buitengebied	140	602	596	8 448	9 786
Totaal	2 865	1914	8 367	10 236	23 382

* 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 toont nog iets meer details over deze doorstromers. Suburbanisatie speelt een belangrijke rol in de grote centrumsteden, met doorstromers die voornamelijk in de forenzenwoonzone gaan wonen. Een groot deel van hen zijn hogeropgeleiden, maar dat is niet verwonderlijk, omdat we eerder zagen

dat er ook veel meer hogeropgeleiden als koppel starten in de grotere centrumsteden. Daarom is het informatiever om naar het % hogeropgeleiden in dit saldo te kijken. Dit saldo bedraagt 68%, en is even groot als het aandeel hogeropgeleiden 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 gelijkaardig is. Het enige opmerkelijke verschil was dat de hogeropgeleiden gemiddeld qua leeftijd iets minder dan een jaar eerder doorstromen, een tendens die voor alle regio's gelijkaardig is.

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

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

Kenmerken	Saldo (uitstroom - instroom) -1-	Saldo hoger- opgeleiden (uitstroom - instroom) -2-	% hoger- opgeleiden saldo (2/1)	Leeftijd	% jaarlijkse doorstroom- kans
Woonplaats (2011)					
Grote centrumsteden	-1 074	-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 de volgende vaststellingen omtrent de nuttige woonoppervlakte van de woning voor alle regio's gelijkaardig:

- De woning die hogeropgeleide doorstromers verlaten, is gemiddeld 6% kleiner dan die waarin hogeropgeleide starters zich vestigen. Dat lijkt op het eerste gezicht paradoxaal, maar wijst erop dat de starters in kleine woningen in veel grotere mate doorstromen dan zij die starten in grotere woningen. In de grote centrumsteden bedraagt de oppervlakte van een woning die verlaten wordt door doorstromers zo 147 m², en voor starters 156 m². Als 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 de oppervlakte 177 m², 14% groter dan de starterswoning. Voor heel Vlaanderen is dat 12%. Dat is niet alleen 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 de woning van het gemiddelde koppel tot 45 jaar dat in zijn eigen huis woont, is gemiddeld 9% groter dan die 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 bij 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. De analyse werd vooral uitgevoerd waar hogeropgeleiden starten in de woningmarkt. Daarbij keken we naar de demografische druk (aantallen), maar ook naar de inkomensverschuivingen die die teweegbrengt, wat zo mee bepaalt wat een huishouden kan betalen voor een woning. Er werd niet alleen 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 mee financieren.

Qua demografische druk komt één beeld nadrukkelijk naar voren: er is in grote mate een netto verhuizing van hogeropgeleiden naar de grote centrumsteden vanuit het landelijke buitengebied. Netto start 16% van de hogeropgeleiden die in het landelijk buitengebied woonden elders (en ze keren in latere jaren ook niet terug). We zien een omgekeerde beweging van niet-hogeropgeleiden, die in iets grotere mate de grote centrumsteden verlaten, en waar men in het landelijke 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 degenen die in een kleinere woning gestart waren. De trek van hogeropgeleiden naar de grote centrumsteden wordt zo uitgesmeerd over het metropoolgebied Vlaanderen. Het grootste deel van starters in de grote centrumstad die doorstromen, koopt 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 in de forenzenwoonzone, 10% hoger dan dat in landelijk buitengebied op basis van het Grote Woononderzoek (2013). Dit verschil kan de grotere woningprijverschillen niet verklaren.

In de forenzenwoonzone, waar de woningen groter zijn dan in de grote centrumsteden, zijn de woningprijzen gemiddeld het hoogst 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. Dat is een meer algemene bevinding in de literatuur:²⁵ een regio waar woningprijzen hoger zijn ten opzichte van de inkomens, is vaak een aantrekkelijke regio. De woonquote is dus een indicator voor de aantrekkelijkheid van de regionale woningmarkt.

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, 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

²⁵ Zie bv. de uitleg van Glaeser over het spatial equilibrium concept <https://www.youtube.com/watch?v=Qx394peRdK8>

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, die 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 zich in grotere mate in een centrumstad vestigen, maar dat hun inkomen wel beduidend lager ligt. Niet alleen 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 aan in centrumsteden. Voor hen geldt waarschijnlijk een gelijkaardige padafhankelijkheid en ze vestigen zich op een plaats die ze kennen. Al kan men verwachten dat een deel van hen ook 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 algemene beeld van de trek naar het centrum van hogeropgeleiden blijft gelijkaardig als we rekening houden met nieuwbouw. Koppels met hogere lonen kunnen duurdere woningen kopen. Dat kan een duurdere nieuwbouwwoning zijn, maar ook een aantrekkelijker, duurdere, centrale locatie, of beide - 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 is dat bij hogeropgeleiden de keuze van centraal wonen sterker doorweegt, zeker bij starters. En aangezien centraal gelegen huizen vaak geen nieuwbouwhuizen zijn, betekent dat een grotere vraag van centraal gelegen bestaande woningen. Van alle leeftijdscategorieën wonen starters in de bestaande woningen die het meest centraal gelegen zijn, dicht bij voorzieningen en verkeersknooppunten. De huizen van de starters op de nieuwbouwmarkt hebben gemiddeld de laagste knooppuntwaarden en voorzieningen (Vastmans, 2019).

3.2 Gemeentelijke verschillen in kenmerken van kopers en gekochte woningen

In het vorige hoofdstuk konden we aan de hand van het Groot Woononderzoek en de censusdata een vergelijking maken tussen 4 regio's in Vlaanderen die gebaseerd waren op twee dimensies: centrale ligging (metropoolgebied) versus buitengebied, en stedelijk versus landelijk. Binnen deze 4 regio's zijn de verschillen ook zeer groot. De 5 grote centrumsteden en de 8 kleine centrumsteden verschillen onderling sterk. Bovendien zijn er behalve 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 gemeentes de verschillen beter kan duiden dan een tabel. In dit punt gaan we na hoe de kenmerken van de kopers van bestaande woningen per gemeente verschillen en we kunnen de resultaten uit het vorige hoofdstuk gebruiken als duiding. We starten met het beeld anno 2011. Daarvoor 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. Daartoe gaan we na wie tussen 1 januari 2010 en 1 januari 2011 verhuist is en op 1 januari 2011 eigenaar is 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 gemiddeldes sterk beïnvloeden. Deze

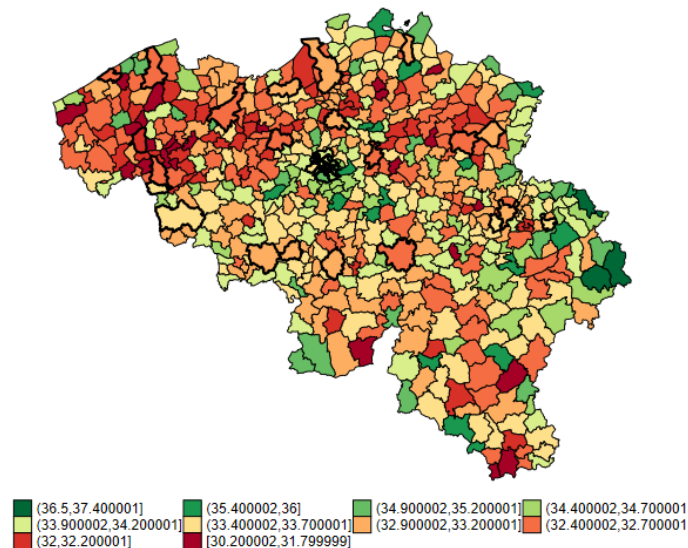
leeftijdsgroep bevat ook de meeste starters en doorstromers. De jongeren onder de 25 jaar worden dan weer om andere redenen niet mee opgenomen in de analyse (diploma hoger onderwijs mogelijk nog niet behaald voor 25 jaar, ...). Op die manier krijgen we een gemiddeld beeld van de grootste groep van kopers en kunnen we regionale verschillen nagaan.

3.2.1.1 Leeftijd

Binnen de categorie van 25-44-jarige kopers zien we op figuur 35 dat de gemiddelde leeftijd hoger is in de gemeentes met de hoogste woningprijzen, voornamelijk rond Brussel en ten oosten van de stad Antwerpen. In deze gemeentes 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 die steden 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 grensgemeentes met Nederland. Helgers (2016) vond dat het grenseffect de prijzen opdreef in de grensgemeentes waar de Nederlandse woningprijzen hoger waren (dus niet aan de grens met Zeeland, maar wel met Nederlands-Brabant en Limburg). Mogelijk leidt dat ertoe dat Belgische kopers er maar op iets latere leeftijd een woning kunnen verwerven.

Daarnaast zien we dat de leeftijd ook een indicatie geeft van gemeentes waar huishoudens naar doorstromen. Als 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 moet men rekening houden met het aandeel kopers met een migratieachtergrond²⁶ (figuur 40) van wie de huishoudgrootte veelal ook groter is.

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

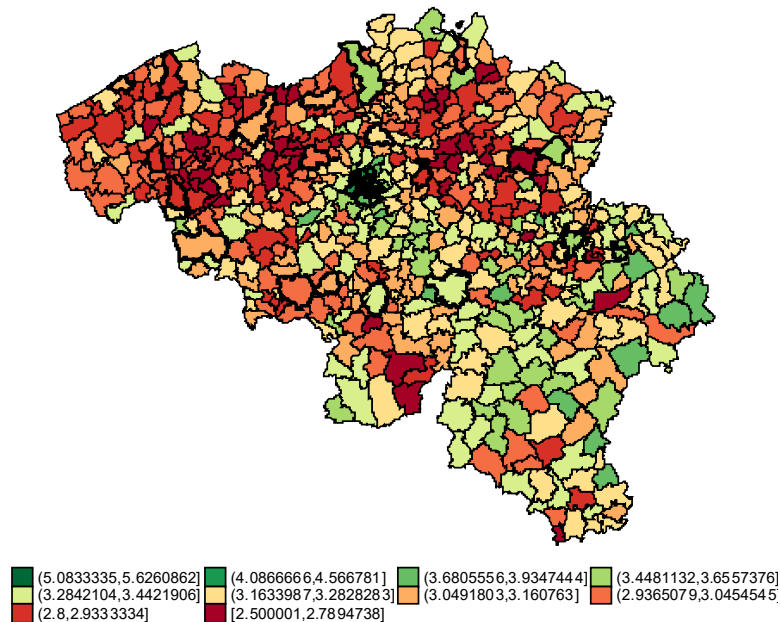


* Subgroep van kopers: eigenaar-bewoners tussen 25 en 44 jaar.

Bron: Censusdata Statbel, eigen verwerking

²⁶ De koper zelf of de ouders hebben een niet-Belgische nationaliteit.

Figuur 36 Gemiddelde huishoudgrootte van kopers* van in 2010 gekochte huizen, België



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

Bron: Censusdata Statbel, eigen bewerking

3.2.1.2 Inkomen en aandeel hogeropgeleiden

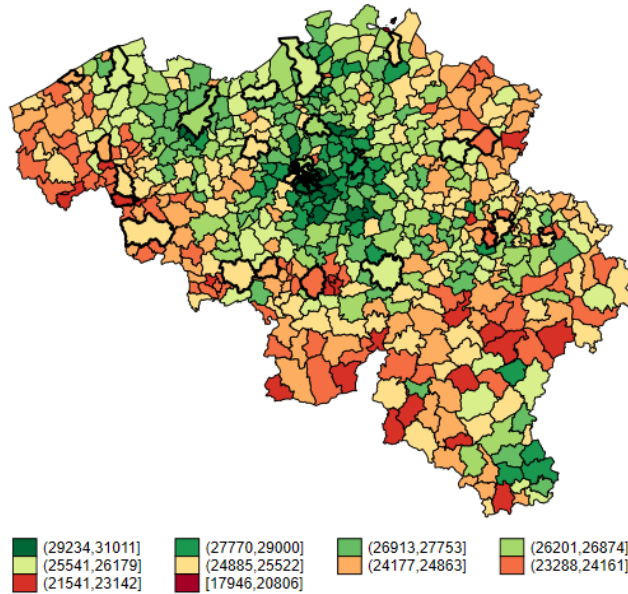
Het netto belastbaar inkomen van de koper verklaart in grote mate de woningprijzen. 53% van de variantie van woningprijzen wordt verklaard door het inkomen van kopers (25-44 jaar).

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

De werkelijke relatie tussen het inkomen en de woningprijs is waarschijnlijk nog sterker, mochten we het werkelijke beschikbare inkomen kennen van alle kopers. Nu wordt het fiscaal netto belastbaar inkomen gebruikt met zijn beperkingen, en wordt dat alleen berekend voor de kopers tot 44 jaar.

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

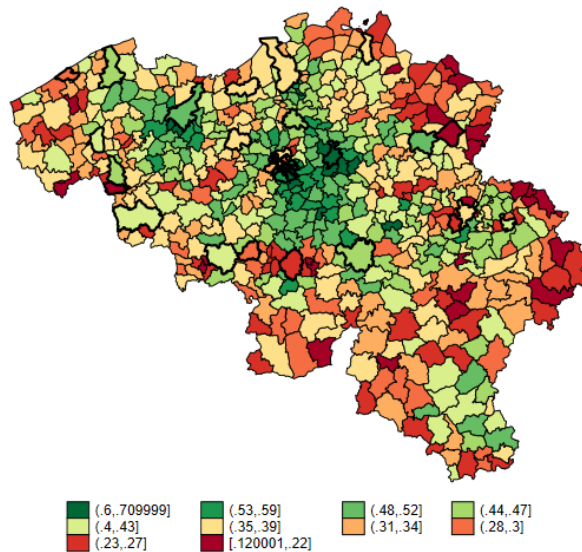
Figuur 37 Gemiddelde inkomen van de koper* van in 2010 gekochte huizen, België



* 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 een huis kochten, België



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

Bron: Censusdata Statbel, eigen verwerking

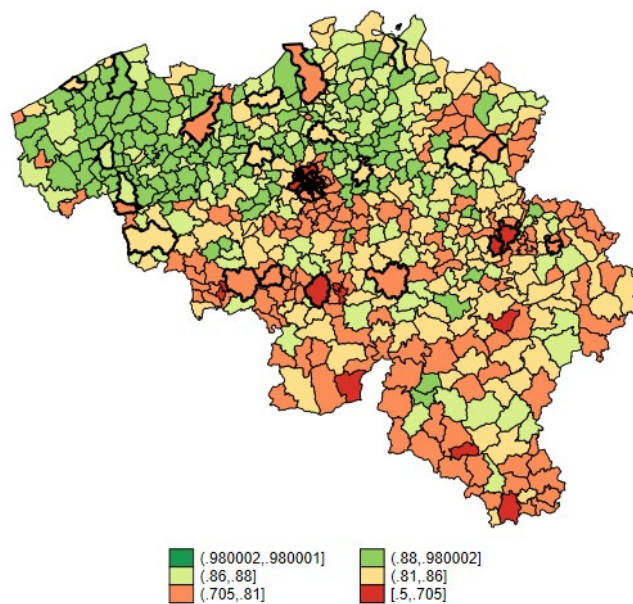
Figuur 39 met het aandeel tewerkgestelden geeft een heel ander beeld. Men moet daarbij rekening houden met buitenlandse tewerkstelling. Struyven et al. (2018) schatten de internationale werknemers (veelal verbonden aan Europese en internationale instellingen en ambassades) op bijna 48 000 in 2016 in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest. Die zijn niet terug te vinden via de fiscale

inkomens die in deze studie gebruikt worden.²⁷ Het lager aandeel tewerkgestelden in Brussel en de dure gemeentes ten zuiden van Brussel geven daardoor een vertekend beeld.

Vermoedelijk hangt dat ook samen met het hogere aandeel personen met een immigratieachtergrond (figuur 40) in die regio's. Deze worden hier gedefinieerd als personen die in het buitenland geboren zijn of van wie de ouders in het buitenland geboren zijn.

Behalve in de meeste centrumsteden zien we hogere aandelen mensen met een buitenlandse origine in 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.

Figuur 39 Aandeel tewerkgestelde kopers* die in 2010 een huis kochten, België

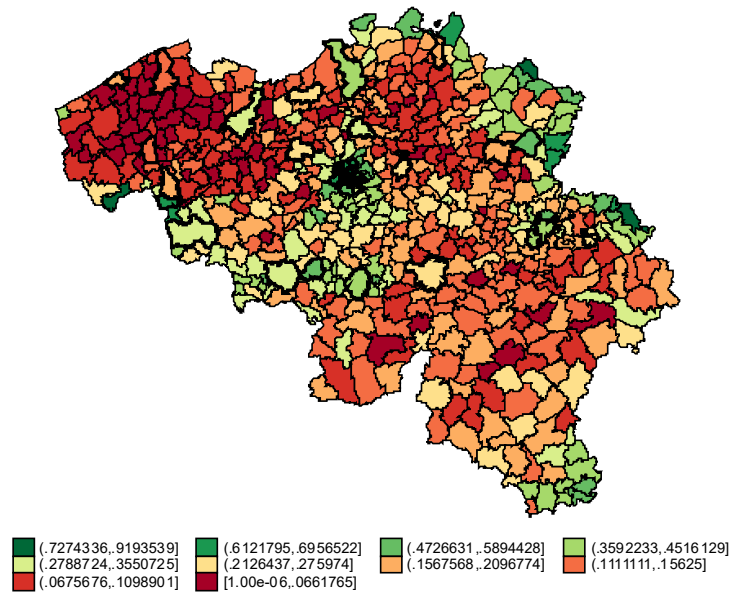


* Subgroep van kopers: eigenaar-bewoners tussen 25 en 44 jaar.

Bron: Censusdata Statbel, eigen verwerking

²⁷ Bij de berekening van het gemiddelde inkomen 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 hoeven 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 40 Aandeel kopers met een migratieachtergrond* die in 2010 een huis kochten, België



* Subgroep van kopers: eigenaar-bewoners tussen 25 en 44 jaar van wie koper of ouders niet de Belgische nationaliteit hebben.

Bron: Censusdata Statbel, eigen verwerking

3.2.1.3 Woningkenmerken: grootte en bouwjaar van de woning

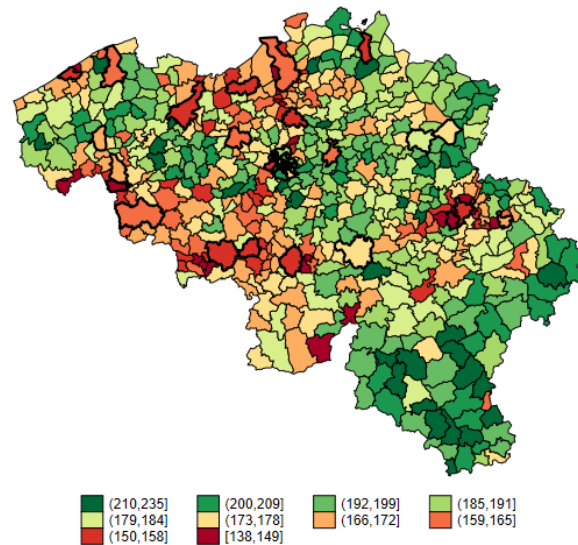
Als men de woningprijzen tussen gemeentes vergelijkt, dient men er rekening mee te houden dat deze prijsverschillen ook in grote mate bepaald worden door verschillen in de woningkenmerken. Twee elementen spelen een rol:

In steden zijn de verkochte woningen typisch kleiner en ouder. Brussel vormt daarop de uitzondering. Daar hebben huizen de grootste nuttige woonoppervlakte. Brussel telt dan ook veel herenhuizen die historisch gebouwd zijn om meerdere huishoudens (bv. personeel) te vestigen. Zo'n herenhuizen worden vaak opgesplitst. In de censusdata wordt een huis waarin twee verschillende huishoudens gedomicilieerd zijn, als een appartement beschouwd. Als een eigenaar een deel van zijn huis aan een niet-gedomicilieerde verhuurt, wordt deze woning wel als huis geregistreerd. Daardoor is dit onderzoek minder van toepassing voor Brussel, omdat een huis daar niet de typische eengezinswoningen is, zoals op andere plaatsen.

De kaarten van de bouwjaren en de nuttige woonoppervlakte kunnen ten dele als de recente geschiedenis van België gezien worden. De oudere gebouwen tonen het sterk industrieel verleden van Wallonië, terwijl de nuttige woonoppervlakte voornamelijk klein is op de traditionele industriële assen. De Kempen worden dan weer gekenmerkt door een jonge bevolking en ook 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, bespreken we in hoofdstuk 4.

