

Bijlagen bij Einddocument Private Huur

Bijlage 1: Situatieschets private huurwoningmarkt	2
Bijlage 2: papers	11
Paper 1: Prof. Dr. Miguel De Jonckheere, “Fiscale aspecten van het betrekken van de private huurmarkt in sociale huisvesting.”	12
Paper 2: Philippe Janssens: “Schematische benadering van huurrendement”	18
Paper 3: Johan Tackoen: “Beheer van het huurpatrimonium”	20
Paper 4: Xavier Mertens: “Praktijkgegevens i.v.m. de rendabiliteit van huurwoningen en de voornaamste elementen die wegen op de rendabiliteit.”	22
Paper 5: Swa Silkens: “SVK’s en rendabiliteit. Werktekst”	24
Paper 6: Hilde Reynvoet: “Praktijkervaring vanuit lokale overheid met betrekking tot private huur”	28
Paper 7: “Prioritaire doelgroep van het sociaal woonbeleid sensu strictu” en “De inkomens en levensomstandigheden van Belgische huishoudens – Perstekst 3 juni 2005”	34
Bijlage 3: Mogelijkheden om data over de private huurmarkt te verzamelen	37
Bijlage 4: actoren betrokken bij het project.....	38
Bijlage 5: bibliografie	50

Bijlage 1: Situatieschets private huurwoningmarkt

We wensen de private huurmarkt vanuit het perspectief van de duurzame ontwikkeling benaderen. Op de private huurmarkt wordt gestreefd naar kwaliteiten op economisch, sociaal, ecologisch, institutioneel en cultureel vlak, de pijlers van een duurzaam wonen.

- We hebben nood aan een private huurmarkt die voor iedereen functioneert. Hoe breder het huurdersegment, hoe meer evenwicht, hoe meer rendement, hoe meer het aanbod, wat in het belang is van de zwaksten aan de onderkant van de woningmarkt..
- Een leefbare en duurzame private huurmarkt komt op een rechtvaardige manier tegemoet aan de behoeften van huurder en verhuurder, als een volwaardige voorziening voor wonen.
- De huurmarkt moet kansen bieden aan alle bevolkingscategorieën en types huishoudens met bijzondere aandacht voor kwetsbare groepen onder hen, ook voor de minder mobiele en mindervalide bewoners en zonder onderscheid naar cultuur, inkomen, gezinstype.
- Vraag en aanbod moeten op elkaar afgestemd zijn in termen van kwaliteit, kwantiteit en diversiteit op een marktconforme wijze en dus rekening houdend met een redelijk rendement.
- Er moet zorg zijn voor de kwaliteit van het leefmilieu, voor het zorgvuldig gebruik van de schaarse ruimte, van grondstoffen, materialen en de kwaliteit van de infrastructuur.
- Sociale rechtvaardigheid, toegankelijkheid, betaalbaarheid en woonzekerheid worden te allen tijde gewaarborgd.
- Zowel huurders als verhuurders moeten hun verantwoordelijkheid opnemen. Deze heeft betrekking op de aanbodzijde: het aanbieden van een goed product waarin de huurder veilig en gezond kan wonen tegen een voor hem/haar betaalbare prijs en met voldoende woonzekerheid. Hiertegenover staat de vraagzijde: het correct betalen van de huur en de woonlasten en is er een zorg voor de woning ‘als goede huisvader’.
- Ten tenslotte moet er een goede samenwerking zijn tussen de actoren en de overheid.