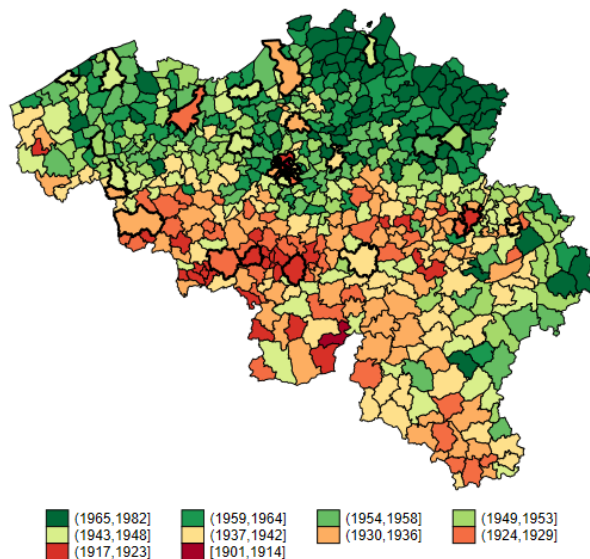
Figuur 41 Gemiddelde nuttige woonoppervlakte van in 2010 gekochte huizen*, België



* 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

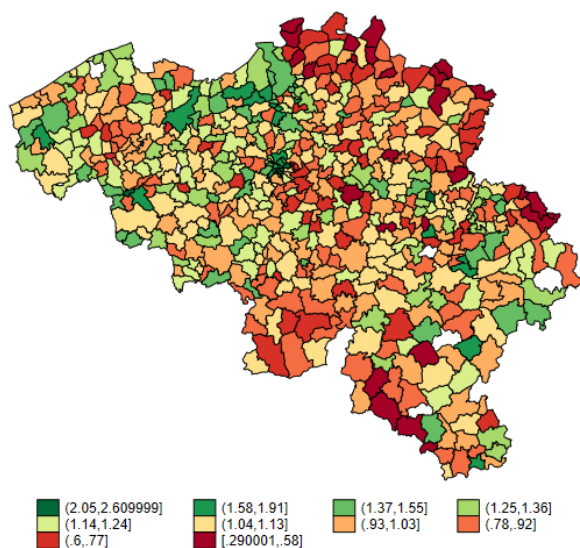
3.2.2 Regionale prijsevoluties verklaard

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

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

Op het eerste gezicht 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.

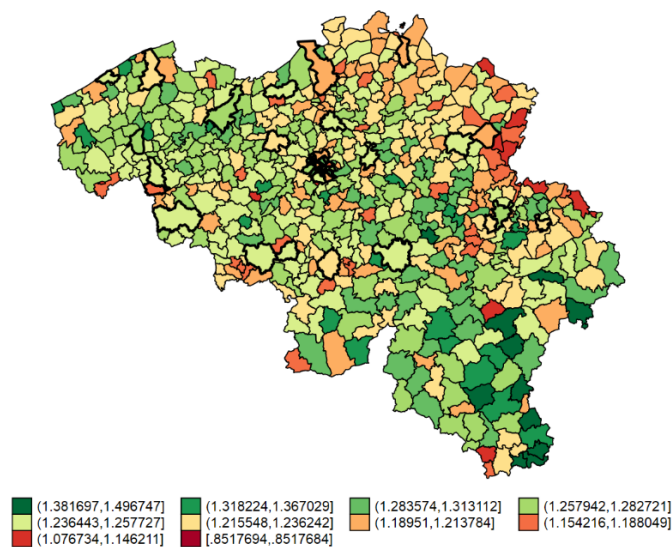
Figuur 43 Procentuele prijsstijging 2000-2010 (gewone huizen en villa's*)



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

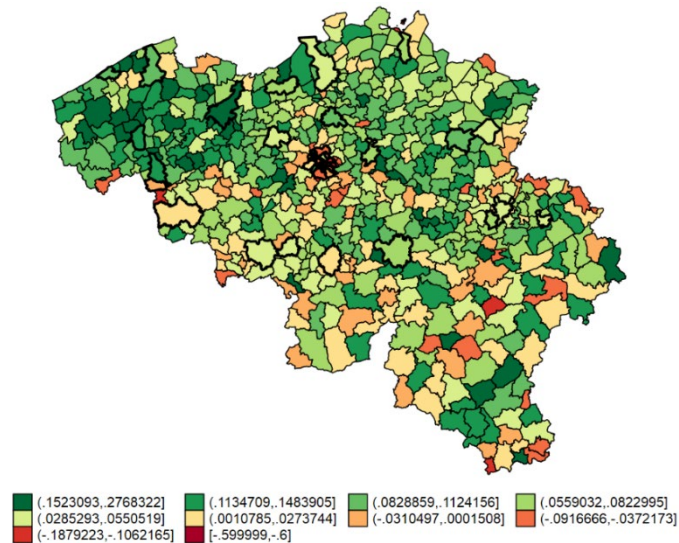
Bron: Statbel

Figuur 44 Inkomensgroei 25-32-jarige huiseigenaars 2001-2010



Bron: Censusdata Statbel, eigen verwerking

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



Bron: Censusdata Statbel, eigen verwerking

Maar behalve gelijkenissen met de loonstijgingen, vertonen de gemeentelijke prijsstijgingen ook sterke gelijkenissen met het gemiddelde bouwjaar van de verkochte woning (figuur 42) en de nuttige woonoppervlakte (figuur 41), waarbij de prijzen van kleinere en oudere woningen sterker stijgen.

Daarom 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 aan de vraagzijde, en twee variabelen aan de aanbodzijde. Aan de vraagzijde is dat de verandering van het aandeel hogeropgeleiden en de stijging van de lonen. Voor de woningen die verkocht worden, nemen we het gemiddelde bouwjaar en de gemiddelde nuttige woonoppervlakte van de verkochte woning mee op. We doen dat alleen voor die gemeentes 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 (zie bijlage 2).

De regressieresultaten geven het beeld dat ook de kaarten toonden. In gemeentes waar het aandeel hogeropgeleide kopers met 1% is toegenomen, zijn de woningprijzen tussen 2000 en 2010 1,28% sterker gestegen. Dat 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 niet significant is. In gemeentes waar de lonen van de starters 1% sterker zijn 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 enkelvoudige verband tussen lonen en woningprijzen is positief, maar omdat in gemeentes waar het aandeel hogeropgeleiden toeneemt, de lonen sterker stijgen, moet dit resultaat anders geïnterpreteerd 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: hogeropgeleiden zijn bepalend en niet alleen het loon, maar bijvoorbeeld ook de eigen inbreng speelt een rol. Mogelijk is de woonquote sterker gestegen door de vraagdruk van hogeropgeleiden.

Tabel 26 Regressieresultaten verklaring woningprijsstijging 2000-2010, Vlaams Gewest

	Coëfficiënt	Significantie	P-value
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 gemeentes, $R^2 = 0,42$.

Bron: Censusdata Statbel, eigen verwerking

De meest significante en opvallende coëfficiënten zijn het gemiddelde bouwjaar en de nuttige woonoppervlakte van de verkochte woning. De coëfficiënten tonen dat in gemeentes waar het gemiddeld bouwjaar één jaar recenter is, de woningprijsstijging 0,7% minder sterk gestegen is en dat in gemeentes waar de nuttige woonoppervlakte 1 m² groter is, de woningprijs 0,6% minder sterk gestegen is. Als we twee gemeentes vergelijken, één waar het gemiddelde bouwjaar 1940 is, en een andere waar het gemiddelde bouwjaar 1970 is, dan vinden we dat de woningprijs in de eerste gemiddeld 21% sterker is toegenomen tussen 2000 en 2010. Dat is gemeten in een meervoudige setting, waar dus ook al rekening gehouden is met de stijging van het aantal hogeropgeleiden in centrumsteden.

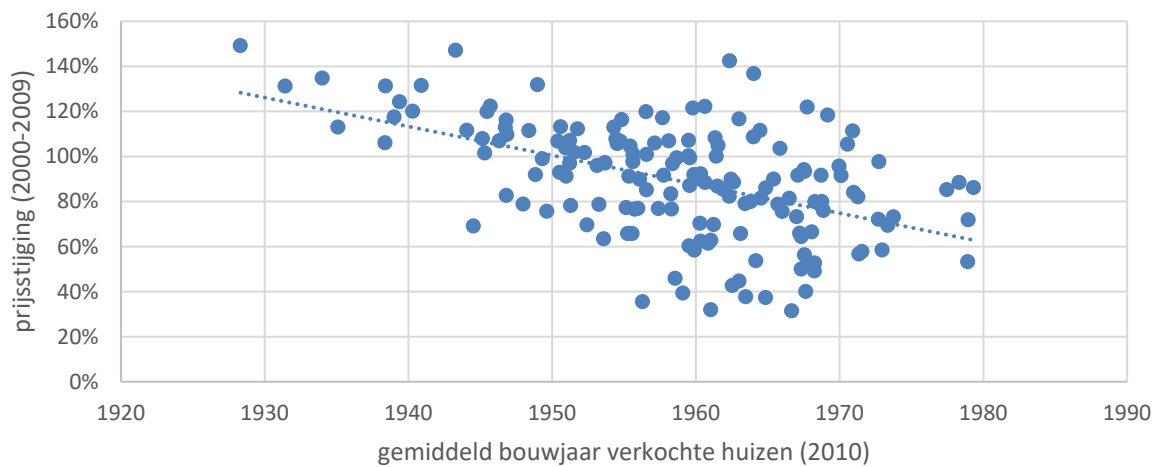
Daar zijn verschillende verklaringen voor die ten dele samenhangen. (1) De trek naar de steden, met een ouder woningpatrimonium, leidde tot sterkere prijsstijgingen. (2) Als het ouder en kleiner woningpatrimonium historisch laaggeprijsd was, kan het sterker stijgen in prijs. Het is niet zo dat de oudere woningen tegen een hogere prijs verkocht worden dan meer recent gebouwde woningen. (3) De introductie van de woonbonus,²⁸ waarbij het fiscaal voordeel ten opzichte van de woningprijs groter is voor goedkopere - veelal kleinere en oudere - woningen, leidde tot grotere prijsstijgingen in dit segment in die periode. Vastmans (2016 d) toonde eerder aan 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. Omdat grondprijzen sterker gestegen zijn en oudere woningen een hoger grondaandeel hebben, is het logisch dat de prijzen van oudere woningen sterker gestegen zijn dan die van 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 dat dit verband niet alleen zichtbaar is inde 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. Wanneer die opnieuw op de markt komen, kunnen ze duurder verkocht worden. Hoewel data over de kwaliteit van de woningen schaars zijn, gaan we hier in het volgende hoofdstuk dieper op in aan de hand van EPC-data.

²⁸ 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.

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



* 159 gemeentes, 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 verklaart, niet bepaald kan worden. Het biedt wel inzicht in waarom bepaalde gemeentes sterker in prijs gestegen zijn dan andere. De gemiddelde prijsevolutie in Vlaanderen ligt dus wel sterk in lijn met de gemiddelde ontleningscapaciteit van huishoudens, maar op regionaal niveau zien we ook 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 moeten worden. Het gebruik van fiscale inkomensdecilen geeft wel een algemeen beeld van verschillen tussen gemeentes, 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 door vrijstaande huizen op afgelegen plaatsen van slechte kwaliteit, de 'nieuwbouw'verkavelingen uit de jaren 70 die vrijkomen doordat de babyboomers deze woningen, die ze als starter gebouwd hebben, op het einde van hun leven verlaten?

Deze vragen proberen we in dit laatste hoofdstuk te beantwoorden door te kijken naar de **kenmerken van de woningverlaters en de verkochte woningen**. Die benadering is interessant om twee redenen. De kwaliteit van de verkochte woning hangt af van de verkoper, en niet van de koper. Die laatste beslist pas na de aankoop of en hoe hij de woning renoveert. Maar wanneer de koper zijn woning na een renovatie vervolgens opnieuw verkoopt, zal de renovatie wel mee de prijs bepalen. Dat is belangrijk in steden met enerzijds een oud woningpatrimonium en anderzijds veel starters en doorstromers. Verder komt een groot deel van de woningen op de markt doordat 80-jarigen hun woning verlaten. Als men naar de kenmerken van de woningen van 70-jarigen kijkt, krijgt men dus een partieel beeld van de woningen die over 10 jaar op de markt verkocht zullen worden.

Om de woningprijsolutie te verklaren is niet de bestaande woningvoorraad belangrijk, maar wel het aanbod dat op de markt komt door mensen 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 op basis van de cijfers van het aandeel huizen in de huurwoningvoorraad verwachten dat dit deel beperkt is. We hanteren daarbij als uitgangspunt dat de huizenmarkt voornamelijk door eigenaars bepaald wordt.

We starten met een bespreking van de hedonische prijsindex en het verschil met de prijseolutie 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. We focussen meer specifiek op het aanbod van huizen dat op de markt komt doordat hoogbejaarden hun woning verlaten. Op die manier kunnen we voorspellen welke woningen (grootte, ligging) op de markt komen.

De kwaliteit van deze woningen komt aan bod komt in het deel 'woningkwaliteit en renovatie'. Worden starterswoningen in grotere mate gerenoveerd en vervolgens tegen een hogere prijs verkocht, wanneer starters doorstromen naar een volgende woning?

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

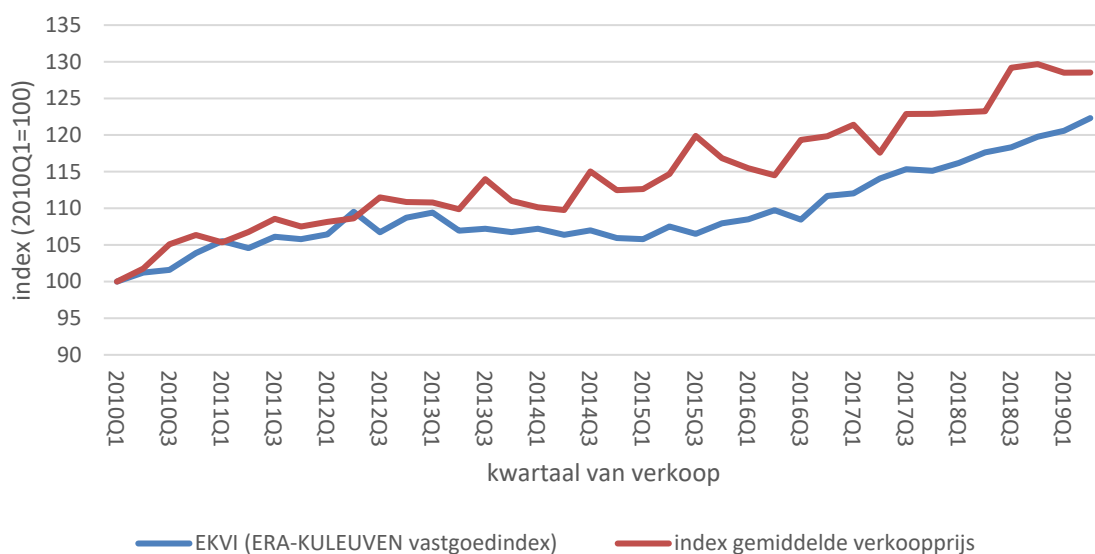
4.1 Hedonische prijsindex

De compositie van de kenmerken van woningen (type, kwaliteit, grootte en ligging van de woning) bepaalt mee de prijseolutie van de gemiddelde verkochte woning. Een woningprijsindex die nauwelijks beïnvloed wordt door de samenstelling van de verkochte woningen, is een hedonische prijsindex. Die meet de prijseolutie van een gelijkaardige woning doorheen de tijd. In de berekening

van deze index wordt gecorrigeerd voor de grootte, liggings- en kwaliteitsverschillen van de verkochte woningen tussen verschillende jaren. Als de hedonische woningprijsindex minder sterk stijgt dan de prijs van de gemiddelde verkocht woning, wil dat zeggen dat de te koop aangeboden woningen betere kenmerken hebben doorheen de tijd.

Figuur 47 toont de woningprijs-evolutie van de hedonische prijsindex (de ERA-KU Leuven vastgoed-index) 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. Dat wijst erop dat in die periode de kenmerken van de verkochte woningen verbeterden. Vanaf 2016 tonen beide tijdreeksen weer een eerder gelijkaardig en stijgend verloop. De kenmerken van de verkochte woningen verbeterden sindsdien niet verder. Dergelijke hedonische prijsanalyses kunnen 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



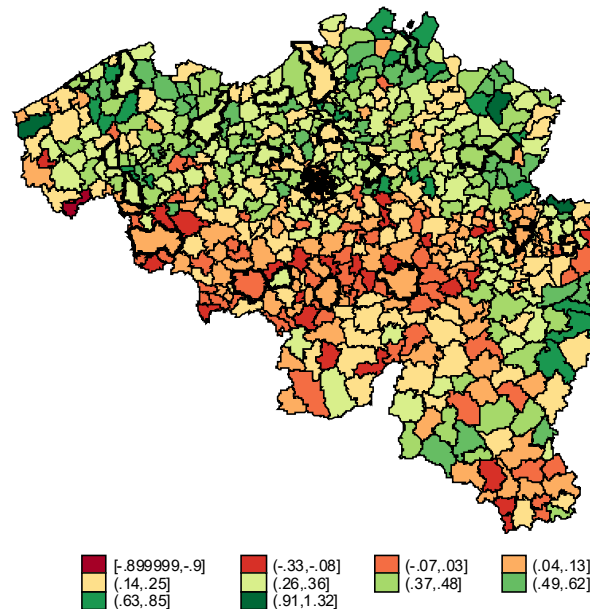
* De ERA KU Leuven vastgoed-index (EKVI).

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 gemeente dan in een andere, waardoor compositie-effecten ontstaan. Onderstaande figuur toont dat het aantal verkopen in de Vlaamse centrumsteden een lichte stijging kent, maar dat die minder uitgesproken is dan in de gemeentes 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 dat het aan de Franse grens eerder stagneert. Dat heeft mogelijk te maken met een demografische component. Waar in West-Vlaanderen de vergrijzing al langer plaatsvond, ziet men in het oosten van Antwerpen en Limburg dat de recentere vergrijzing er waarschijnlijk toe leidt dat een toenemend aantal (hoog)bejaarden hun woning verlaten en dat hun

woning vervolgens verkocht wordt. De kaart toont 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 ervan) 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 bouwjaar en leeftijd van de verkoper

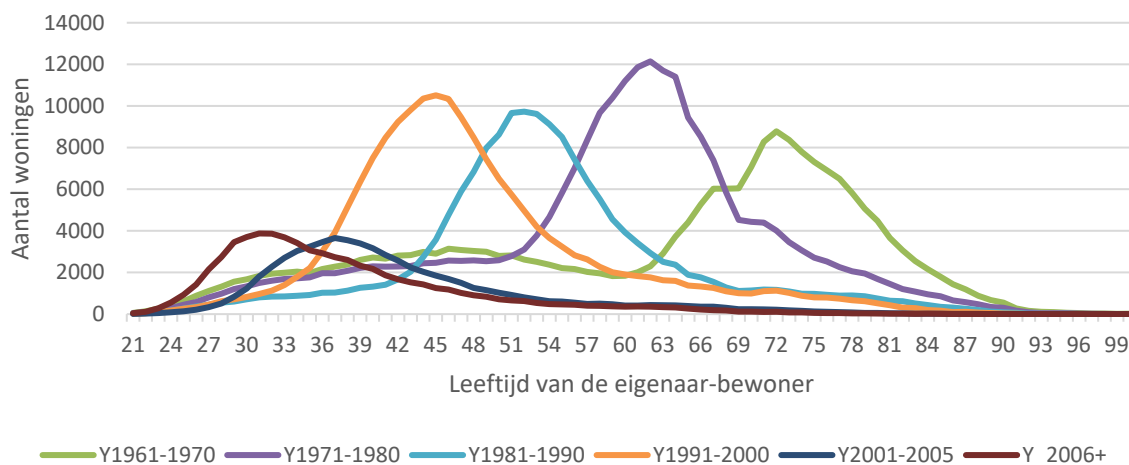
We bekijken het aanbod van woningen en we leggen de focus op de relatie tussen de leeftijd van de verkoper en het bouwjaar van de woning. Eerst kijken we naar de verdeling van de woningvoorraad volgens leeftijd en ouderdom van de woning. Vervolgens gaan we op basis van de censusdata na welke woningen 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 al 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 veel minder verhuisd zijn en dat ouderen nu nog in grote mate in hun oorspronkelijke nieuwbouwwoning wonen. Figuur 49 geeft daar 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 de verwerving van de nieuwbouw zal dus vermoedelijk tussen 26 en 31 jaar liggen. Het is in deze oefening interessanter om te spreken over de modus - de klasse met de grootste frequentie - en niet over het gemiddelde of de mediaan, omdat de modus het verband duidelijk maakt tussen het bouwjaar van de woning en de leeftijd van de huishoudens. 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. Ook voor latere leeftijden houdt dit beeld stand. Dat wijst erop dat 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. Zo zien we bijvoorbeeld dat personen jonger dan 52 jaar veel minder in woningen wonen met een bouwjaar tussen 1971 en 1980. Slechts 19,5% van de eigenaars die in een woning van een bouwjaar tussen 1971 en 1980 wonen, is jonger dan 50 jaar.

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

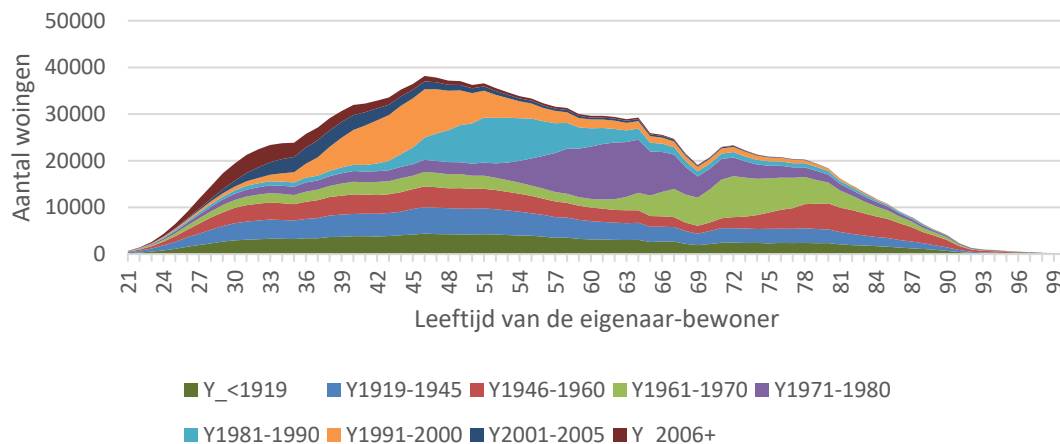


Bron: Censusdata STATBEL, eigen verwerking

Figuur 50 geeft het volledige beeld van de verdeling van leeftijd en bouwjaar, inclusief eerdere bouwjaar. De woningen die gebouwd zijn voor 1945, zijn sterker gespreid over de leeftijds-categorieën. In 2011 zien we dat het grootste aandeel woningen van eigenaar-bewoners op oude leeftijd bij de bouwjaarcategorie 1946-1960 ligt. Uiteraard schuift dat door, en men kan verwachten dat dat 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 30-jarigen, 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 er op de koopmarkt? Met de censusdata kunnen we dat benaderen door na te gaan hoeveel huizen er vrijkomen doordat de eigenaar-bewoners de woning verlaten. Bij een koppel nemen we daarvoor als voorwaarde dat het hele koppel verhuist (niet maar een van de partners). We gebruiken dat 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 het Vlaams Gewest volgens Stabel 50 678 bedroeg. Beide cijfers liggen zoals verwacht dus sterk in lijn met elkaar.

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. Dat gebeurt op eerder jonge leeftijd. Daarnaast is er de oudste leeftijdsgroep die de eigen woning verlaat, door een verhuizing 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 eengezinswoningen waaruit de bewoner vertrekt.

We deden de volgende vaststellingen.

Het beeld van de 'verkopers' en de verkochte woningen is omgekeerd aan dat van de eigenaar-bewoners in de woningvoorraad. 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 dat op jonge leeftijd en op zeer oude leeftijd. Omdat de leeftijd van de verkoper een sterke samenhang vertoont met het bouwjaar, bepaalt dat ook welke huizen op de markt verkocht worden. Zo vinden we dat 48% van de eengezinswoningen, gebouwd voor 1970 die op de markt komen, komt van 65+ huishoudens in 2011.

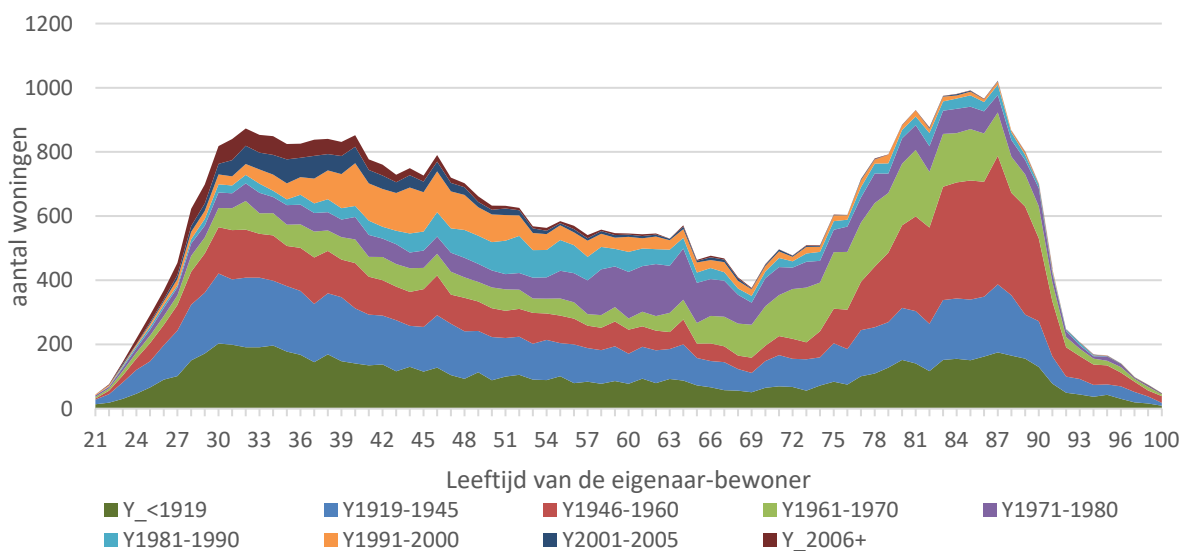
De groep 80-jarigen is de belangrijkste leeftijdsgroep waarvan de eigenaarswoning op de markt komt. De kans op verhuizen is bij deze groep kleiner, al verhuist een redelijk deel naar woonzorgcentra en assistentiewoningen. Maar de figuur geeft vooral de levensverwachting weer van de langstlevende echtgenoot.

Behalve 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 verkoopt. 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 al 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 op die hun huis verlaten als doorstromer, niet alleen zij 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, of door een scheiding of om een andere reden de eigenaarsmarkt verlaten.

De groep eigenaar-bewoners tussen 40 en 70 jaar verhuist minder snel uit hun woning. Dat is zoals te verwachten volgens de lagere verhuiskansen van deze leeftijd (Dreesen, 2019). Een bijkomende reden kan zijn dat bij scheidingen op latere leeftijd één 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



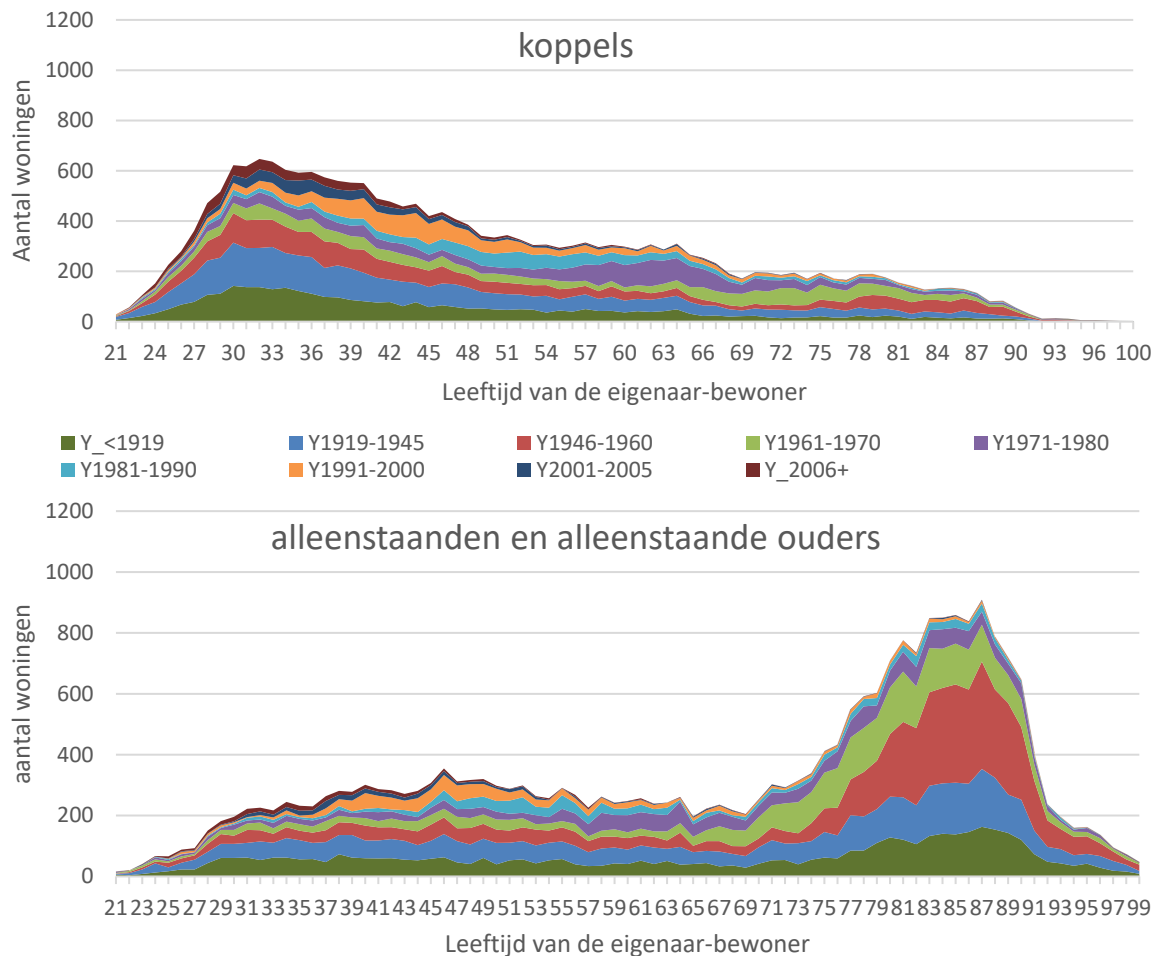
* Zelfde kleuren als in figuur 50.

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 opvallend dat dat op relatief jonge leeftijd piekt. Bij alleenstaanden en alleenstaande ouders zien we die piek niet en hun aantal neemt toe tot en met de leeftijd van 45 jaar. Daarnaast zien we dat het bij de ouderen voornamelijk de alleenstaanden zijn die vertrekken en dat de piek na 80 jaar ligt, 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

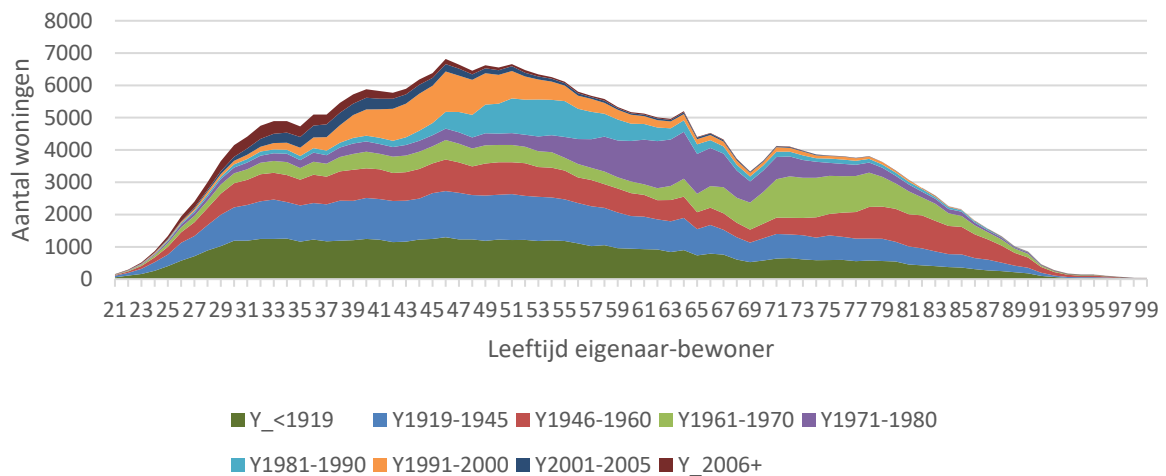


Bron: Census-data STATBEL, eigen bewerking

4.2.2.3 Centrumsteden

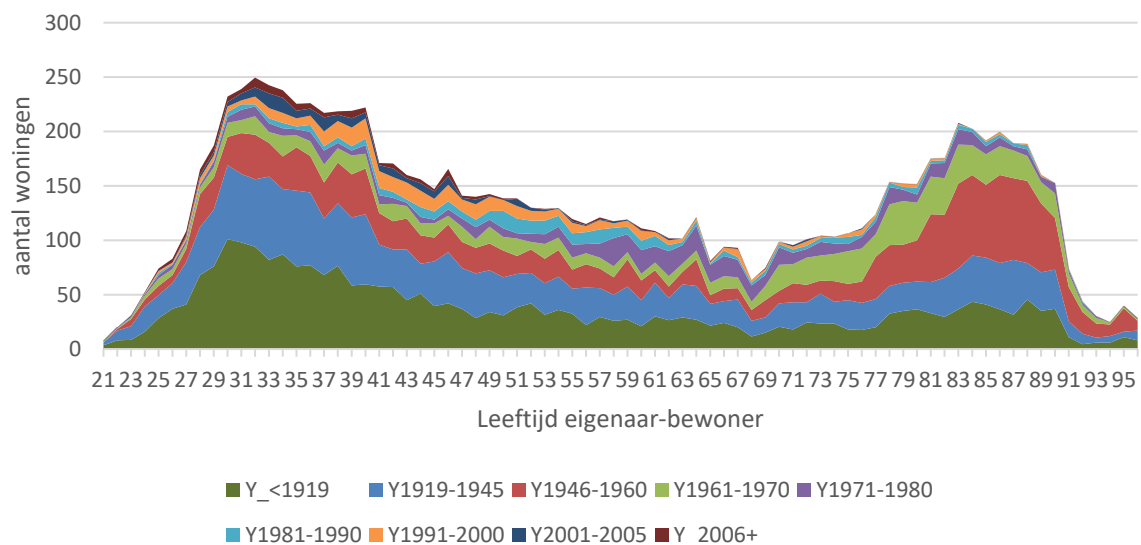
Centrumsteden kennen een ouder woningpatrimonium. 81% van de eengezinswoningen van eigenaars is gebouwd voor 1970. 83% van de eengezinswoningen die op de markt komen in centrumsteden, is gebouwd voor 1970. De bevolking is er ook jonger, met meer starters en doorstromers. Daardoor komt in de centrumsteden 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 daardoor 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

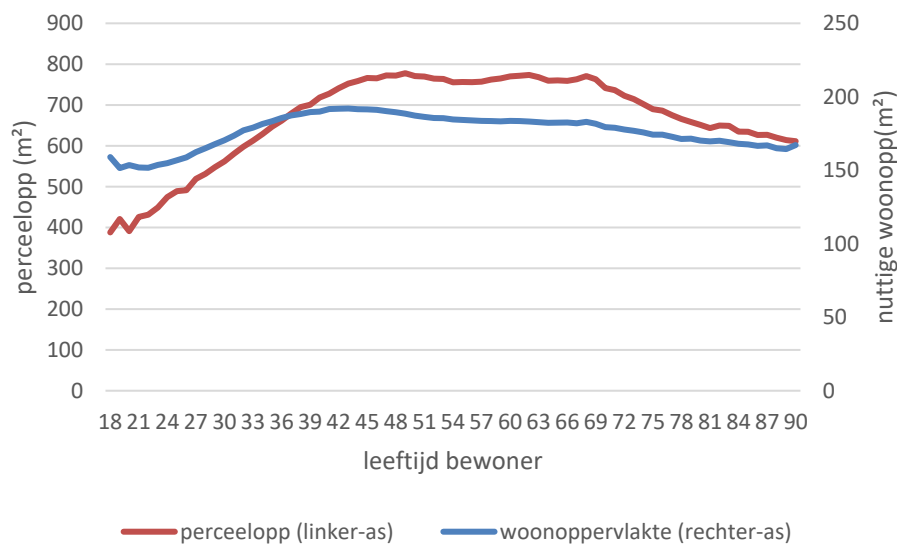


Bron: Census-data STATBEL, eigen bewerking

4.2.3 Welke woningen komen in de toekomst op de markt?

Behalve 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 die het hoogst is bij de 45-jarigen met een gemiddelde van 200 m². Vervolgens daalt ze geleidelijk tot 175 m² voor de +80-jarigen. Voor de perceeloppervlakte zien we dat die 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

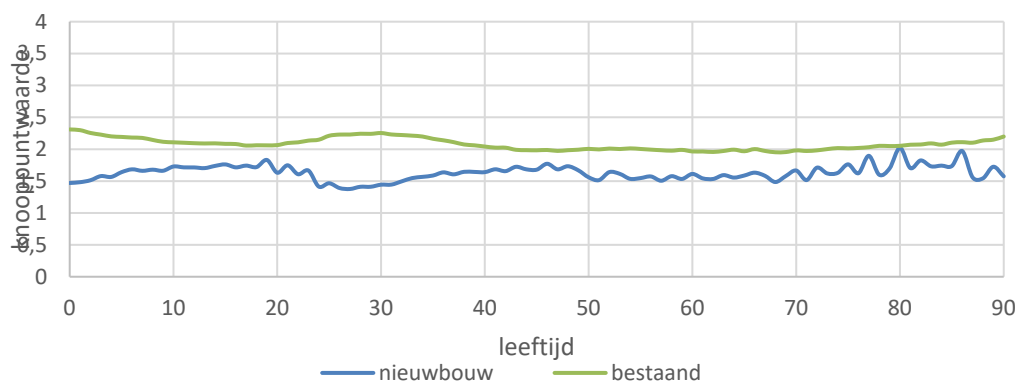


Bron: Censusdata Statbel, eigen bewerking

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 dat de woningvoorraad (exclusief nieuwbouw) van de 45-70-jarigen in 2011 gemiddeld lagere knooppuntwaarden heeft, maar het verschil met de 80-jarigen is beperkt.

Er zullen in de toekomst dus meer woningen aangeboden worden door 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 ook 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

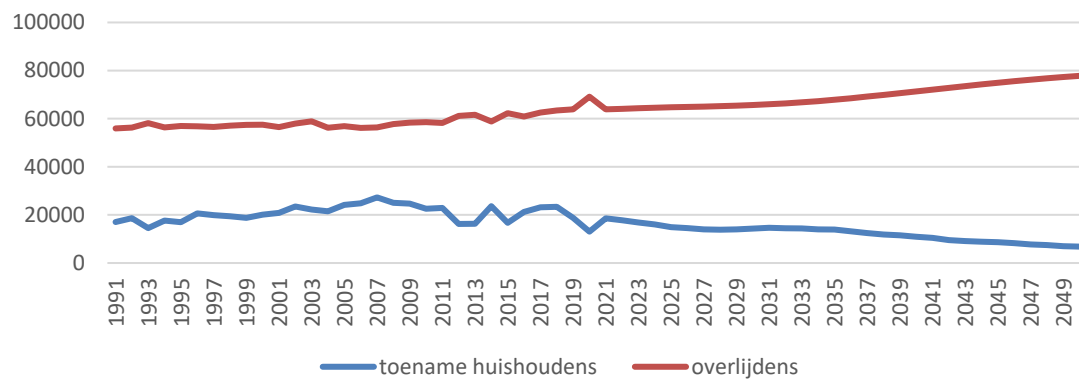


Bron: Censusdata 2011 Statbel & VITO, eigen verwerking

Figuur 57 toont bovendien dat het aantal overlijdens de komende 10 jaar nog niet sterk zal stijgen. De grote toevloed van vrijstaande woningen lijkt voorsnag beperkt, en lijkt eerder vanaf 2030 sterk te zullen toenemen. Als men naar de jaarlijkse toename van het aantal huishoudens kijkt, zien we dat die

een tegenovergesteld beeld vertoont en langzaam afneemt. Beide hangen immers samen. Een toename van het aantal overlijdens doet het aantal huishoudens afnemen. Dat wil ook zeggen dat de nieuwbouwmarkt, exclusief de vervangingsbouw, langzaam afneemt.

Figuur 57 De (voorspelde) 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 toont, leidt dat er toe dat in centrumsteden ook veel meer doorstromers de woning 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 die van 80-jarigen. De slechtste scores vinden we bij 80-jarigen en de scores verbeteren stapsgewijs naarmate de leeftijd van het huishouden afneemt. Daarenboven was er een verbetering van de EPC-scores van de verkochte woningen in de buurten waar jonge huishoudens hun woning verkochten, en veelal niet in de buurten waar hoogbejaarden hun woning verlieten. In buurten met een hoger aandeel starters die doorstromen, is de kwaliteit van de verkochte woningen dus niet alleen beter, maar ze verbetert ook nog eens sterker doorheen de tijd. Dat is in lijn met de bevindingen van Van den Broeck (2019). Hogeropgeleiden, koppels en jongere huishoudens hebben niet alleen woningen van betere kwaliteit, maar zullen woningen van mindere kwaliteit ook in grotere mate renoveren. Op basis van deze resultaten kan men verwachten dat in de grote centrumsteden de woningkwaliteit van de woningen sterker verbeterd is. Omdat er ook meer gerenoveerde woningen te koop aangeboden worden, zal dat 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 meten. De tweede bron zijn de renovatievergunningen. Er hoeft meestal 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

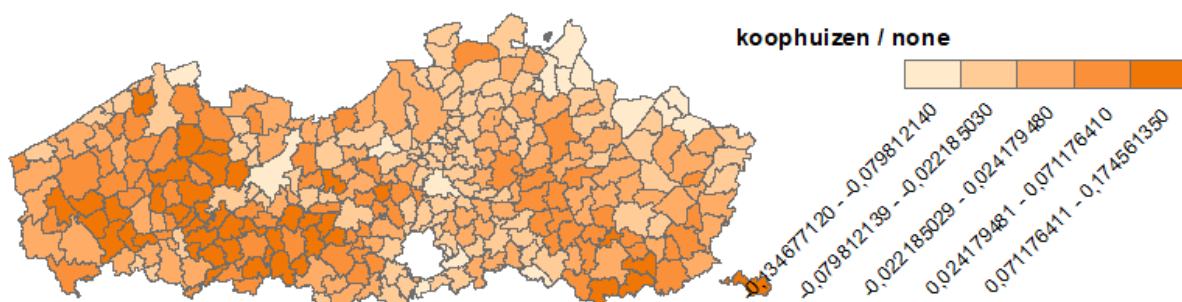
worden.²⁹ We bespreken beide aan de hand van de resultaten uit het rapport van energieprestaties van de Vlaamse woningvoorraad (Vastmans, 2020).