Voor de opbouw van de situatieschets kunnen we ons baseren op het Britse rapport ‘Private Renting: a New Settlement’, uitgegeven door een onafhankelijke ‘Commissie voor de Modernisering van de Private Huursector’, die bijeen gebracht is door de Joseph Rowntree Foundation en Shelter. Voor de inhoud beroepen we ons in eerste instantie op bestaande literatuur en resultaten van veelzijdig onderzoek. Maar we signaleren dat door een algemeen gebrek aan data over de private huurmarkt de kennis karig en zeer fragmentair is. Er zijn lacunes in de data om de leegstand, verhuisfrequentie, verhuismotieven, tweede verblijven, etc. te beschrijven. Er is ook zicht op de eigendomsstructuur van de private verhuurmarkt, de woonkwaliteit en de huurprijzen; zeker als we een inzicht willen op streekniveau of het gemeentelijk niveau, of het onderscheid stad, stedelijke agglomeraties, suburbaan en landelijke wonen. De lopende woonsurvey in 2005 van het Kenniscentrum Woonbeleid zou – met kansen en bedreigingen – een deel van dit hiaat kunnen opvullen. Om de huidige toestand van de private huurmarkt adequater te kunnen schetsen wordt ook gesteund op de informatie die werd verkregen uit 18 interviews (oktober – november 2005); een bevraging van een brede waaier van experts en mensen uit het veld, samen goed voor een totaal van 54 bevoorrechte getuigen. Hun observaties en vaststellingen werden als tweede belangrijke bron meegenomen.

1) De private huurmarkt in breder perspectief

De huidige Vlaamse woningmarkt is in grote mate tot stand gekomen tijdens de wederopbouw na WOII en is gekenmerkt door drie woningmarktsegmenten: de eigenaar bewoner, de private huurder en de sociale huurder. Het Belgisch woonbeleid poogt sinds eind 19^e eeuw om zoveel mogelijk gezinnen - ook lage inkomensgroepen - op eigen kracht, en op basis van vooral nieuwbouw, een gezonde individuele woonst te laten verwerven. Dit beleid vindt zijn oorsprong eind 19^e eeuw. Op de lange termijn weerspiegelt zich dit in een stelselmatige stijging van het aandeel eigenaarbewoners en een continue **inkrimping van het aandeel van de private huurmarkt**. De omvang van de sociale huurmarkt bleef beperkt. In 2001 is 72,9 % van de Vlaamse huishoudens eigenaar-bewoner van zijn woning en huurt één op de vijf huishoudens of 20,6% buiten het sociaal huursegment. Het gaat om 472.000 huishoudens of 927.000 personen die 16,4% van de Vlaamse bevolking vertegenwoordigen¹. In 1947 huurde in totaal nog zes op de tien Vlaamse huishoudens en de jongste 20 jaar is het aandeel huishoudens dat zijn woning huurt met meer dan één derde gekrompen: in 1981 waren er nog 32,6% huurders.

In België steunt het woonbeleid traditioneel op een filosofie waarbij de verwerving van de eigen woning steeds vooropgesteld wordt. Lange tijd was de markt voldoende breed. Nu is ze deels een residuaire markt geworden. Er ontbreekt een definiëring van de rol van de private huursector tegenover de eigendomssector en de sociale huursector, en er is nooit een volwaardige beleidsvisie voor de private huursector uitgewerkt.

De private huurmarkt is weinig uniform maar omvat verschillende segmenten naargelang de bewoner, het type woning en de regio. De grootste troef van de private huurmarkt voor de bewoner is de **flexibiliteit** van de markt voor de persoonlijke woonsituatie: precies omwille van de flexibiliteit is de huurwoning gewenst door jongere huurders of starters, door huishoudens die tijdelijk huren omwille van beroepsredenen of familiale redenen, door expats, door studenten... De nieuwe woning kan op een relatief korte termijn betrokken worden: de private huursector biedt als het ware een vlot alternatief in de woonmobiliteit. Voor de huurders is er op de private markt een **variëteit van woningtypes**. Deze woningmarkt heeft dus een belangrijke maatschappelijke rol in de woongeschiedenis van Vlaamse huishoudens, niet in het minst ook voor de groep die bewust wil blijven huren.