4.3.1 Energetische kwaliteit van 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 ook een lagere (betere) EPC-score dan woningen in open bebouwing om dezelfde redenen. Oudere woningen hebben typisch een hogere (slechtere) EPC score dan recente woningen door 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 ze ouder zijn. Om na te gaan in welke mate de energetische kwaliteit verschilt tussen de gemeentes, mat Vastmans (2020) de verschillen tussen gemeentes 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 ervan tussen de gemeentes. Als de verkochte woningen meer beschikken over dubbelglas, 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 en ook de verkochte huizen aan de Nederlandse grens.

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

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



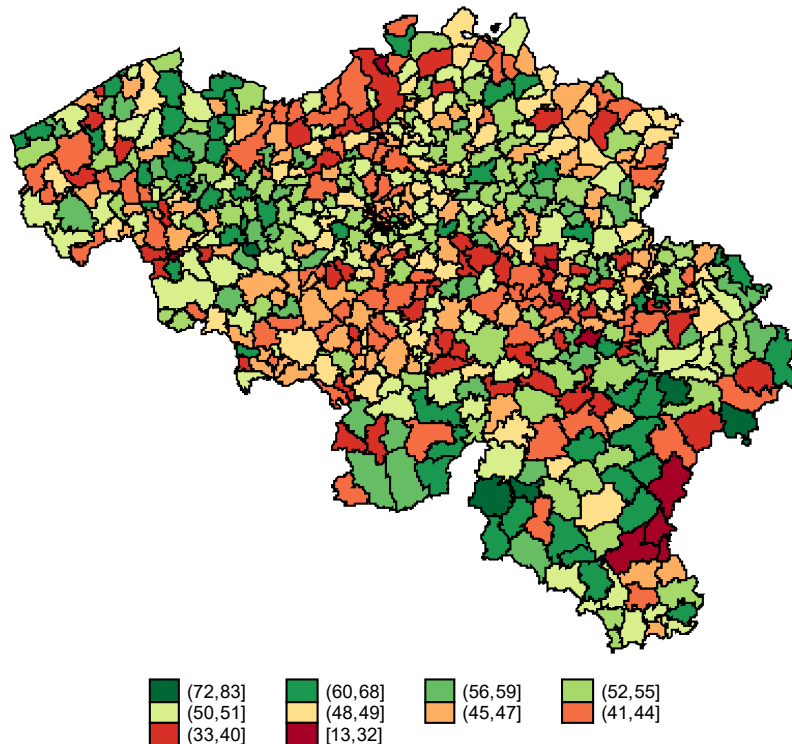
* Hoe lager de EPC-score, hoe beter. Het gemeente-effect meet het procentuele verschil tussen gemeentes in de EPC-score voor eenzelfde type huis dat verkocht wordt, gemeten via een meervoudige regressieanalyse waarbij de effecten van de overige woningkenmerken (type bebouwing, grootte woning, bouwjaar)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

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

²⁹ 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).

De regionale verschillen in het gemeente-effect van de EPC-score vertonen grote gelijkenissen met het aandeel huizen dat op de koopmarkt terecht komt doordat 60+-huishoudens die 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

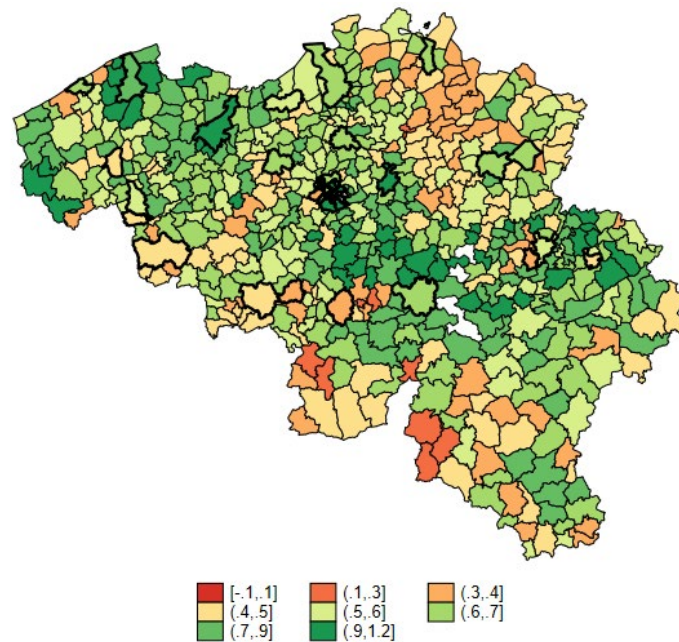
4.3.2 Renovatievergunningen en de link met verkochte woningen

Op basis van de renovatievergunningen (figuur 60) zien we een gelijkaardig beeld met de nodige nuancering (Vastmans, 2020 p. 54). Veelal renoveren huishoudens na de aankoop hun woning. Een hoge graad van renovatievergunningen is dus geen indicatie dat de kwaliteit van de verkochte woningen beter is. Men kan zelfs het omgekeerde verwachten. Bij het aankopen van een kwalitatief goede woning is renovatie minder nodig. In centrumsteden zien we een hoge graad van renovatie tussen 2011 en 2019. Hoewel in de grote centrumsteden de verkochte woningen van energetische betere kwaliteit lijken 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 dat niet leidt tot grote prijsstijgingen, omdat de gerenoveerde woningen minder opnieuw op de markt komt.

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

Men kan verwachten dat de invloed van het type woning dat verkocht wordt, op verschillende manieren op de woningprijsevolucie kan spelen. Dat 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 een duidelijk verschil tussen Vlaanderen en Wallonië en mogen we ze niet als 1 geheel beschouwen.

Bron: Statbel, eigen bewerking

4.4 Conclusie en relatie tussen type verkochte woningen en woningprijsolutie

In het vorige hoofdstuk vonden we al dat in gemeentes waar de gemiddelde verkochte woning kleiner en ouder was, ook sterkere prijsstijgingen opgetekend werden. Een van de verklaringen is dat oudere woningen mogelijk in grotere mate gerenoveerd worden en opnieuw op de markt komen. In dit hoofdstuk werd daarom 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 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 een overlijden of een verhuizing 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, van wie het aandeel in de verkoop relatief beperkt is omdat ze niet vaak verhuizen. Dat leidt ook tot regionale verschillen. Woningen in centrumsteden worden vaker door starters gekocht en zullen dus ook in grotere mate gerenoveerd zijn. Dat kan ten dele de sterkere prijsstijgingen verklaren in de grote centrumsteden.

Het verdient verder onderzoek hoe huishoudens kijken naar de relatie tussen de ontleningscapaciteit en de woningprijs. Kijken ze niet alleen naar de aankoopprijs van een woning, maar ook naar de projectkost van het kopen van een woning, dus inclusief toekomstige renovatiekosten? En hoe beïnvloedt dat 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 et al. (2019) vonden dat de benodigde renovatiekosten om woningen energiezuinig te maken en technisch in orde te brengen neerkomt op ongeveer 50 000 euro per woning in Vlaanderen. Wat zou er gebeuren als men een verplichting oplegt bij de aankoop om energiezuinige investeringen te doen? Komen deze renovatiekosten boven op 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 daarmee een signaal dat het aanbod uitgebreid moet worden. In de economische literatuur wordt vaak het belang aangehaald van de noodzakelijke reactie van het aanbod op prijsstijgingen.

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

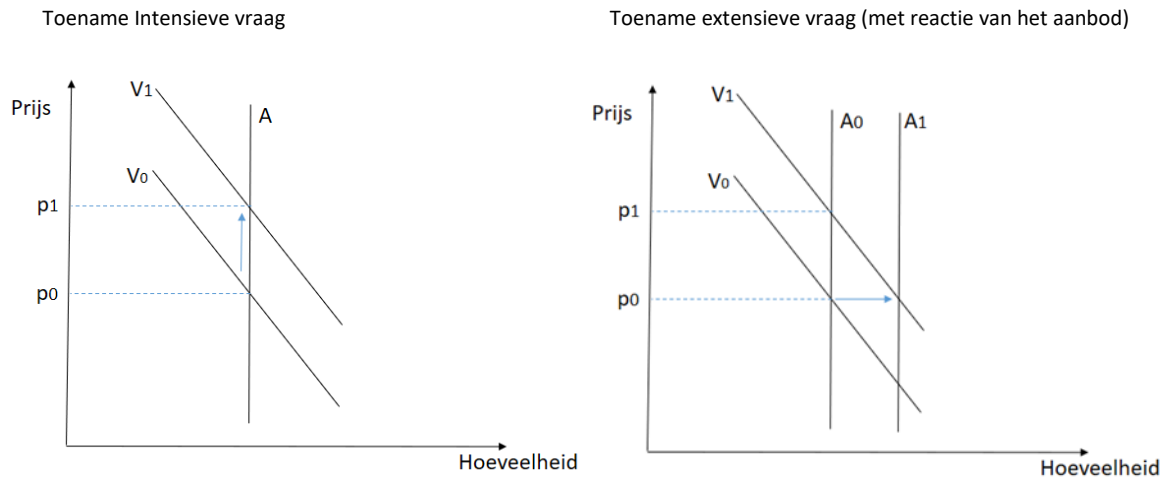
4.5.1 Intensieve versus extensieve vraag

Er is een verschil tussen de intensieve en de extensieve vraag. De intensieve vraag wordt bepaald door de prijs die een individueel huishouden wil 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 een woning. De extensieve vraag wordt bepaald door het aantal huishoudens dat in een bepaalde regio wil wonen. De extensieve vraag stijgt als een extra huishouden zich in de regio wil vestigen. Als deze vraag stijgt en het aanbod hetzelfde blijft, dan zal de prijs stijgen. Er is in dat geval een vraagoverschot op regionaal niveau.

Op figuur 61 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 beide 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. Als de prijs stijgt door een toenemende vraag (van V_0 naar V_1) zal de prijs ook weer dalen als het aanbod volgt (van A_0 naar A_1). Als 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 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 leidt ertoe 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

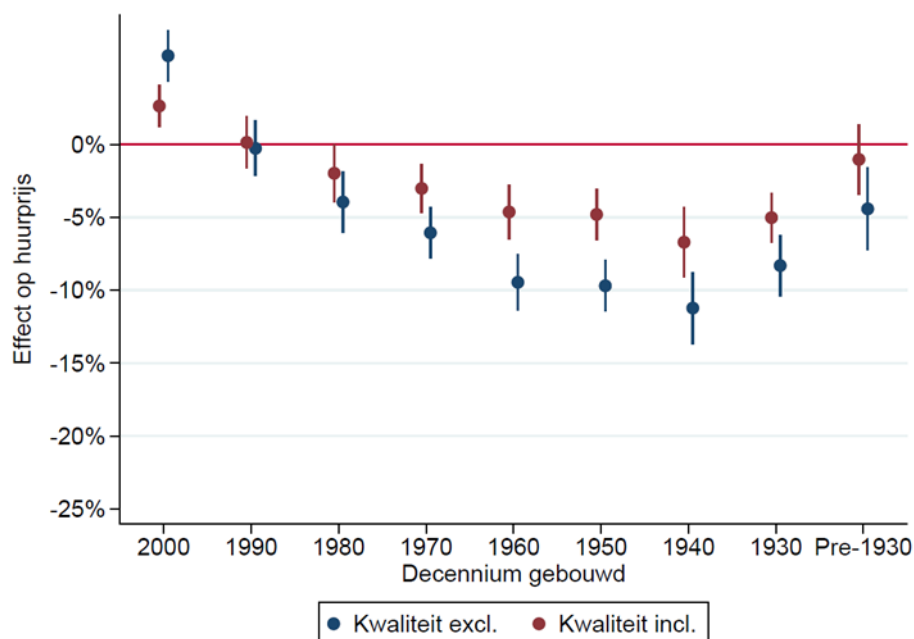
In een regionale context is het belangrijk rekening te houden met *residential sorting*, waarbij huishoudens van de ene regio naar de andere regio verhuizen. Een gestegen productiviteit binnen een regio leidt tot hogere inkomens en zo tot hogere woningprijzen. Maar aangezien een regio geen gesloten systeem 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 et al. (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. Daardoor stijgt het gemiddelde inkomen in de gemeentes met een vraagoverschot, waarbij lagere inkomens verhuizen naar goedkopere gemeentes. Dat 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 in hoe het aanbod reageert op vraagdruk en prijsstijgingen. Die kunnen verklaard worden door de lokale wetgeving van ruimtelijke ordening, maar ook door geografische beperkingen en natuurlijke grenzen (Gyourko & Saiz, 2006; Gyourko, Saiz & 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 daar kosten aan verbonden zijn. Als 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 mensen met hogere inkomens in de recentere woningen wonen binnen een bepaalde locatie. In stedelijk gebied betekent dat: eerder in de *suburbs* dan *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. Ook in de toekomst verwachten ze dat sloop en heropbouw in de centra zal toenemen, omdat daar de oudste woningvoorraad bestaat.

Als we de resultaten van dit onderzoek in de VS vertalen naar Europa, moeten we er rekening mee houden 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 architecturale uitzicht van deze oudere woningen in Europa, het vintage-effect, vaak geapprecieerd wordt. Brueckner et al. (1999) hadden eerder al aangehaald dat de soorten voorzieningen en het historische karakter van steden mede kunnen verklaren waarom het centrum van Parijs rijk is, en downtown Detroit arm. Ook in België zien we zo'n vintage-effect, 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) hoger zijn dan iets minder oude woningen. Dat is zowel zonder als met de inclusie van kwaliteitskarakteristieken in de regressie het geval.

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



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

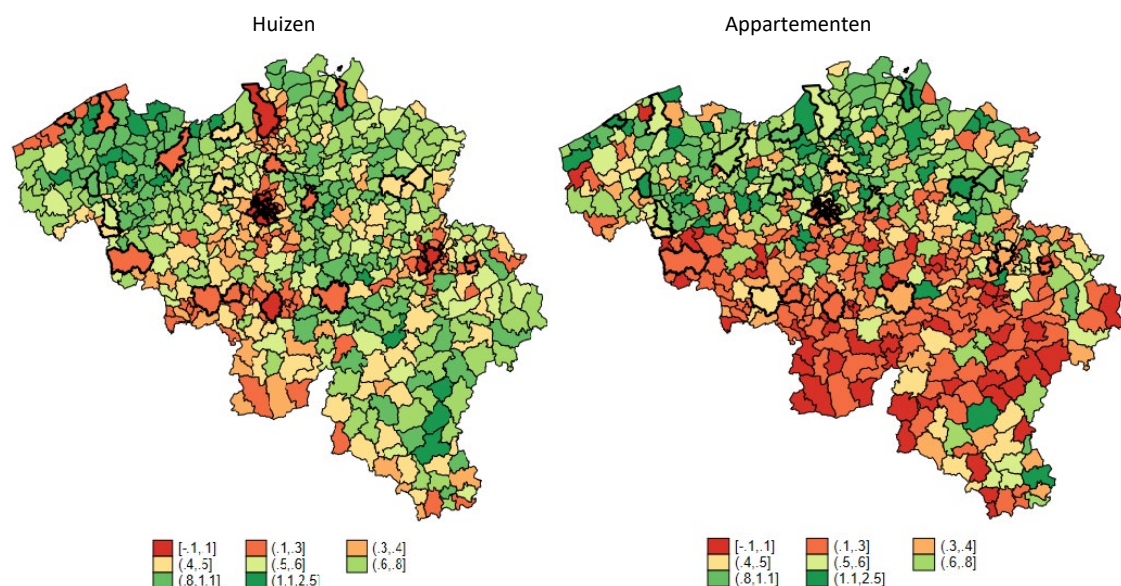
Bron: ERA België, eigen bewerkingen

Maar welk aanbod moet men dan bouwen? Men zou kunnen kijken naar waar de vraagdruk het hoogst is, en waar 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' als ze bewoond worden door huishoudens met een lager inkomen naarmate ze ouder worden. Dat leidt theoretisch tot een betaalbaar aanbod dat voorzien wordt door de woningmarkt zelf. Maar woningen kunnen ook 'omhoog' filteren als ze bewoond worden door huishoudens met een hoger inkomen naarmate ze ouder worden. Dreesen en Vastmans (2019) tonen aan dat het filteringsproces niet in heel Vlaanderen op een gelijkaardige manier werkt. Appartementen filteren iets sterker omlaag dan huizen. Voor de eengezinswoningen bij eigenaars in centrumsteden zien we dat die niet omlaag filteren, en de grotere eengezinswoningen zelfs omhoog, wat een indicatie is dat de vraag naar deze woningen sterker stijgt dan het aanbod.

Om na te gaan welk aanbod waar het best gerealiseerd wordt, dient men onder andere de vraag eerst goed in kaart te brengen. Piazzesi et al. (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 aan 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. Maar een bepaalde woningvoorraad kan voor beide vragende partijen dienen. Dat 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 het lokale aanbodtekort minder 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 dat betekenen dat grote centrumsteden met veel studenten in eerste instantie moeten voorzien in voldoende studentenhuisvesting, omdat dat een zeer lokale vraag is. Als de vraag breder is, kan het aanbod ook breder reageren. Bovendien is het zo dat de 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 jaarlijkse groeiritme van appartementen en huizen per gemeente er in België uit ziet. Dit groeiritme is gemeten door de gemiddelde jaarlijkse toename van het aantal woongelegenheden volgens de nieuwbouwvergunningen af te zetten tegen het totale aantal woongelegenheden 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 rond de studentensteden Gent en Leuven.

Figuur 63 Jaarlijkse groei van woongelegenheden (in %) van huizen en appartementen t.o.v. totaal aantal woongelegenheden (2011-2019)



Bron: Vergunningen en woningpark van Statbel

4.5.3 Conclusie en de uitdaging van het aanbod van nieuwbouw

De reden waarom we ook nieuwbouw bespreken in dit rapport, waarin de woningprijsontwikkeling van de bestaande woningen en de verklaringen centraal staan, is het spanningsveld tussen de

economische wetmatigheid dat het aanbod de vraag moet volgen, en 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 zowel in de hoogte als in de breedte groeien. De vraag hoe en in welke mate een stad best kwalitatief verdicht, valt buiten de reikwijdte van dit onderzoek. De vraag naar appartementen is in dit onderzoek zelfs niet aan bod gekomen, omdat de focus lag op die naar 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 - opteert 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 op dat van appartementen. Buitelaar et al. (2020) vonden dat huishoudens een premie/meerprijs betalen voor appartementen in een hedonische prijszetting, waarin dus appartementen en huizen met elkaar vergeleken worden die buiten het type zeer gelijkaardig zijn (grootte, ligging en kwaliteit). Die premie voor appartementen leek toe te nemen, wat op zich een prijsindicator is voor een grotere vraag naar appartementen.

Wat dit onderzoek wel duidelijk maakt, is dat de vraagdruk zich vertaalt naar meer eengezinswoningen rond de grote centrumsteden. Daarbij 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 aanbod zich niet alleen ontwikkelt waar de vraag het grootst is. De vraag 'verschuift' 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. Dat zijn veelal de centrale regio's. Omgekeerd kunnen demografische evoluties het beeld geven dat in de forenzenwoonzone verder weg van de steden de vraag stijgt, hoewel dat alleen een indicatie is van meer beschikbaar grondaanbod. Oorzaak en gevolg worden omgewisseld. De evolutie van **regionale prijsverschillen** als indicator voor de evolutie van de vraag heeft dit nadeel niet. De uitdaging daarbij is dat de oorzaak van de prijsevolutie goed geduid moet worden, aangezien men voornamelijk het locatie-effect wil meten.
2. **Beschikbare woningvoorraad:** demografische predicties geven aan dat in de toekomst de huishoudgroei verklaard wordt door een toename van 1- en 2-persoonshuishoudens, voornamelijk door de vergrijzing. Wanneer bejaarden echter in hun eengezinswoning blijven wonen, komen die woningen niet op de markt en kan men niet afleiden dat de vraag naar kleinere woningen op dezelfde manier zal volgen.

Deze elementen leiden tot enkele uitdagingen voor de woningvoorraad. Waar bij de inkleuring van de gewestplannen voornamelijk rekening werd 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 volledig anders inkleurt. Er is niet alleen de interne migratie van hogeropgeleiden, maar ook de buitenlandse immigratie, met dito impact op de centrumsteden.

Die vraag naar centrale regio's, waar woningen kleiner zijn en het grondgebruik beperkter is, 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 dat in aanliggende gemeentes, of verder afgelegen forenzenwoongemeentes waarnaar gependeld wordt.