De samenstelling van de huishoudens wijzigt onder de trends van vergrijzing, echtscheiding en individualisering: de huishoudgrootte verkleint en alleen al het aandeel alleenwonenden steeg tot 28,8% van de huishoudens, wat neerkomt op een behoefte van ruim 710.000 woningen (APS, 2004). Dit heeft repercussies op de woningmarkten en op de woningvoorraad. De private huurmarkt blijkt echter meer dan de andere marktsegmenten flexibeler antwoord te bieden op deze maatschappelijke tendensen en nieuwe woonnoden: de helft van de private huurders is alleenstaand (d.i. een verdubbeling op 10 jaar tijd), en het aandeel appartementen en kleine woningen nam snel toe. Het aanhoudende woonbeleid, gefocust op eigendomsverwerving, zorgt voor een financiële stratificatie van de huishoudens over de marktsectoren heen: de hogere inkomens zijn eigenaar, de laagste zijn sociale huurder. Private huurders met financiële draagkracht gaan over tot eigendomsverwerving, het aandeel huurders met een geringe financiële draagkracht neemt toe. Het probleem wordt verscherpt door een ontoereikend aanbod van woningen die sociaal verhuurd worden, en wegens de moeizame uitbreiding van dit aanbod: private initiatiefnemers kunnen op basis van de definitie in de Vlaamse Wooncode geen "sociale" woningen rechtstreeks aan de sociale doelgroep aanbieden. Bij gebrek aan sociale huurwoningen fungeert de private huurmarkt noodgedwongen als opvangnet.

De private huurmarkt heeft een slecht imago: aan de aanbodzijde als wordt gefocust op de huisjesmelkerij en het lage segment van de verhuurmarkt; aan de vraagzijde daar waar huren geen

¹ Socio-Economische Enquête 2001. Methodologische beperkingen van de dataverzameling garanderen geen optimale validiteit van de in dit rapport geschetste gegevens.

positieve keuze is, geassocieerd wordt met wanbetaling, gebrekkig onderhoud van de woning of de problematische wooncultuur.

2) Huurders en de huur

Het breed palet aan private huurders omvat vandaag huishoudens die onder meer om familiale of professionele redenen kiezen voor de flexibiliteit van de huurmarkt. Jongeren starten vaak op de private huurmarkt, en verwerven dan een eigen woning. Ook studenten gaan huren op de private markt, sommige ook buiten de 'studentenkoten'. Gescheiden personen en nieuw samengestelde gezinnen zijn sterk vertegenwoordigd op de private huurmarkt, evenals de alleenstaanden. Vooral huishoudens met één inkomen blijven op de private huurmarkt. Ook buitenlandse werknemers huren een woning, ofwel in het duurdere segment van de expats, ofwel in het goedkopere laagkwalitatief segment. Illegalen en asielzoekers stromen binnen in de onderste regionen van de private huurmarkt waar hun preciaire administratieve toestand vb. door huisjesmelkerij of matrassenverhuur wordt misbruikt.

Globaal genomen heeft de **huurpopulatie** zijn eigenheden. Ze weerspiegelt de Vlaamse gemiddelden niet: de groep is gemiddeld armer, minder opgeleid, minder kroostrijk en meer alleenstaand. Maar de huurpopulatie is bovenal zeer verscheiden: dé private huurder bestaat niet. In vergelijking met de sociale huurders is hier een evenwichtiger palet: beter opgeleiden zijn op de private markt goed vertegenwoordigd, werklozen zijn er niet echt oververtegenwoordigd, verschillende beroepsgroepen komen relatief gespreid voor (arbeider, bediende, vrij beroep, kleine zelfstandige), en er is een betere inkomensspreiding (aandeel hoge versus aandeel lage inkomens).

Het aandeel private huurders krimpt. Het zijn vooral de hogere inkomens die deze markt verlaten waardoor het aandeel financieel zwakkeren toeneemt op de private huurmarkt. Een groep huishoudens huurt op de private markt omdat ze uit andere woningmarkten zijn weg geselecteerd wegens gebrek aan financiële draagkracht (voor de aankoop van een woning) of omdat er geen plaats is (sociale huurwoningen). Wonen in een private huurwoning is dan een negatieve keuze. Liefst 13000 huurders maken jaarlijks gebruik van de hulp van het OCMW voor de huurwaarborg.

Daarnaast is er op de private huurmarkt een groep huurders waarvan eigendomsverwerving in principe mogelijk is. Zij kiezen bewust om te huren of genieten vb. om familiale of professionele redenen van de flexibiliteit van de huurmarkt. Jongeren starten vaak op de private huurmarkt, en verwerven dan een eigen woning. Maar steeds meer starters gaan onmiddellijk over tot de (eerste) woningverwerving. Vooral huishoudens met één inkomen blijven op de private huurmarkt. Door de aanwezigheid van internationale instellingen in België en de vrijmaking van de Europese arbeidsmarkt zoeken veel buitenlandse werknemers een woning op de private huurmarkt, zij het in het duurdere segment (vb. de zgn. expats), zij het in het goedkopere segment (vb. goedkope Poolse arbeidskrachten).