Daardoor kan men verwachten dat de congestieproblemen alleen maar zullen toenemen. De vraag naar de optimale grootte van een stad is daarbij relevant, en dan voornamelijk de vraag in welke mate een stad ook in de breedte kan groeien, niet alleen in de hoogte. Behalve de historische inkleuring van bouwgronden komt daar nog de uitdaging bij dat in een breder regionaal perspectief de samenwerking tussen gemeentes belangrijk wordt. Gemeentegrenzen groeien immers niet mee. Dus zijn bredere regionale gebiedsafbakeningen nodig, zoals de vervoersregio's. Er zijn specifieke projecten zoals

Regionet Leuven die daar specifiek op inzoomen en behalve ruimtelijke ordening en vervoer ook de vraag naar wonen een plaats geven.

Maar zoals eerder aangehaald is, is de vraag naar wonen moeilijk in kaart te brengen. Als men de vraag naar wonen afstemt op basis van de huishoudevoluties mist men twee elementen, namelijk het feit dat een toename van één- en tweepersoonshuishoudens niet noodzakelijk betekent 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 huishoudevolutie in regio's met een beperkt aanbod een slechte indicator is. Het beeld dat de bevolkingsvooruitzichten geven is bijvoorbeeld dat de beroepsactieve bevolking in de Leuvens stadsregio (Leuven en grensgemeentes) van 2018 tot 2035 zal afnemen en dat het aantal senioren sterk zal toenemen. De beroepsactieve bevolking in de grensgemeentes van Leuven steeg tussen 2000 en 2010 met 2 118 en tussen 2010 en 2017 met 952 nog slechts met 952. Deze dalende trend doortrekken naar de toekomst geeft volgens de bevolkingsvooruitzichten een daling van - 1 896 personen tussen 2017 en 2035. Dat wil niet zeggen dat deze bevolkingsvooruitzichten verkeerd zijn, en bij een ongewijzigd aanbodbeleid waarschijnlijk mogelijk 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 geeft een eerste duiding waardoor men kan vermoeden dat er een blijvende vraagdruk zal zijn door de alsmaar groeiende groep van hogeropgeleiden. De betaalbaarheid van wonen kan daardoor verder onder druk komen te staan. De trek van hogeropgeleiden naar steden is een wereldwijd gegeven, net als de prijsstijgingen. Daartegenover staat dat de inwoners van een stadsregio extra aanbod vaak als een negatieve last ervaren en extra aanbod als niet gewenst zien. Daardoor verhuizen huishoudens 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 de betaalbaarheid komt voor een groter deel van de huishoudens onder druk te staan.

Volstaan brownfieldontwikkeling en kernversterking om aan de vraag van jonge gezinnen met kinderen te voldoen in en rond de grote centrumsteden, en dan voornamelijk rondom Gent en Leuven? Enerzijds is het logisch dat men net in deze regio's nieuwbouwontwikkelingen op ongewenste locaties in nog grotere mate wil afremmen dan elders, omdat in deze regio's verkeerscongestie sterker meespeelt. Maar anderzijds suggereren de resultaten van dit rapport dat er in de randen van de grote centrumsteden een groot vraagoverschot is naar woningen voor jonge gezinnen met kinderen. Het schrappen van ongewenste ontwikkelingen moet dus gekoppeld 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 wonen verder weg. Als men tussen uitersten verder bouwt, op plaatsen vanwaar de stad met het openbaar vervoer of met de fiets bereikbaar is, dan kunnen beide elementen desalniettemin tot een win-winsituatie 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

Elke lokale woningmarkt heeft zijn eigenheid. En toch zijn de ontwikkelingen in de Vlaamse woningmarkt in grote mate gelijkaardig aan die in vele andere landen. De hypothecaire interestvoet is overal gedaald, wat de woningprijzen wereldwijd heeft doen stijgen. Gemiddeld gezien blijkt de woningprijzevolutie in België en in andere landen in lijn te liggen met de ontleningscapaciteit van jonge startende gezinnen op de eigenaarsmarkt. (Damen et al., 2016).

Binnen de landen zijn er wel sterke regionale verschillen. Wereldwijd trekken hogeropgeleiden in grotere mate naar steden (OECD, 2019), wat samengaat met de groei van gelegenheidscentra gebaseerd op kennis economie. Ook de verklaringen daarvoor zijn universeel. In de meeste landen stijgt het aandeel jongeren dat hoger onderwijs volgt en is de shift naar kennisgerelateerde en informatietechnologische beroepen vaak gecentreerd in dynamische steden. Dynamische urbane regio's in verschillende landen kennen mogelijk meer gelijke uitdagingen dan regio's binnen eenzelfde land. Men spreekt in dat opzicht van een toenemende divergentie tussen de dynamische centra en de meer afgelegen gebieden. De uitdaging bij kansrijke urbane regio's zijn de stijgende woningprijzen die ertoe leiden dat de woonkosten voor een grotere groep sterk toenemen in relatie tot het inkomen. Aan de andere kant spreekt men van *left-behind regions* waar de joboportunities beperkter zijn, maar waar de druk op de woningprijzen ook beperkter is. Ook in Vlaanderen ziet men deze regionale tendensen, hoewel die uitgevlakter zijn, omdat Vlaanderen als geheel dichtbevolkt is met een veelheid van steden (metropoolgebied Vlaanderen).

De twee belangrijkste bevindingen van dit rapport zijn gerelateerd aan deze tendensen en geven weer: (1) waarom het goed is dat de woonbonus is uitgedoofd in Vlaanderen en (2) waarom er meer aandacht nodig is voor een (sub)urbaan woningaanbod voor jonge gezinnen. Hoewel beide elementen op het eerste gezicht los staan van elkaar, hebben ze een gemeenschappelijke basis: het antwoord op de vraag wat de overheid moet doen om wonen betaalbaar te houden wanneer de woningprijzen stijgen.

5.1 Algemene trend en de ontleningscapaciteit-woningprijs-indicator

Op basis van de woningprijs-ontleningscapaciteit-indicator kunnen we veronderstellen dat tot 2019 de algemene evolutie van de woningprijs in lijn ligt met wat huishoudens kunnen betalen in Vlaanderen. Dat betekent dat het voor startende koppels nu niet moeilijker is om een woning te verwerven dan vroeger. Dat is niet verwonderlijk, aangezien algemene vraagstimuli (zowel de woonbonus als een lage interestvoet) de prijzen opdrijven tot dit 'evenwicht' weer hersteld is. De Europese Commissie (2014) en de Wereldbank (Inchauste et al., 2018) pleiten er ook voor dat fiscale woonvoordelen worden afgebouwd bij dalende interestvoeten. Vlaanderen heeft in 2015 de woonbonus verminderd en in 2020 uitgedoofd. Op beide momenten daalde de hypothecaire interestvoet.

Het voorlopige beeld van 2020 wijst op drie belangrijke elementen. (1) De wereldwijde daling van de hypothecaire interestvoet leidt tot een algemene stijging van de woningprijzen, in andere landen meer uitgesproken dan in Vlaanderen. (2) Dankzij de financiële coronasteunmaatregelen van overheden zijn de inkomens van huishoudens licht gestegen, en niet gedaald zoals men zou verwachten op basis van de daling van het bbp. Het langetermijneffect van de coronacrisis is nog onduidelijk. (3) De uitdoving van de woonbonus tempert de prijsstijgingen, maar dit effect vertaalt zich over jaren. Toch zien we al dat de prijzen in gemeentes met goedkopere woningen eerder stagneren en dat de prijsstijgingen het sterkst zijn in dure gemeentes. In deze dure gemeentes kopen meer doorstromers een woning. De huishoudens die al een woning hebben waarvoor ze een lening afbetalen, behouden het fiscale woonvoordeel voor de resterende looptijd bij de aankoop van een volgende woning en zijn in het

algemeen minder beperkt qua leencapaciteit. Ook in de steden zien we nog sterke prijsstijgingen, een bestaande trend die zich nog verder doorzet. Dat is mogelijk te verklaren door een hogere eigen inbreng. De evolutie van de financiële steun van de ouders die hogeropgeleiden genieten, is daarbij een aandachtspunt. Om deze prijsstijgingen te temperen en het wonen in de (sub)urbane regio's betaalbaar te houden, is het behoud van een woonbonus niet aangewezen. Hilber et al. (2014) tonen dat een hypotheekrente-af trek het eigenaarschap in steden eerder afremt. Ook in het geval van de woonbonus kan men veronderstellen dat dat het geval is. Zo is het fiscale voordeel voor koppels dubbel zo groot dan dat voor alleenstaanden. Een meer neutrale behandeling is dan ook wenselijk, ook in vergelijking met de private huurmarkt, die benadeeld wordt door fiscale woonvoordelen voor eigenaar-bewoners. De uitdagingen voor betaalbaar wonen liggen dus voornamelijk in en rond de grote centrumsteden.

5.2 Regionale aandachtspunten

De grote steden ondervonden de laatste decennia een positieve dynamiek en ze herleefden. Maar behalve over de triomf van de stad wordt ook wel gesproken over 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 het best past bij hun woonvoorkeuren en budget, zal er dan toe leiden dat de financiële mogelijkheden door de hoge woningprijzen de woonalternatieven beperken. Steden zijn altijd een smeltkroes geweest van arm en rijk, maar de druk van voornamelijk hogeropgeleiden lijkt de verschillen groter te maken. 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 ook verwachten dat de vraagdruk alleen maar 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 behalve de al te rooskleurige en eenzijdige beelden van het succes van de kenniseconomie en/of de creatieve stad ook een schaduwzijde. In Vlaanderen lijkt de inkomensongelijkheid, tegen de algemene 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 polycentrische karakter mogelijk minder lijdt onder de tendens van een groeiende ongelijkheid, stellen we wel vast 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 twee processen beschreven die mogelijk tot stedelijke woonproblemen leiden, maar die tegelijkertijd ten dele elkaars tegenovergestelde zijn (Atkinson 2008), namelijk (1) **segregatie** - waarbij achtergestelde buurten, waar de mensen met lage inkomens zich in toenemende mate concentreren, leiden tot minder kansen voor wie er woont - en (2) **gentrificatie** - waarbij buurten bewoond worden door een groeiend aandeel hogeropgeleiden, met stijgende vastgoedprijzen tot gevolg, waardoor lagere inkomens er zich in mindere mate kunnen vestigen door financiële beperkingen.

Segregatie en gentrificatie spelen op diverse ruimtelijke schaalniveaus en beïnvloeden elkaar. De variatie tussen buurten binnen een stad, vergeleken met de variatie tussen steden en gemeentes, is bepalend voor hoe *residential sorting* werkt. Als de variatie binnen een stad beperkt is en de variatie tussen steden en gemeentes groter, zullen gentrificatie en segregatie op een hoger niveau spelen (Modai-Snir & Plaut 2019) met residentiële verhuispatronen tot gevolg. Gentrificatie kan dus op buurniveau binnen een stad bekeken worden (zie Dreesen, 2019), maar ook breder. In dit rapport stonden de verschillen tussen gemeentes/regio's centraal en voornamelijk de impact van

verschuivingen in het aandeel 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.

Het is belangrijk om na te gaan hoe *residential sorting* werkt, en welke niveaus een rol spelen. Lichter et al.(2015) geeft aan dat het proces meer speelt tussen steden en gemeentes 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 alleen de betaalbaarheid van wonen van huishoudens die niet verhuisd zijn. Het is dus belangrijk om ook de intragemeentelijke migratiestromen in beeld te brengen, inclusief de kenmerken van de verhuizers, en dat alles in relatie met de locatie-effecten en de plaats van tewerkstelling.

Sterke regionale prijsstijgingen vragen om na te gaan in welke mate de betaalbaarheid van wonen onder druk komt te staan. De overheid kan diverse beleidsmaatregelen nemen om wonen betaalbaar te maken. Voor een recent overzicht verwijzen we ondermeer naar de OECD (2011), waar de voor- en nadelen van diverse maatregelen besproken worden.

Wij gaan hier niet dieper in op maatregelen die tot doel hebben het beschikbare aanbod beter af te stemmen op de noden en de financiële draagkracht van de huishoudens, maar wel op het uitbreiden van het aanbod. Wat naar boven kwam, is dat het beschikbare aanbod van eengezinswoningen in en rond steden te beperkt is voor de vraag. Daarom staat in dit rapport het belang van een reactie van het aanbod centraal. Zo'n reactie werkt eerder preventief en leidt ertoe dat een groter aandeel huishoudens op de plaats van hun woonvoorkeur kan wonen. Zonder een uitbreiding van het aanbod zal een even groot aantal huishoudens zich verder weg van centrale regio's moeten vestigen. Bovendien heeft de uitbreiding van het aanbod een prijsdempend effect, of omgekeerd gesteld, zonder extra aanbod zal de druk verder toenemen.

Maar om het aanbod te laten reageren op de vraag, moet de vraag naar wonen beter in kaart gebracht worden. Dit rapport deed dat aan de hand van prijsstijgingen, maar ook via verhuisbewegingen. Behalve de woningvraag in aantallen, is er ook de vraag welk woningtype gewenst is. In welke mate zijn huizen dan wel appartementen bijvoorbeeld nodig op bepaalde locaties? Vastmans en Dreesen (2021) zien naast uitbreidingen en verfijningen op basis van de huishoudvooruitzichten en censusdata een belangrijke rol voor woonkeuzemodellen die rekening houden met locatie-effecten. Huishoudensvooruitzichten geven immers geen juist beeld van de vraag naar wonen, hoewel deze foutieve veronderstelling wel vaak gemaakt wordt. Prijsseffecten geven dit marktsignaal van een vraagoverschot wel. Die worden dan best gemeten via locatie-effecten in hedonische prijsanalyses, omdat prijzen om diverse redenen regionaal verschillend kunnen evolueren.

De ruimtelijke uitdaging voor wonen is dus tweevoudig en regionaal verschillend. De strategische visie van het Beleidsplan Ruimte Vlaanderen (2018) stelt dat *“De gezinsverdunning in regio's met landelijk karakter een bijzonder aandachtspunt is omdat hier een kwalitatieve mismatch tussen aanbod (vrijstaande woningen en villa's) en vraag (kleinere woningen en appartementen) ontstaat”*.

Vanuit dit onderzoek vullen we deze visie aan met het volgende: *“De woonvraag van jonge huishoudens in (sub)urbane regio's is een bijzonder aandachtspunt omdat daar een kwalitatieve mismatch tussen aanbod (appartementen) en vraag (eengezinswoningen) ontstaat”*. Dat wil niet zeggen dat het aanbod van appartementen in de kernen niet nodig is. De vraag is of er in de randen van de steden geen extra aanbod voorzien moet worden van compactere eengezinswoningen. Daarnaast kan men verwachten dat de historische opsplitsing tussen huizen en appartementen bij de meer recente ontwikkelingen diffuser wordt, waarbij ook compactere woonvormen in toenemende mate tegemoet komen aan de woonvoorkeuren van sommige gezinnen met kinderen, bv. door grotere terrassen met een deel gemeenschappelijke tuin. Daarbij aansluitend zijn er nieuwe woonvormen,

waarvoor uiteraard geen historische data beschikbaar zijn. Dat 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 alleen regionale) economische groei van een land.

BIJLAGEN

BIJLAGE 1 WONINGPRIJZEN EN CENSUS, EEN BESCHRIJVING VAN DE DATA

Een woning is een zeer heterogeen goed. De kenmerken van de verkochte woningen in een gemeente kunnen verschillen doorheen de jaren, afhankelijk van de grootte en de kwaliteit van de verkochte woningen. Als het aantal verkochte woningen bovendien beperkt is per gemeente, leidt dat tot veel 'ruis'. De gemiddelde verkoopprijs kan jaarlijks sterk schommelen door de aard van de verkochte woningen. Daardoor is de evolutie van de gemiddelde verkoopprijs verschillend van de evolutie van de prijs van een gelijkaardige woning doorheen de tijd, waarin bv. een individuele eigenaar geïnteresseerd is. Bovendien zit er ook variatie in de manier waarop de statistieken van verkoopprijzen opgesteld worden, waardoor de gemiddelde verkoopprijzen doorheen de jaren anders gemeten worden. Dat brengen we eerst in kaart (B1.1).

Vervolgens bespreken we hoe we het beeld van de kopers kunnen scherpstellen op basis van de censusdata (B1.2). Binnen de basisopdracht van het Steunpunt Wonen beschikken de onderzoekers 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 verhuiskbewegingen) tussen 2001 en 2015 en fiscale inkomensdata (IPCAL). Deze gegevens zijn beschikbaar op het niveau van de statistische sector,³⁰ maar worden in dit onderzoek op gemeenteniveau geanalyseerd. Zo kan men nagaan welke eigenaars in een bepaalde periode welk soort woning kopen. Dat niet alle data voor alle jaren beschikbaar zijn, zorgt wel 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 de Algemene Administratie van de Patrimoniumdocumentatie (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

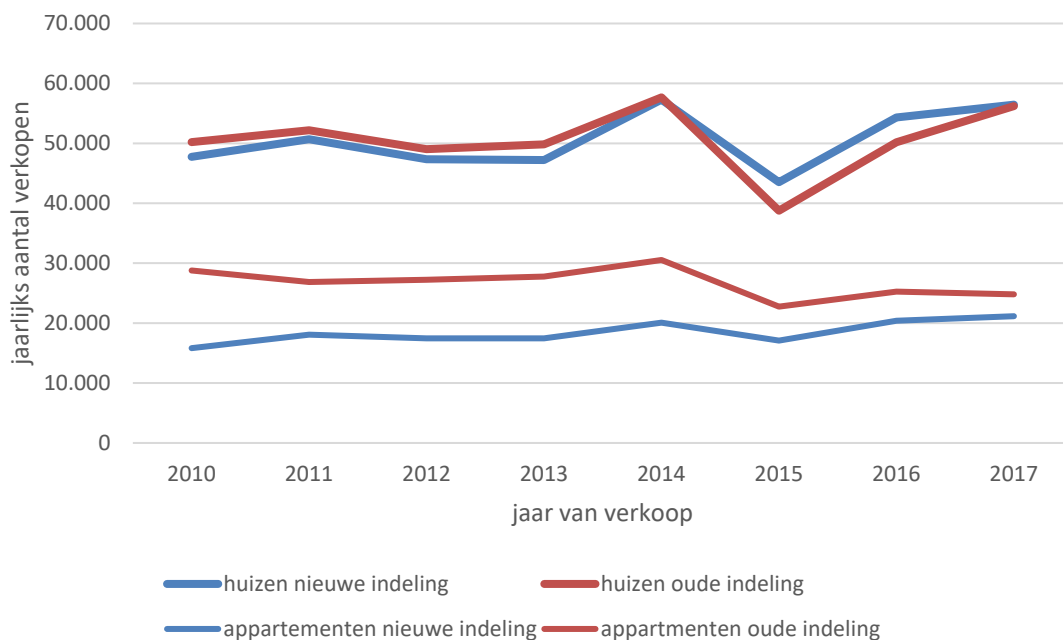
In 2015 en 2016 is de databron - de dienst Opmetingen en Waarderingen van de Algemene Administratie van de Patrimoniumdocumentatie (AAPD) - overgestapt naar de nieuwe databank STIPAD i.p.v. hun oude databank CADNET. De oude berekeningswijze is daardoor niet langer compatibel met de nieuwe gegevens afkomstig uit STIPAD. Daarom herbekeek de FOD Economie de berekeningswijze in samenspraak met het Kadaster. In de oude berekeningswijze worden woningen gekwalificeerd aan de hand van zogenaamde kadastraarden (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 kadastraarden. Wellicht komt dat door menselijke fouten bij de invoer van de gegevens in de registratiekantoren tijdens de overgangperiode naar het nieuwe systeem. In de nieuwe berekeningswijze worden woningen gekwalificeerd a.d.h.v. de aard vermeld in de akte, die toegekend wordt door notarissen. Die zou beter beantwoorden aan de realiteit.

³⁰ Zie bv. Steunpunt rapport: een typologie van Vlaamse woonbuurten (Dreesen & Vastmans, 2019).

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.

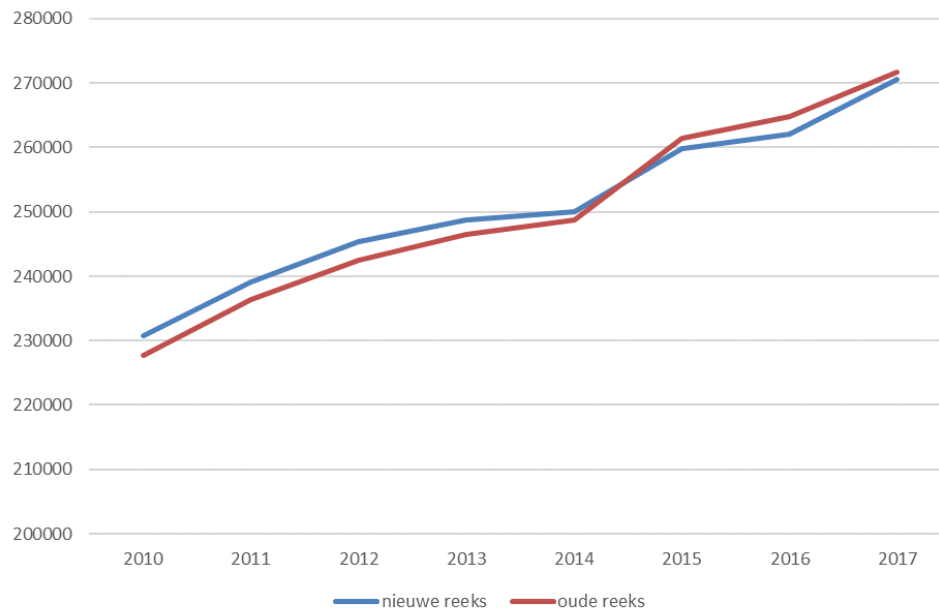
Figuur B1 toont ook één van de redenen waarom appartementen niet onderzocht worden in dit onderzoeksrapport. De verschillen tussen de twee reeksen van het aantal verkochte appartementen zijn te groot. De definitie van appartement is dan ook veel complexer, met meer onduidelijkheden in de verkoopcijfers. Behoort de garage in de verkoopakte bij het appartement, of is dat een aparte verkoop? En als het een aparte verkoop is, is dan een aparte verkoopprijs bepaald voor garage en appartement afzonderlijk? Daarnaast is het niet altijd duidelijk of het over één of twee appartementen gaat. Soms staat een studentenkamer apart als woongelegenhed geregistreerd en kan die ook afzonderlijk verkocht worden. Daarnaast zijn er opbrengsteigendommen, waarbij de studentenkamers niet afzonderlijk geregistreerd zijn. Dat leidt tot heel wat heterogeniteit op de verkoopmarkt van studio's en appartementen.

Figuur B1 Aantal verkopen volgens oude en nieuwe indeling, Vlaams Gewest 2010-2017



Bron: FOD Economie

Figuur B2 Gemiddelde verkoopprijs volgens oude en nieuwe indeling, Vlaams Gewest 2010-2017



Bron: FOD Economie

B1.1.2 Herclassificatie van 2004 naar 2005

In 2005 vond er ook een verandering plaats. Tot dat 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, verkregen ze die digitaal. Bij beide datastromen was de indeling gebaseerd op de aard volgens het kadastraal plan. Vanaf 2005 was er een uitgebreidere nomenclatuur, waardoor de categorieën van de nieuwe datastroom gehercodeerd zijn, zodat de categorieën gelijk zijn aan die van vóór 2005.

In de tijdreeks van prijzen van gewone woonhuizen is daardoor 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 geven we daarover meer details. Tussen 2004 en 2005 vertonen de villa's en gewone woonhuizen 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 1 000 daalt in 2005, terwijl het aantal verkopen van villa's op die perceelgrootte met iets meer dan 1 000 stijgt.

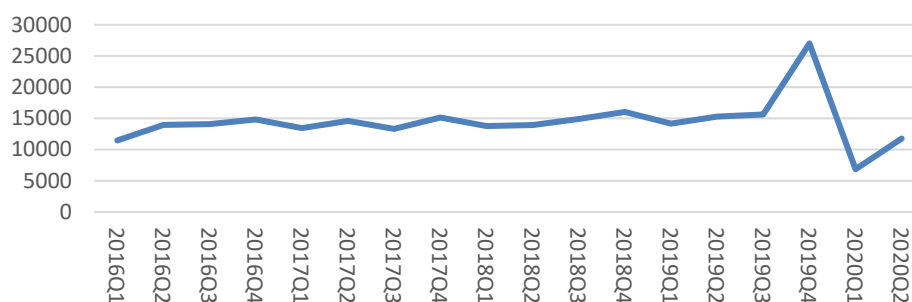
B1.1.3 Compositie-effecten tussen 2019-2020

Het aantal verkopen lag in het laatste kwartaal van 2019 enorm hoog (Figuur B3). Veel starters hebben de koop van hun woning vooruitgeschoven. Notarissen hebben in ijltempo aktes verleden, waardoor verkopen die normaal in het eerste kwartaal van 2020 zouden geregistreerd zijn, nu eind 2019 al opgenomen zijn in de verkopen. De versnelde beslissing van starters om een woning te kopen kan het lager aantal verkopen in het tweede kwartaal van 2020 verklaren, wat niet alleen toe te wijzen is aan de coronacrisis.

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 oorspronkelijke voordeel van de woonbonus). In de veronderstelling dat doorstromers meer vrijstaande woningen kopen, vinden we hiervoor evidentie.

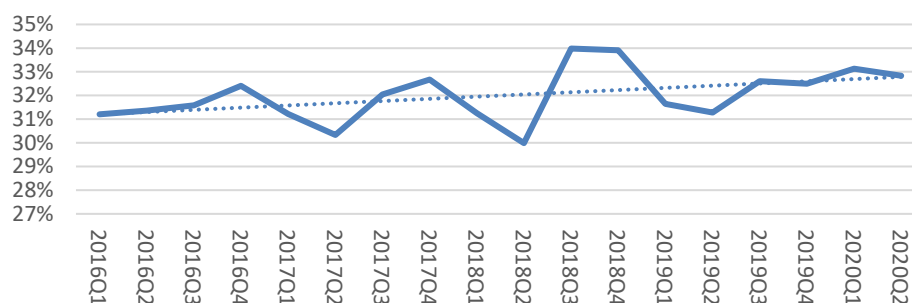
Figuur B3 laat zien dat er traditioneel meer woningen verkocht worden in het laatste kwartaal³¹ en Figuur B4 laat zien dat dat voornamelijk aan de verkoop van vrijstaande woningen te wijten is. Eind 2019 leek deze stijging echter beperkter. Men kan vermoeden dat starters die nog van de woonbonus wilden genieten, in iets grotere mate 2- en 3-gevel woningen gekocht hebben, waardoor het aandeel vrijstaande woningen niet piekt in het laatste kwartaal, maar eerder een stabielere trend volgt. Deze trend is al vanaf 2016 ingezet. Het is belangrijk om bv. bij het meten van een corona-effect en de vlucht naar het platteland eerst te meten of deze trend niet al eerder ingezet was, bv. doordat de vergrijzing sterker is op het platteland dan in centrumsteden. Het aantal verkopen zal daar dus ook stijgen doordat een groter aantal hoogbejaarden naar een woonzorgcentrum trekt of overlijdt.

Figuur B3 Kwartaalverkopen huizen, Vlaams Gewest 2016-2020Q2



Bron: Statbel

Figuur B4 Aandeel vrijstaande woningen in de verkoop, Vlaams Gewest 2016-2020Q2



Bron: Statbel

Aangezien het onduidelijk te bepalen is welke soort woningen relatief meer of minder verkocht werd, is het effect op de prijzen ook onduidelijk. Net zoals 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.

B1.1.4 Conclusie

Voor de evolutie van de woningprijzen lijkt het belangrijk om behalve 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 op waarom de verkoopprijzen in een gemeente tussen opeenvolgende jaren sterk kan verschillen. Het in beeld brengen van deze compositie-effecten kan bovendien verklaren waarom

³¹ Mogelijk is dit te verklaren doordat sommige huishoudens de schuldsaldoverzekering op het einde van het jaar volledig inbrengen, waardoor ze bij het aanvangsjaar toch van de volledige woonbonus kunnen genieten.

de evolutie van de gemiddelde prijs van een verkochte woning verschilt van een hedonische prijsindex, die de prijsevolutie opvolgt van een gelijkaardige woning. Daarnaast zijn de cijfers op gemeenteniveau voor kleinere gemeentes niet altijd beschikbaar door het beperkt aantal verkopen (minimum 10 verkopen).

De beste oplossing is het uitvoeren van hedonische prijsanalyses die onder andere de prijsevolutie van een gelijkaardige woning doorheen de tijd meten. Dat werd besproken in 4.1.

B1.2 Censusdata

B1.2.1 Metadata

Voor onze analyse gebruiken we 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 onderdeel zijn van de censusdata zijn de Socio-Economische Enquête (SEE 2001) en de Census 2011. Beide geven een crosssectionele 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 aantal onderwerpen, onder meer hun opleiding, werksituatie maar ook hun woonomstandigheden, zoals het type gebouw, de huurkosten, woningkwaliteit, etc. De 2011 Census is minder uitgebreid, maar bevat ook een groot aantal karakteristieken van alle inwoners. Van de inwoners geeft de derde dataset (de IPCAL-data) het inkomensdeciël weer waartoe ze behoren, per jaar van 2001 t.e.m. 2011. De inkomensdeciëlen zijn gebaseerd op de belastingaangiftes van huishoudens opgesplitst op het individuele 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 een zeer interessante bron van informatie maar tegelijk bieden ze ook diverse uitdagingen. Doordat de Socio-Economische Enquête in 2001 en de Census 2011 anders opgesteld zijn, is eenzelfde variabele anders gemeten. Dat biedt enerzijds extra inzichten, maar om dynamische vergelijkingen te maken doorheen de tijd is het eerder nefast. We illustreren dat met twee voorbeelden.

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

Voor de personen die tussen 2001 en 2011 niet verhuisden en in 2011 eigenaar waren, is het interessant om te na te gaan 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. Daarvoor zijn twee verklaringen. Mogelijk heeft het koppel de huurwoning gekocht waarin ze woonden, of de inwonende partner huurt ook in 2011 nog altijd 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 dat ook opsplitsen. Zeker voor het opvolgen van eigenaarschap bij nieuw samengestelde gezinnen is zo'n opsplitsing interessant. Op die manier is de Census 2011 zeer interessant om het aandeel eigenaars op te volgen.

Maar om het aandeel eigenaars in 2001 te vergelijken met 2011 stelt zich het probleem dat de meting verschillend was, 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. Maar deze piste, die in eerste instantie als piste van dit onderzoek opgezet werd, vertoont verschillende moeilijkheden. De nuttige woonoppervlakte van 2011 kan bv. groter zijn dan de oppervlakte van de woning op het moment van aankoop, omdat de woning ondertussen verbouwd kan zijn. Ook om te bepalen of iemand al dan niet als eigenaar in een woning ging wonen, waren benaderingen mogelijk, maar ook die leidden tot vertekeningen. Dat bespreken we in bijlage B1.3. In wat volgt geven we enkele algemene beschrijvende statistieken van de censusdata weer.

Met betrekking tot de kopende eigenaars kan er een benaderend verschil gemaakt worden tussen starters en doorstromers. Doorstromers zijn gezinnen die verhuizen naar een eigendomswoning, wanneer ze al 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 op 1 januari 2011 wel eigenaar waren. Na 40 jaar kan men ook nog starten, maar de kans vergroot dat de persoon eerder al eigenaar is geweest, wat met de data moeilijker gemeten kan worden, omdat 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 moet 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 dat was ook omdat starters na 35 jaar niet onderscheiden konden worden van doorstromers, die in tussentijd even gehuurd hadden. In het Groot Woononderzoek is alleen het statuut van bewoning bekend voor de laatste verhuizing.

B1.2.2 Algemeen beeld van de kopers

In dit onderzoek focussen we voornamelijk op de evolutie van de prijzen van huizen in de bestaande koopmarkt. Als 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 B1 Aantal personen dat eigenaar werd in 2010, Vlaams Gewest

	Aantal	% (t.o.v. totaal aantal kopers Vlaams Gewest)	% starters (t.o.v. aantal kolom 1)	Leeftijd (mediaan) starter	Leeftijd (mediaan) doorstromer
HUIZEN					
Vlaams Gewest					
Koop	99 999	60,3	49	29	41
Nieuwbouw	25 711	15,5	42	29	37
Centrumsteden					
Koop	21 349	12,9	58	29	39
Nieuwbouw	2 721	1,6	37	30	37
APPARTEMENTEN					
Vlaams Gewest					
Koop	26 944	16,3	42	29	51
Nieuwbouw	13 112	7,9	35	29	54
Centrumsteden					
Koop	12 364	7,5	48	29	51
Nieuwbouw	3 563	2,1	36	29	53

Bron: Censusdata Statbel, eigen bewerkingen

De aantallen op de koopmarkt van huizen zijn 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), ook 42% van hen was een starter. Slechts 35% van de eigenaars van nieuwbouwappartementen was een starter, in centrumsteden was dat ook maar 36%. In centrumsteden was 58% van de personen die eigenaar werden van een huis een starter.

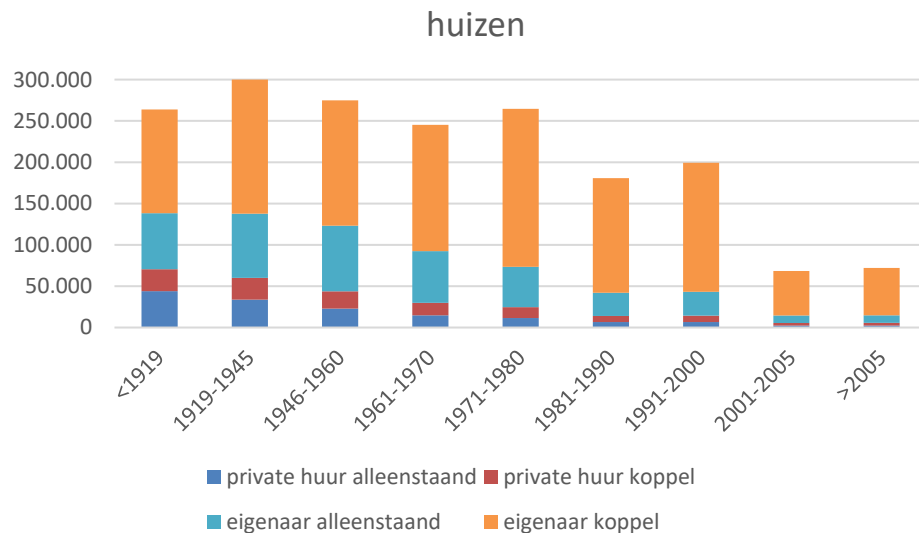
Qua mediane leeftijd van de starter zien we dat die voor alle categorieën 29 jaar bedroeg, ook in de centrumsteden. De enige uitzondering is de mediaanleeftijd van personen die eigenaar werden van nieuwbouwhuizen in centrumsteden: die ligt op 30 jaar. Ook Heylen (2016) vond op basis van het GWO gelijkaardige resultaten voor de periode 2011-2013, namelijk dat er evenveel starters als doorstromers waren en dat de beginleeftijd van een starter rond de 29 jaar lag.

De koopmarkt is exclusief nieuwbouw en focust alleen op de woningen die verkocht worden op de secundaire markt en waarvan ook prijzen beschikbaar zijn. 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.

Als we kijken hoe de woningvoorraad van de huizen verdeeld is over huurder en eigenaars, en huurders en koppels, zien we ook 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 en 2018. Voor appartementen schommelde dat rond de 30%. Voor de censusdata vinden we dat in 2011 82% van de huizen bewoond wordt door eigenaars, en de rest door huurders. Bij de appartementen wordt 33% bewoond door eigenaars in de Census 2011. Figuur B5 toont 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 leeftijds-categorieën. Dat 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 dat is slechts een klein aandeel, het grootste deel blijft immers op de eigenaarsmarkt. Bovendien kan men

verwachten dat er ook 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 B5 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 die in een huis wonen, is bovendien hoger dan het aandeel alleenstaanden die starten als eigenaar in een huis. Een deel van de alleenstaande eigenaars is eigenaar omdat de partner de woning heeft verlaten, bv. door een overlijden. En na een scheiding zal een alleenstaande bovendien over een grotere eigen inbreng kunnen beschikken door de verkoop van de eerste woning. Van de personen die starten als eigenaar in een huis, is rond de 10% alleenstaande, bij de doorstromers is dat 20%. In B1.3 gaan we dieper in op deze evoluties, waarbij we proberen de jaarlijkse evoluties te schetsen en de bijbehorende dataproblemen om dat te doen.

B1.2.3 Vooruitzichten

De censusdata bieden een rijke bron om de regionale verschillen beter in kaart te brengen. Maar om de jaarlijkse evolutie te schetsen, vertonen ze nog beperkingen, omdat niet alle data jaarlijks beschikbaar zijn. De scholingsgraad in 2001 en 2011 kan wel gebruikt worden om de scholing van een persoon in elk jaar te benaderen. Zo kan ook de woonoppervlakte van de woning in 2001 en 2011 gebruikt worden om de oppervlakte van de woning in elk jaar te benaderen. Hoewel dergelijke benaderingen interessant zijn om een beeld te geven van welke huishoudens in wat voor soort woningen gaan wonen doorheen de jaren, moet men er zich ook van bewust zijn dat deze benaderingen leiden tot vertekeningen. De moeilijkheid bij zo'n oefening is dat men moet proberen na te gaan of de jaarlijkse evolutie wel de werkelijke evolutie is, of dat die veroorzaakt werd door een vertekening.

In 2021 wordt op basis van de administratieve data door Statbel een nieuwe censusoefening uitgevoerd. Statbel gaat na of de censusoefening jaarlijks uitgevoerd kan worden. De administratieve databanken zijn jaarlijks beschikbaar en verwacht wordt dat de tijdsinvestering korter wordt bij nieuwe updates. Ook Eurostat gaat na of het de Europese lidstaten kan vragen om vanaf 2024 de census jaarlijks uit te voeren op basis van administratieve data. Dergelijke jaarlijkse censussen zouden niet

alleen voor onderzoek, maar ook voor het aanmaken van statistieken interessant zijn. De jaarlijkse veranderingen bevatten dan immers geen vertekeningen en zijn ideaal om cohorte-analyses en de levenscyclus van huishoudens in kaart te brengen. Het nadeel van de censusdata die wij nu 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 een verandering in meting.

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

B1.3.1 Starters en doorstromers

Om de jaarlijkse evolutie te schetsen moeten we erover waken dat we zo uniform mogelijk tussen de jaren kunnen meten. Maar dat is niet altijd mogelijk. We vergelijken de situatie in twee jaren, namelijk in 2001 en in 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, en dus kunnen we ook de verkopen in 2014 benaderen. We leggen dat uit aan de hand van de data. Behalve de data voor het Vlaams Gewest tonen we de evolutie ook voor Gent. We doen dat niet voor alle centrumsteden omdat de Vlaamse centrumsteden een zeer diverse groep zijn. Daarom nemen we maar één centrumstad, groot genoeg om voldoende observaties te hebben. We kozen voor Gent omdat daar de stijging van het aandeel hogeropgeleiden hoog was, en dat een van de centrale elementen is in dit rapport. Als we verschillende evoluties detecteren tussen stedelijk en niet-stedelijk gebied, dan zullen die het duidelijkst zijn tussen Vlaanderen en Gent.

Voor vier types 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 gemiddelde bouwjaar, de woonoppervlakte, het inkomen en de graad van opleiding.

B1.3.2 Jaarlijks 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. Om voor 2011 te weten of een verhuizing naar een eigenaarswoning gebeurt, kunnen we een beroep doen op de eigenaarsstatus in 2011. Voor verhuizingen na 2011 is deze controle er niet. Maar om een consistente tijdreeks te hebben meten we alle jaren op dezelfde manier, dus zonder gebruik van het eigenaarsgegevens van 2011. De aantallen van starters en doorstromers die wij vinden zijn daardoor lager.

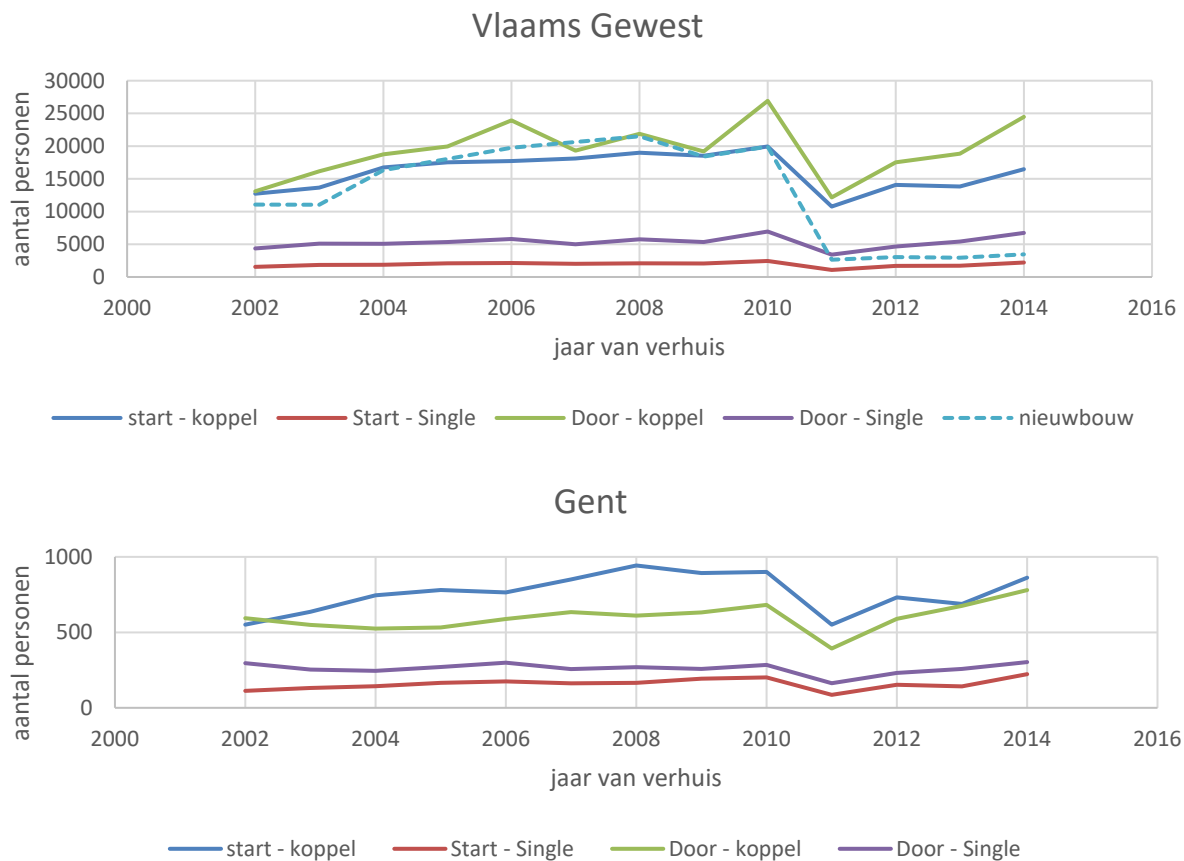
Daarnaast willen we ook de woningkenmerken van de woningen waarnaar de huishoudens verhuizen, integreren. We gebruiken voornamelijk de woningdata van 2011 als ijkpunt, met name het bouwjaar en de nuttige woonoppervlakte van de woning. Dus voor een woning die in 2014 aangekocht is, gaan we na of er in 2011 voor dat adres woningkenmerken beschikbaar zijn. Als de woning op 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.