De gemiddelde feitelijke duur van een woninghuur bedraagt 8 jaar en 3 maanden; de helft van de huurders blijft minder dan 4 jaar in de woning, een kwart blijft meer dan 10 jaar. Kortlopende huurcontracten (minder dan 3 jaar) spelen een belangrijke rol. Ze dienen vaak als startovereenkomst, en gaan na de termijn over in een contract van negen jaar. Oudere huurders zoeken woonzekerheid en wensen levenslang te huren, een zekerheid die hen niet geboden kan worden.

De huur neemt een steeds grotere brok uit het huishoudbudget weg.

- Tussen 1976 en 1997 is de gemiddelde woonquote op de huurmarkt, het aandeel van de naakte huurkost op het inkomen, toegenomen van 13,6% tot 21,9%.
- In 1997 bedroeg de gemiddelde private huur circa €350
- En 54,7% van de huishoudens had een woonquote die hoger is dan 20%, bij 19,5% van de huishoudens oversteeg dit zelfs de 33%.

Het aandeel financieel zwakke huurders is gegroeid. Er is een reële koopkrachtdaling bij de private huurders. Bijgevolg nemen betalingsproblemen toe. Voor het gereduceerde aanbod van woningen met klein comfort (de goedkoopste woningen op de markt) worden sterk stijgende prijzen betaald. De

vraag naar betaalbare huurwoningen in dit segment is groot maar het betaalbaar aanbod is beperkt, zelfs met een minimum aan comfort. Voor alleenstaanden stijgen de prijzen het sterkst. Binnen het Vlaamse Gewest zijn er echter ook grote regionale verschillen in de huurprijzen. En de hoogste percentages huurwoningen vindt men in de steden.

3) Verhuurders, het aanbod en de rendabiliteit

De overgrote meerderheid van de verhuurders zijn private eigenaars, te typeren als '**kleine verhuurder**' met enkele woningen in het bezit, verworven als belegging of door erfenis. De kleine verhuurder is ouder, 45% is gepensioneerd, er zijn veel gehuwden en weduwen/naars. Bij de actieve verhuurders valt vooral de grote groep kleine zelfstandigen en kaderleden/vrije beroepen op; ze zien hun vastgoedbelegging als een aanvullend pensioeninkomen. Het aantal 'actieve' verhuurders met een job daalt sterk, wat vooral op rekening van de sterke toename van het aantal gepensioneerden te schrijven is. De 'gemiddelde' kleine verhuurder veroudert dus, maar heeft een sterl profiel: verhuurders zijn gemiddeld hoger geschoold en genieten een -hoog tot zeer hoog- inkomen dat gemiddeld sterker stijgt dan van de gemiddelde Belg.

82% van de private huurwoningen wordt verhuurd door particuliere eigenaars, meestal een 'kleine verhuurder'. 13% of 63.000 woningen worden verhuurd door private vennootschappen zoals de institutionele beleggingsvennootschappen (vb. bevak) en de patrimoniumvennootschappen, waarvan een ongekend aantal oneigenlijke verhuur. Het verhuur van woningen door **institutionele eigenaars** in residentieel vastgoed is miniem: momenteel telt België maar één beursgenoteerde bevak die gespecialiseerd is in de algemene woninghuurmarkt en een patrimonium verhuurt van ruim 600 woningen, een andere legt zich toe op serviceflats.

Buiten de sociale huursector huurt 16,9% van de Vlaamse huishoudens van een particuliere eigenaar, 2,8% huurt van een private genootschap, en 0,9% huurt een eigendom van een openbare instelling zoals de gemeente, de stad of het OCMW.

Het aandeel huishoudens dat huurt varieert van circa 15% in de provincie Limburg en de arrondissementen Diksmuide, Tielt en Oudenaarde tot circa 27% in de arrondissementen Oostende, Antwerpen en Gent. En hoe hoger de verstedelijkingsgraad, hoe hoger het percentage huurwoningen. Daarnaast huurt 5,3% van de huishoudens bij een sociale huisvestingsmaatschappij. In sommige arrondissementen en in Vlaams Brabant is er echter een veel lager aanbod om sociaal te huren (circa 3%); in 23 gemeenten is er zelfs geen aanbod.