Dat zien we in figuur B6. We voegen het aantal personen dat in een nieuwbouwwoning (zonder onderscheid starter of doorstromer) toe ter illustratie.

Wanneer 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 centrumsteden kan alleen

toenemen als er ook huishoudens de steden verlaten. Voor verhuizingen in 2011 zijn er minder data, omdat voor een deel van deze observaties de woning waarschijnlijk op 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 ook iets lager omdat niet alle adressen gematched konden worden met de adressen van 2011. De data lijken erop te wijzen dat het aantal doorstromers aan het toenemen is in 2014, niet alleen voor het Vlaams Gewest, maar ook in Gent.

Figuur B6 Jaarlijks aantal kopers van huizen

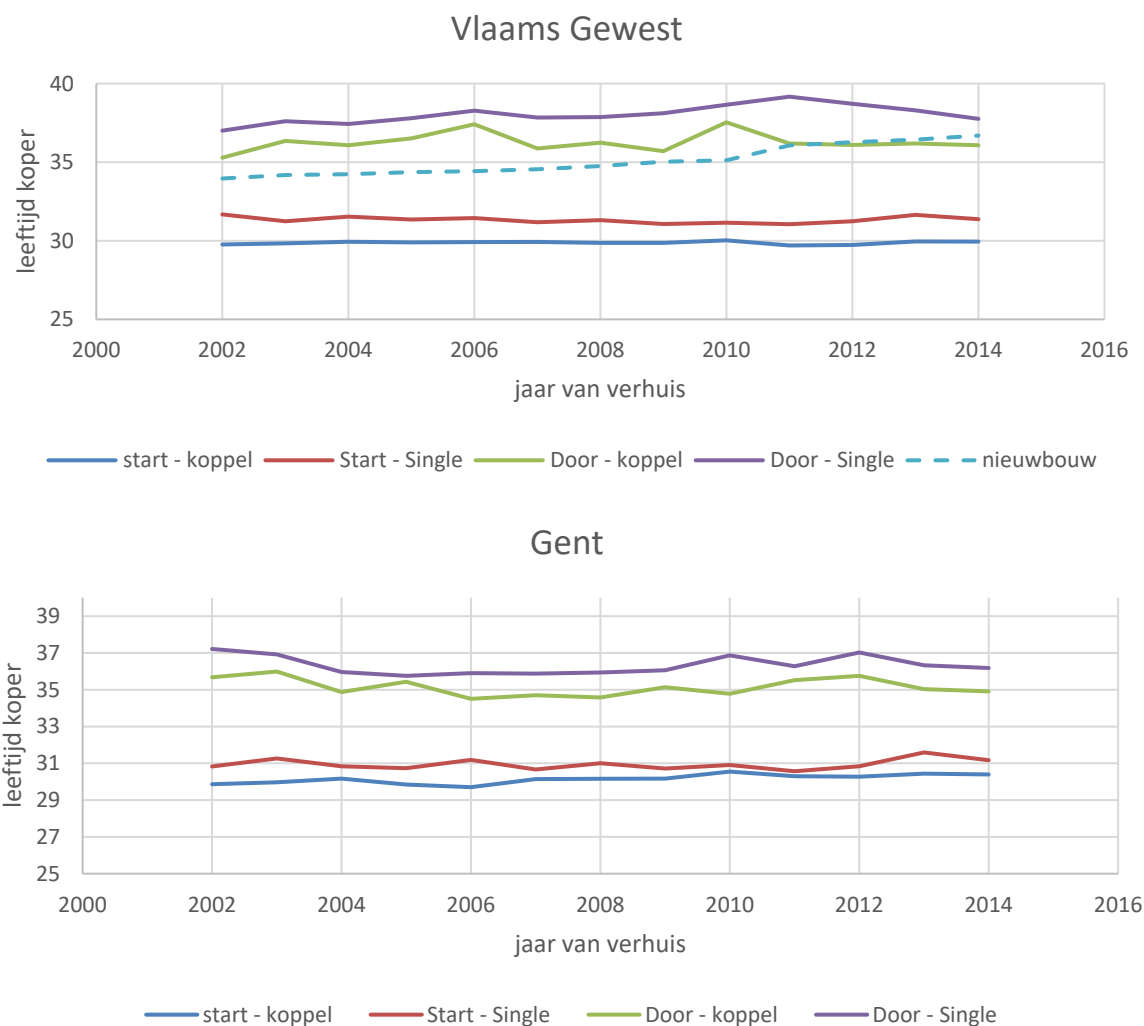


Bron: Censusdata, eigen bewerkingen

B1.3.3 Leeftijd koper

De leeftijd van de startende koppels blijft doorheen de tijd zeer stabiel en ligt rond 30 jaar,³² 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 door stijgende woningprijzen. Bij nieuwbouw zien we een lichte stijging. Vanaf 2011 is de nieuwbouw in de data echter alleen de nieuwbouw gebouwd na 2010 die voor 1 januari 2011 door een ander huishouden bewoond werd.

Figuur B7 Evolutie leeftijd van de kopers, 2001-2014



Bron: Censusdata, eigen bewerkingen

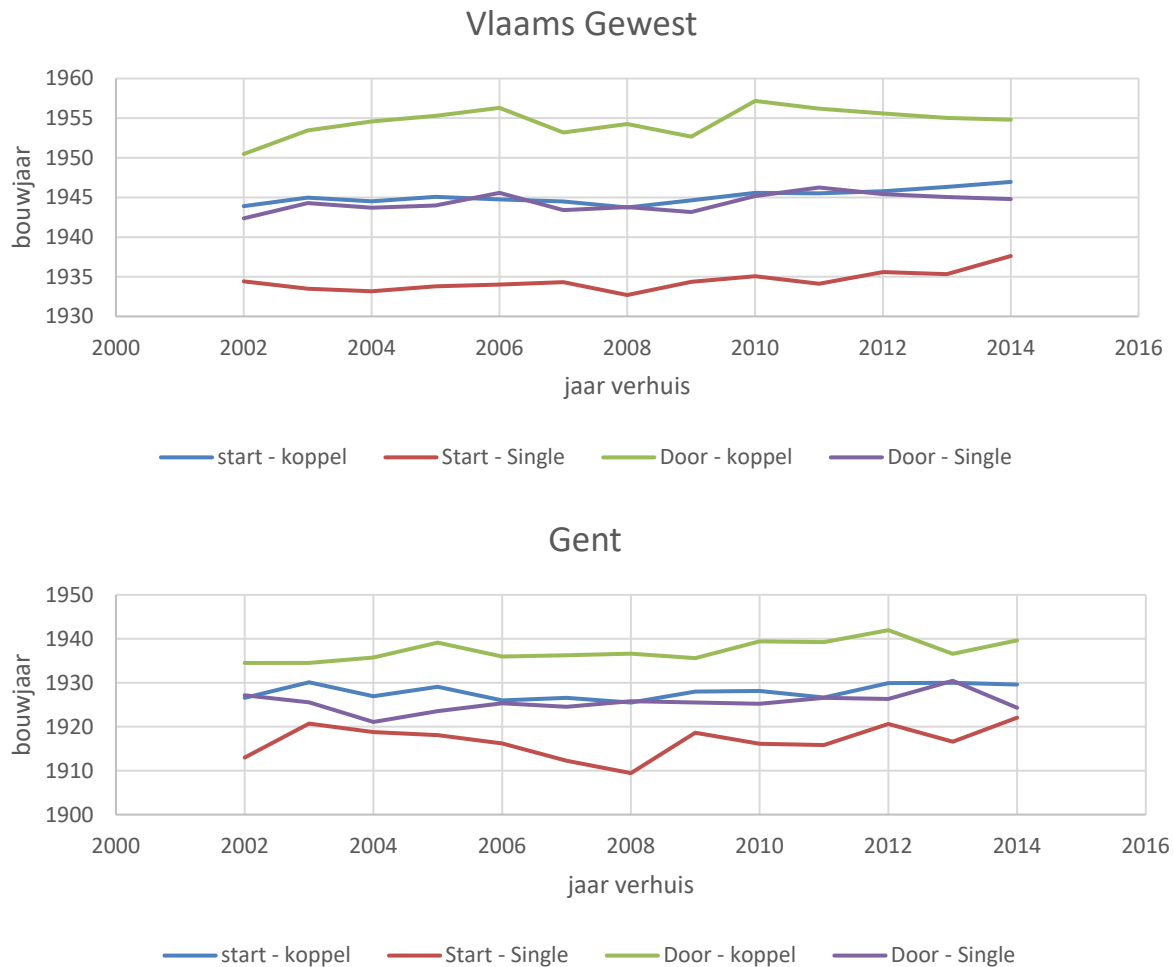
B1.3.4 Evolutie bouwjaar van gekochte woningen

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 gemiddelde bouwjaar een stuk lager. Ook voor Vlaanderen zijn de gemiddelde bouwjaren zeer laag in vergelijking met de gemiddelde bouwjaren van de woningvoorraad. Waarom het gemiddelde bouwjaar zo laag is (rond 1955 bij doorstomers-koppels en 1945 bij startende koppels) vinden we terug

³² De startleeftijd ligt hier 1 jaar hoger dan de 29 jaar in de tabel in bijlage 1.2.2. Mogelijk kan dat verklaard worden doordat een kleine groep eigenaars op jonge leeftijd een woning erft of geschenken krijgt zonder hypotheek.

in hoofdstuk 4, waar de omgekeerde analyse gemaakt wordt door na te gaan welke huishoudens met bijbehorende woningkenmerken hun woning verlaten.

Figuur B8 Evolutie bouwjaar van verkochte woningen



Bron: Censusdata, eigen bewerkingen

B1.3.5 Evolutie nuttige woonoppervlakte van gekochte woningen

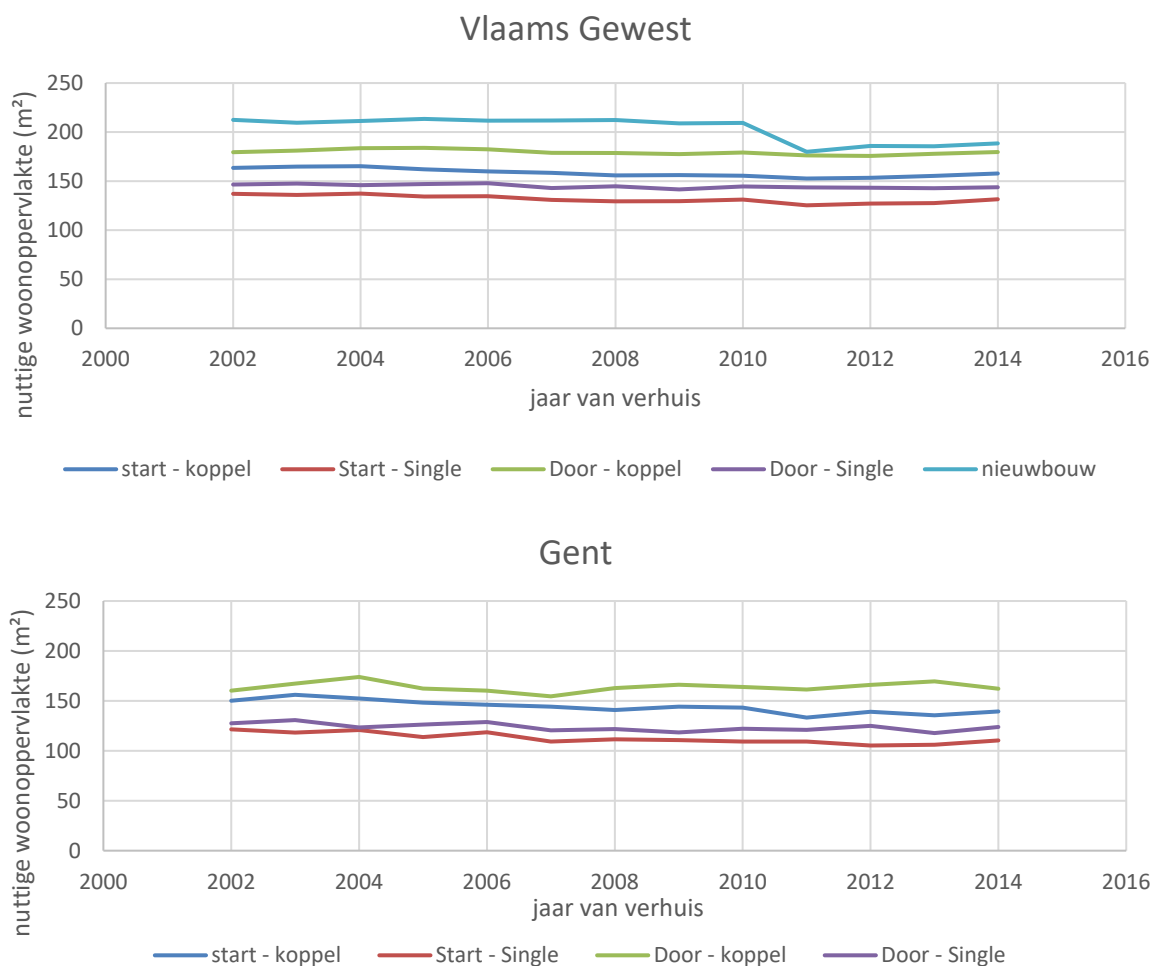
Qua woonoppervlakte zien we dat de nieuwbouw waar eigenaars naar verhuizen groter is dan de bestaande bebouwing. Binnen de koopmarkt zien we dat doorstromende koppels de grootste woningen kopen, gevolgd door startende koppels. De gemiddelde oppervlakte van de huizen van doorstromende singles is een stuk groter dan die van de huizen van startende singles, maar dat kan ook verklaard worden doordat alleenstaande 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 de gemiddelde oppervlaktes van de woningen zijn ongeveer 10% kleiner voor koppels en 15% kleiner voor singles.

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

Dat kan evenwel ook deels verklaard worden doordat de nuttige woonoppervlakte anno 2011 gemeten werd. Hoe eerder de starters hun woning gekocht hebben, hoe groter de kans is dat ze die 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 plaatst. Voor een achterbouw moet een renovatievergunning aangevraagd worden, en wordt de nuttige woonoppervlakte aangepast.

Figuur B9 Evolutie nuttige woonoppervlakte 2011 van gekochte woningen



Bron: Censusdata, eigen bewerkingen

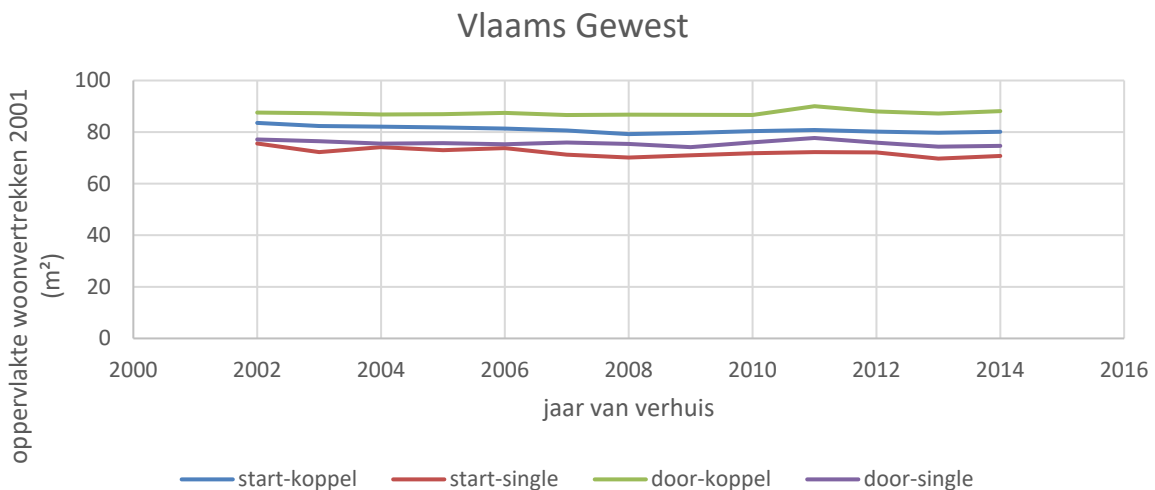
Een analyse op basis van de oppervlakte van de woonvertrekken geeft gelijkaardige resultaten. Deze cijfers zijn gebaseerd op de antwoorden van de respondenten in de Socio-Economische Enquête in 2001. Ook hier kunnen we niet zeker zijn dat de daling tussen 2002 en 2010 van starters en singles effectief 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.

We merken ook op dat de oppervlakte van de woonvertrekken bijna de helft bedraagt van de nuttige woonoppervlakte zoals gemeten door het kadaster. Die laatste omvat immers ook andere ruimtes, garages, gangen, circulatieruimten, etc. waarbij de oppervlakte van bepaalde ruimtes (zoals een kelder, garage, ...) ook maar ten dele doorweegt.

De daling doorheen de jaren van de nuttige woonoppervlakte van de huizen van starters en singles die de figuren weergeven, zijn dus voor een dubbele interpretatie vatbaar. Ofwel worden veel starterswoningen na aankoop uitgebreid (en mogelijk weer doorverkocht aan nieuwe starters), ofwel kopen starters in recentere jaren kleinere woningen dan in het begin van de jaren 2000, bv. door

duurdere woningprijzen. De twee elementen kunnen ook perfect samengaan. Starters kunnen een kleinere woning kopen omdat ze weten dat ze die gaan uitbreiden.