De **Sociale Verhuurkantoren (SVK)** spelen een rol als tussenpersoon of onderverhuurder op de private huurmarkt: een SVK huurt de woning op de private markt voor 9 jaar, neemt van de eigenaar het beheer van de woning en de bijhorende risico's over, verzekert hem een maandelijkse huuropbrengst, en verhuurt de woning onder aan sociaal zwakkere groepen. De SVK's hebben ca. 3.500 woningen in beheer.

Een verhuurder (zowel de 'kleine' als de grotere) is vooral **bekommerd** dat de huurder zorg draagt voor de woning en dat hij op tijd betaalt. De aard van de huurder is voor de verhuurder zeker belangrijk: het gezinstype, de socio-economische positie, de cultuur of de vertrouwdheid met de huurder (kennis, familie...) spelen en rol. Eigenaars raken ontmoedigd en stoppen met verhuren door slechte ervaringen met huurders zoals wanbetaling of een gebrekkige zorg voor het goed. De risico's hierop nemen toe door de vershraling van de huurder, wat de inkrimping van het aanbod huurwoningen sterk in de hand werkt.

De **motivaties om te verhuren** zijn zeker van financiële aard, vaak beheerd als aanvulling op het pensioen voor zelfstandigen. Maar de vastgoedmeerwaarde op langere termijn is belangrijker dan de onmiddellijke huuropbrengsten. Daarnaast zijn er andere motieven: het is beter een woning te verhuren dan ze leeg te laten staan, ouderen vinden hun woning te groot om er alleen in te wonen en ze genieten van de sociale bescherming van de medebewoners, of de eigenaar wil (tijdelijk) mensen uit de nood te helpen.

Het **beheer van de woningen** zoals het opstellen van advertenties, de selectie van de huurder, de inning van de huur, omgaan met klachten, huurprijsindexeringen... wordt door de meeste kleine verhuurders voor eigen rekening genomen. Maar ook immobiliënkantoren worden voor selectie en contractformaliteiten ingeschakeld. Hun impact op de huurmarkt verschilt van regio tot regio. Bij grotere eigenaars zorgt een syndicus van een appartementsgebouw of een rentmeester meestal voor het beheer. Het **onderhoud** vindt in hoofdzaak plaats op vraag van de huurder. Grote herstelling en verbeteringswerken gebeuren meestal bij wisseling van huurder.

De private huurmarkt is **ongelijk gespreid**: hoe hoger de verstedelijkingsgraad, hoe hoger het percentage huurwoningen. In Antwerpen, Gent en aan de kust is het aandeel huurwoningen het hoogst.

De **doorsnee huurwoning** heeft andere karakteristieken dan een eigendomswoning. We vinden veel kleine en te weinig grote woningen op de huurmarkt.

- Bijna de helft van de huurders woont in een appartement of studio, vier op de tien in een ééngezinswoning met tuin, en slechts 7,7% woont in een vrijstaande ééngezinswoning. Bovendien heeft 53% van de huurwoningen geen tuin.
- De klassieke eengezinswoning verdwijnt steeds meer uit de huurmarkt wegens de groeiende interesse voor dit type woning bij eigendomsbewoning.

Dit verschilt grondig van het totale Vlaamse woningbestand. De woningvoorraad op de private huurmarkt beantwoordt veel minder aan het dominante Vlaamse woonideaal -de vrijstaande woning in het groen.

De algemene **comforteisen en comfortwensen** op het vlak van sanitair en elektriciteit, maar ook op het vlak van luchtkwaliteit en thermisch comfort zijn de laatste 30 jaar enorm veranderd. Het gemiddeld comfortniveau van de private huurwoning is toegenomen. Maar er is nog een grote achterstand qua gebruik van de (best) beschikbare technologie op het vlak van verwarming, sanitair en elektriciteit, van luchtkwaliteit en thermisch comfort, voornamelijk in het segment van de goedkopere woningen. De private huurwoningen zijn gemiddeld ouder, en 24,2% van de private huurwoningen kent een slechte tot zeer slechte fysieke staat, tegenover 13,3% van het totale Vlaamse woningbestand.