Figuur B10 Evolutie oppervlakte woonvertrekken 2001 van gekochte woningen



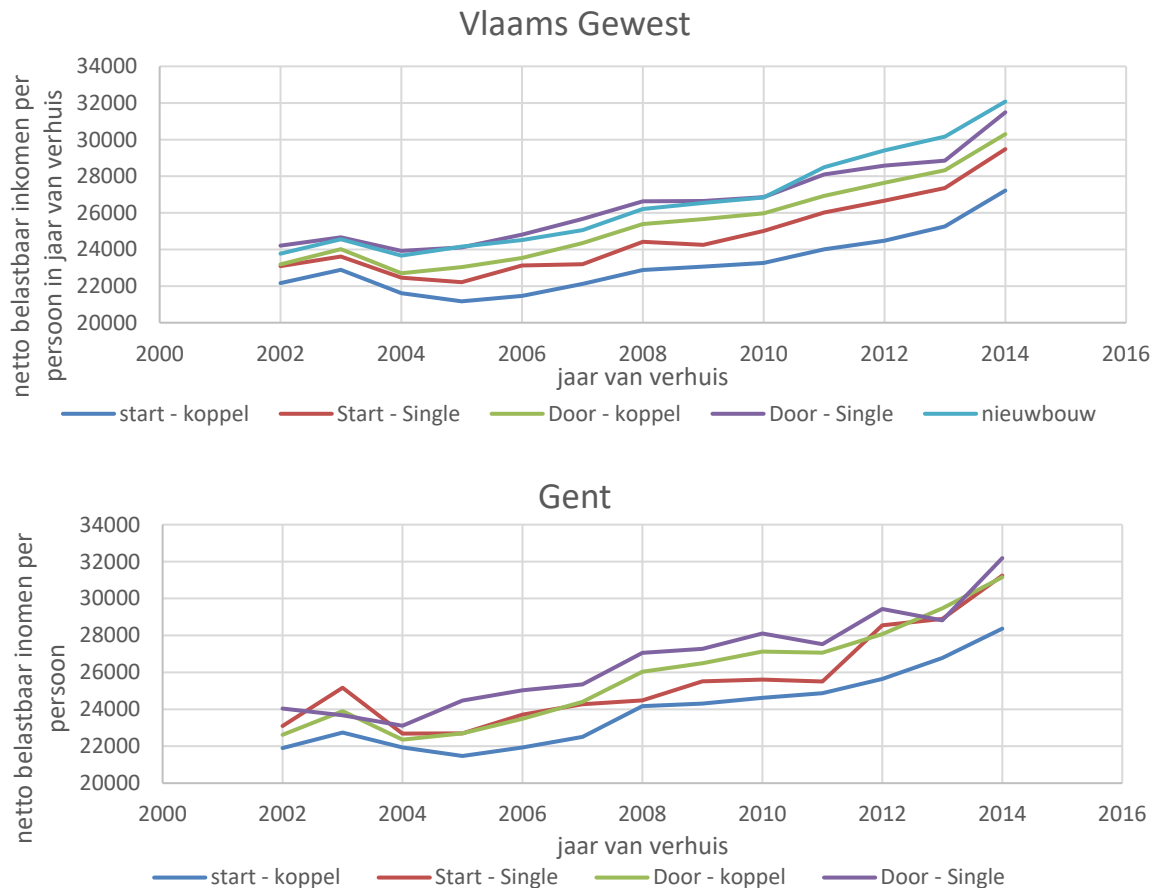
Bron: Censusdata, eigen bewerkingen

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 moet men tussen 2004 en 2005 rekening houden met de overgang van het bouwsparen naar de woonbonus. De woonbonus zorgt immers voor een lager netto belastbaar inkomen en het fiscaal voordeel van bouwsparen dat voor 2005 in voege was niet. Dat werd verrekend als een belastingvermindering. Daardoor zien we dat bij de overgang van 2004 naar 2005 het fiscaal netto belastbaar inkomen van starters daalt, terwijl dat bij de doorstromers licht stijgt. Een deel van de doorstromers kan ook 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 die 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. Om het huishoudinkomen te kennen moet men dit inkomen met twee vermenigvuldigen. 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 dat van de andere types kopers. Als 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 B11 Evolutie netto belastbaar inkomen van kopers (per persoon)



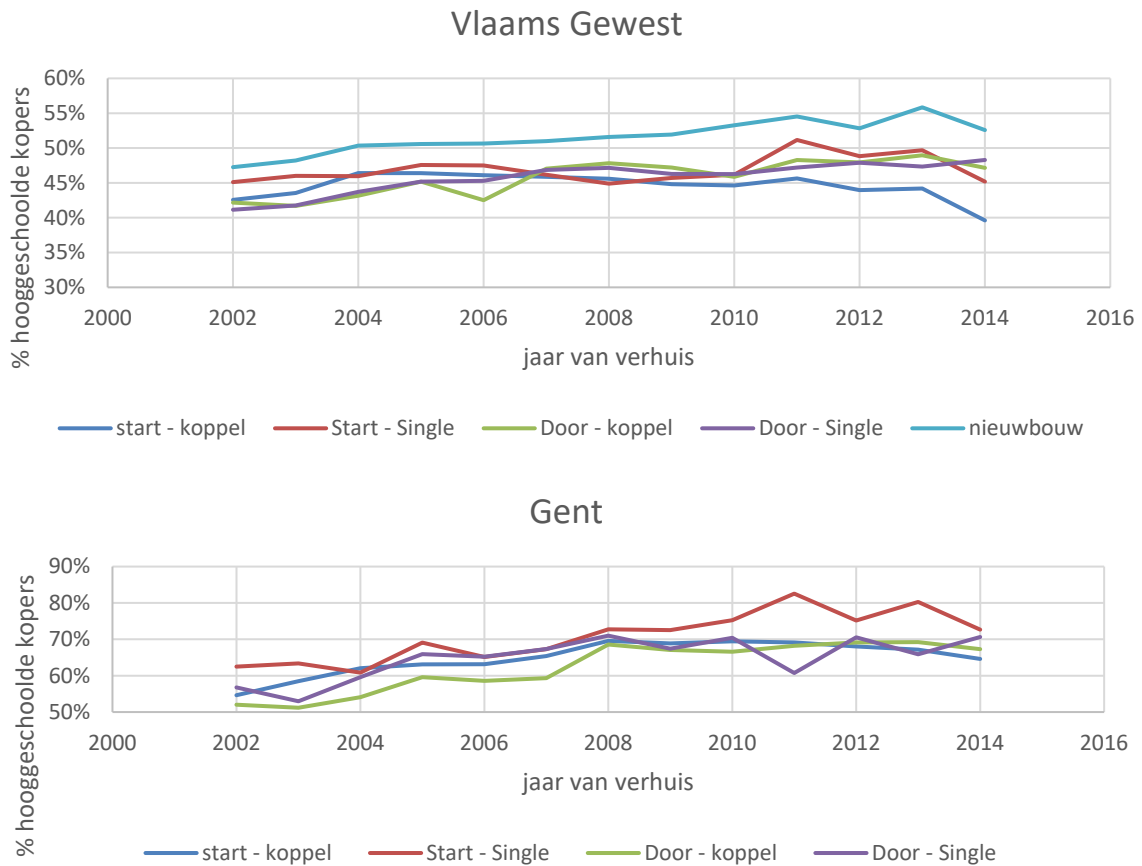
B1.3.7 Aandeel hogeropgeleiden

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 moeten we weer rekening houden met de meting van de data.

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

Figuur B12 Evolutie aandeel hoogopgeleide kopers



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

BIJLAGE 2 DETAILS OVER DATA HOOFDSTUK 2

B2.1 Overgang 2004-2005

Tabel B2 Verdeling aantal verkopen gewone huizen en villa's volgens perceelgrootte, Vlaams Gewest 2003-2009

Type woning/perceeloppervlakte	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Gewone woonhuizen	39 749	37 377	39 486	38 405	38 555	37 414	36 096
0-99 m ²	4 411	4 459	4 755	4 565	4 567	4 393	4 010
100-299 m ²	14 443	13 693	14 635	14 541	14 807	14 451	14 010
300-599 m ²	10 189	9 248	9 372	9 280	9 456	9 347	9 238
600-999 m ²	5 832	<u>5 494</u>	<u>4 601</u> *	4 593	4 773	4 621	4 643
1 000-1 499 m ²	2 497	2 234	2 010	1 873	1 868	1 806	1 899
>= 1 500 m ²	2 377	2 249	2 403	2 255	2 152	2 121	2 010
Oppervlakte ongekend			1 710	1 298	932	675	286
Villa's, bungalows, landhuizen	7 854	8 914	10 941	11 034	11 343	11 095	10 838
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	1 176	1 400	1 708	1 811	1 883	1 925	2 022
600-999 m ²	2 529	<u>2 785</u>	<u>3 848</u> *	3 877	4 054	3 944	3 831
1 000-1 499 m ²	1 714	1 887	2 128	2 182	2 240	2 213	2 190
>= 1 500 m ²	2 419	2 814	2 788	2 795	2 840	2 732	2 599
Oppervlakte ongekend			304	222	174	124	31
Huizen totaal	47 603	46 291	50 427	49 439	49 898	48 509	46 934
Oppervlakte ongekend			2 014 **	1 520	1 106	799	317
Appartementen, flats, studio's	22 079	23 304 **	21 246 **	23 144	25 366	25 301	24 290

* 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. Die 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. Sinds 1993 verzamelt de NBB via enquêtes gegevens over de hypotheekrente voor de volledige hypotheekmarkt. Eerst gebeurde dat via de RIR-enquête (*Retail Interest Rates*). De rentevoeten in deze enquête werden samengesteld op basis van typecontracten om een vergelijking in de tijd mogelijk te maken. Maar het gebruik van typecontracten leidde er toe dat de voorgestelde rentes niet altijd representatief waren voor de werkelijke marktrente. Daarom werd de methodiek in 2003 aangepast. Sinds 2003 gebruikt men de MIR-enquête, die een voor het volledige eurogebied geharmoniseerde methodiek hanteert. Voor de periode voor 2003 wordt dus de RIR-enquête gebruikt. Er is een kleine aanpassing vereist om beide tijdreeksen te harmoniseren. De rentevoeten in eenzelfde periode lagen bij de RIR-enquête iets hoger dan bij de MIR-enquête door 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 voor particulieren per capita genomen van de NBB. Hier wordt niet het inkomen per huishouden berekend omdat dat 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 globale inkomen groeit. Dat vormt een stabiele indicator die niet beïnvloed wordt door veranderingen in gezinssamenstellingen.

Het is wel belangrijk om één referentie te hebben van het inkomen van een huishouden dat start op de eigenaarsmarkt in een bepaald jaar. Dat dient als basis waarop de jaarlijkse inkomensgroei van het regionale beschikbare inkomen kan toegepast worden. Daarvoor nemen we voor 2013 het maandelijkse beschikbare inkomen van startende eigenaars op basis van cijfers van het Grote Woononderzoek 2013 (Heylen, 2016) dat 2 749 euro bedraagt, of op jaarbasis 32 988 euro. Zelfs als het gemiddelde inkomen van een startend huishouden beschikbaar zou zijn via surveys, zou dat niet noodzakelijk de geschikte maatstaf zijn, omdat er diverse compositie-effecten kunnen meespelen, waardoor men niet hetzelfde type huishouden meet doorheen de jaren. Huishoudens kunnen op een jongere leeftijd starten in bepaalde jaren (met lagere inkomens), het aandeel alleenstaanden kan veranderen, etc. Als men de formule van de ontleningscapaciteit immers exact invult met alle gegevens voor elk jaar (looptijd, afbetalingsratio, ...), dan moet men die niet schatten, maar vindt men de exacte

relatie. Wel is het interessant om de aparte tijdreeksen op te volgen, en ze te vergelijken met de langetermijnwaarden 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 dat van villa's en bungalows. Deze tijdreeks is beschikbaar tot 2017. Vanaf 2010 zijn er andere tijdreeksen beschikbaar bij Statbel (zie B1.1). Het totale gemiddelde ligt voor beide tijdreeksen in lijn met elkaar. Maar vanwege een klein verschil moet men ook hier beide tijdreeksen harmoniseren zoals hierboven besproken werd voor de interestvoeten. De evolutie is redelijk gelijkaardig, maar er moet dus gecompenseerd 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 moet het initieel voordeel genomen worden van bouwsparen. De gegevens om dat te berekenen zijn beschikbaar in fiscale naslagwerken.

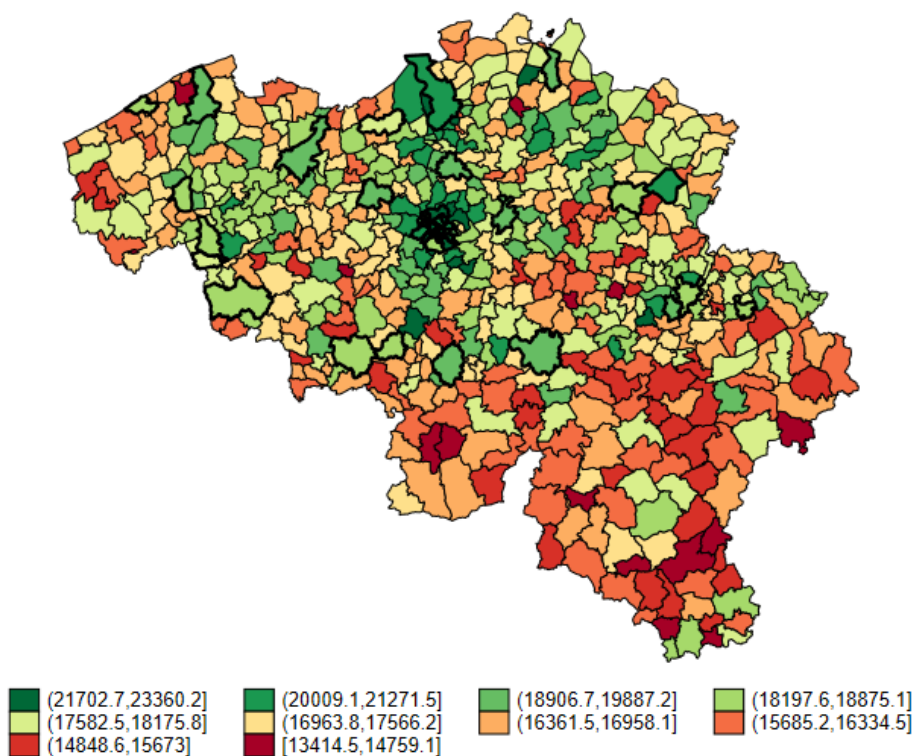
Looptijd van de leningen

Daarnaast dient er rekening gehouden te worden met de looptijdverlenging 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 ook vastgezet in de formule. Dat 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 langetermijntrend van de ontleningscapaciteit die bepalend is voor de woningprijs-evolutie 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. Behalve de evolutie van het beschikbare inkomen moet ook nog een referentie-inkomen gekozen worden voor een koppel in een bepaald jaar. Men zou daarvoor 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 nagaan hoe deze verhouding evolueert.

BIJLAGE 4 NETTO-BELASTBAAR INKOMEN VAN WERKNEMER IN 2001

Figuur B13 Netto belastbaar inkomen van werknemer in 2001



Bron: Censusdata Statbel, eigen bewerking

BIJLAGE 5 STARTERS DETAILS

Extra tabellen waarnaar verwezen wordt in 3.1.2.3

Tabel B3 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 (in euro)

Woonplaats koppel 2011	Grote centrum-steden	Kleine centrum-steden	Forenzen-woonzone	Landelijk buitengebied	Totaal Vlaanderen
Ouderlijke woonplaats 2001					
Grote centrumsteden	46 038	46 403	49 554	47 529	47 379
Kleine centrumsteden	53 011	46 135	54 315	46 586	47 314
Forenzenwoonzone	50 917	48 114	49 460	47 333	49 381
Landelijk buitengebied	52 840	47 918	51 552	45 773	47 438
Totaal	49 346	46 960	50 192	46 006	47 947

Tabel B4 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 (in %)

Woonplaats koppel 2011	Grote centrum-steden	Kleine centrum-steden	Forenzen-woonzone	Landelijk buitengebied	Totaal Vlaanderen
Ouderlijke woonplaats 2001					
Grote centrumsteden	7	6	5	6	6
Kleine centrumsteden	7	5	4	4	5
Forenzenwoonzone	5	6	4	4	4
Landelijk buitengebied	6	4	4	4	4
Totaal	6	5	4	4	5

REFERENTIES

- Aernouts, N., & Ryckewaert, M. (2013). *Evaluatie van de territoriaal selectieve maatregelen in het woonbeleid*, Steunpunt Wonen, Leuven, 120 p.
- Hunt, A., Diamond, R., Dubé, J.P., Handbury, J., Rahkovsky, I., & Schnell, M. (2019). Food Deserts and the Causes of Nutritional Inequality*. *The Quarterly Journal of Economics* 134(4), 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, S., Imbens, G.W. (2017). The State of Applied Econometrics: Causality and Policy Evaluation, *Journal of Economic Perspectives*, 31(2), 3-32.
- Baert, L., & Reynaerts, J. (2018). *De effecten van agglomeratie-externaliteiten op de locatiebeslissingen van starters in Vlaanderen*, Beleidsrapport STORE-18-006
- Baldwin, J., Beckstead, D., Brown, W., & Rigby, D. (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*, 79(1), 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., Duranton, G., & Robert-Nicoud, F. (2014). Productive Cities: Sorting, Selection, and Agglomeration, *Journal of Political Economy*, 122, 507-553.
- Berkes, E., & Gaetani, R. (2019). *Income Segregation and Rise of the Knowledge Economy*. 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, A., & Rossi-Hansberg, E. (2018). *Location as an Asset*. No. w24867. National Bureau of Economic Research.
- Boussauw, K., Van Meeteren, M., Sansen, J., Meijers, E., Storme, T., Louw, E., & Witlox, F. (2018). Planning for agglomeration economies in a polycentric region: Envisioning an efficient metropolitan core area in Flanders. *Eur. J. Spat. Dev.*, 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., & Rijkenn B. (2020). *Binnenstedelijke appartementen of suburbane eengezinswoningen*, een analyse van de betalingsbereidheid voor woningtypen en locaties, Planbureau voor de Leefomgeving.

- Chang-Tai, H., & Moretti, E. (2019). Housing Constraints and Spatial Misallocation, *American Economic Journal: Macroeconomics*, 11(2): 1-39.
- Combes, PPh., Duranton, G., & Gobillon, L. (2019). The Costs of Agglomeration: House and Land Prices in French Cities, *Review of Economic Studies*, 86(4), 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, F., & Dettling, L. (2019). *Monetary Policy and Birth Rates: The Effect of Mortgage Rate Pass-Through on Fertility*, 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*, 34, 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, & Vermeulen, W. (2015). *Cities and the Urban Land Premium*. Cheltenham: Edward Elgar.
- De Decker, P., & Volckaert, E. (2020). *Oud, arm en huurder: Woon- en zorgperspectieven van kwetsbare stedelijke ouderen*, Gompel&Svacina 234 p.
- 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, K., & Rossi-Hansberg, E. (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.
- Europese Commissie (2014). *Tax reforms in EU Member States, Tax policy challenges for economic growth and fiscal sustainability*, WORKING PAPER N.48 – 2014, doi:10.2778/68699
- Favara, G., & Imbs, J. (2015). Credit Supply and the Price of Housing. *American Economic Review*, 105(3), 958-92.
- Favilukis, J., Mabile, P., & Van Nieuwerburgh, S. (2019). *Affordable Housing and City Welfare*, NBER Working Paper No. 25906.
- Francke, M., & Korevaar, M. (2020). *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>
- Fuster, A., & Basit Z. (2015). *The Sensitivity of Housing Demand to Financing Conditions: Evidence from a Survey*, Working Paper, Federal Reserve Bank of New York.

- Glaeser, E.L., Saiz, A., Burtless, G., & Strange, W.C. (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*. London: Macmillan.
- Gould, E.I., Mertens Horn, K., & Reed, D. (2019). Has falling crime invited gentrification? *Journal of Housing Economics*, 46, 101636, ISSN 1051-1377, <https://doi.org/10.1016/j.jhe.2019.101636>.
- Green, R.K., & Lee, H. (2016). Age, demographics, and the demand for housing, revisited, *Regional Science and Urban Economics*, 61, 86-98.
- Gyourko, J., Mayer, C., & Sinai, T. (2013). Superstar Cities. *American Economic Journal: Economic Policy*, 5(4), 167-99.
- Harris, M.S., & 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., & Verboven F. (2013). De Relatie tussen woningkarakteristieken en Woningprijzen: en nieuw licht op de recente prijzevolutie in Vlaanderen. *Bank- en Financiewezen*, 6, 472-479.
- Helgers, R., & Buyst, E. (2014). *Woningprijzen: een regionaal woningprijsmodel*, Steunpunt Wonen, Leuven, 51 p.
- 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, 11(1), 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*, 96(4), 618-637.
- Hilber, C.A.L., & Schöni, O. (2016). Housing policies in the United Kingdom, Switzerland, and the United States: lessons learned. *Cityscape*, 18(3), 291-332.
- Hsieh, C.-T., & Moretti, E. (2019). Housing Constraints and Spatial Misallocation, *American Economic Journal: Macroeconomics*, 11.
- 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.
- Inchauste, G., Karver, J., Kim, Y.S., & Jedil, M.A. (2018). *Living and leaving. Housing, mobility and welfare in the European Union*. Washington DC: World Bank. <https://doi.org/10.1596/30898>
- Karpestam, P., & Johansson, S., (2019). Interest-only-mortgages and housing market fluctuations in Denmark, *Journal of Housing Economics*, 46, 101627.

- Lichter, D.T., Parisi, D., & Taquino, M.C. (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 to the Minister of Finance of Belgium and the High Level Expert Group on the future of the Belgian Financial Sector, p. 39
- OECD (2021). *Building for a better tomorrow: Policies to make housing more affordable*, Employment, Labour and Social Affairs Policy Briefs. Paris: OECD. <http://oe.cd/affordable-housing-2021>.
- 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., & Stroebel, J. (2020) Segmented Housing Search, *American Economic Review*, 110(3), 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, J., & van Duijn, M. (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., Boussauw, K., Teller, J., & Cools, M. (2016). Trends in regional jobs-housing proximity based on the minimum commute: the case of Belgium, *J. Transp. Geogr.*, 57, 171-183.
- Saiz, A. (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.
- Struyven, L., Desiere, S., Cuyvers, D., & Gangji, A. (2018). Internationale tewerkstelling: de grote afwezigheid in de statistieken over de arbeidsmarkt. *Over Werk. Tijdschrift van het Steunpunt WSE*, 28(2), 51-56.
- Su, Y. (2019). *The rising value of time and the origin of urban gentrification*, manuscript.
- 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 gemeentes. (Werk.Focus 2017 nr.11)*. Leuven: Steunpunt Werk. <https://www.steunpuntwerk.be/node/3655>
- Vanderstraeten, L., Van Hecke, E. (2019). Vlaamse stadsgewesten, update 2017, *Garant Ruimte & Maatschappij*, 10(4), 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*, 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 b). *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, p. 80.
- Vastmans, F., & Dreesen, S. (2021). *Voorspelling van de regionale vraag naar woningen. Welke benaderingen zijn mogelijk?* Leuven: Steunpunt Wonen, p. 73.
- Vermeiren et al. (2019). *Monetarisieren van urban sprawl in Vlaanderen*, uitgevoerd in opdracht van Departement Omgeving.
- Warisse, C. (2017). Is de Belgische woningmarkt overgewaardeerd, na vier decennia van nagenoeg ononderbroken 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*, 46, 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.
- Wong, G. (2008). Has SARS infected the property market? Evidence from Hong Kong. *Journal of Urban Economics*, 63(1), 74–95.

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.