Over **huurprijzen** op de private markt bestaan, buiten surveys op Vlaams niveau, helemaal geen data, ondanks de fiscale verplichting tot het registreren van huurcontracten die zo goed als niet wordt nageleefd. Huurprijzen worden vrij bepaald volgens een vraag en aanbod. De huurprijs evolueert evenwel los van de verkoopprijzen; de verhouding tussen beide is afhankelijk van pand tot pand. De aanpassing van huurprijzen tijdens het huurcontract mag de gezondheidsindex niet overschrijden. Bij de wisseling van huurder kan de prijs vrij aangepast worden. In de praktijk zijn er weinig instrumenten om toezicht te houden op huurprijsevolutes.

Er zijn geen stimuli om te verhuren, tot 1991 bestonden geen minimumcriteria om te mogen verhuren. Met de woninghuurwet van 20 februari 1991 en de verdere precisering door [het KB](#) van 13 april 1997 is hierin verandering gekomen.

Het **rendement** van de huurwoningen wordt bepaald door drie componenten.

- Ten eerste is er de meerwaarde van het vastgoed op lange termijn. Marktprijsevolutes hebben bewezen dat de vastgoedbelegging een **interessante beleggingsvorm** is. De waarde van de grond is hiervoor bepalend, het gebouw zelf vermindert in waarde door de veroudering. De ligging speelt de hoofdrol.
- De exploitatie van de woning –de verhuur– zorgt voor een tweede rendement. Het nettorendement wordt gehaald na aftrek van onderhoudskosten, fiscale lasten, beheerkosten... en wordt geschat op 3/4 à 5/6 van het bruto huurrendement. De kleine verhuurder beperkt vaak de onderhoudskosten door zelf de reparaties en onderhoud uit te voeren, de institutionele verhuurder dient beroep te doen op duurdere vakmannen, ten koste van zijn rendabiliteit. Vanuit het oogpunt van de belegger zijn er aan de exploitatie veel risico's verbonden zoals

wanbetaling, leegstand, gerechtskosten... die 'een woning verhuren' **onaantrekkelijk** maken **voor een belegger**.

- De derde component hangt samen met de investering in renovatiewerken. Deze investering moet worden terugverdiend uit de verhoging van de huuropbrengsten, maar dit blijkt zelden rendabel te zijn. Dit leidt tot een gebrek aan investeringen in huurwoningen en een degradatie van het bestand. In het bijzonder oudere eigenaars hebben vaak de middelen of de motivatie niet om de investeringen te doen en hun erfgenamen riskeren bovendien meer successie bij toegevoegde meerwaarde. Een verhoging van het KI loert om de hoek. Huurwoningen in slechte staat (zoals onbewoonbaar verklaarde woningen) worden zeer vaak precies omwille van het gebrek aan rentabiliteit van investeringen verkocht en verdwijnen van de huurmarkt.

Het is moeilijk om private huurwoningen in de markt te houden of het huurwoningpark uit te breiden.

- De verhouding opbrengsten / investeringen is voor de projectontwikkelaars en investeerders niet interessant genoeg om nieuw vastgoed voor de private huurmarkt te (laten) bouwen. Door een hogere BTW van 21% op (ver)nieuwbouw dan de 6% op renovatie worden minder nieuwe woningen in de private huurmarkt gebracht. Naar schatting gaat slechts een zeer klein aandeel van de nieuwbouw naar de private huurmarkt.
- Reglementeringen omtrent renovatie, procedures omtrent premies, hoge lasten of juridische procedures bij successie zijn drempels om woningen in de huurmarkt te houden, drempels die verhinderen dat huurwoningen op de private markt beschikbaar komen, of dit proces sterk vertragen waardoor de (tijdelijke of langdurige) leegstand ook toeneemt.

De **kloof** tussen wat de eigenaar wil krijgen en wat de huurder kan betalen moet gedicht worden. Momenteel gebeurt dit door de huurders en/of door de eigenaars zelf: d.m.v. een gebrek aan investeringen en/of door onbetaalbare huurprijzen blijft de exploitatie van huurwoningen rendabel genoeg. Maar dit is een slechte manier om de kloof te dichten want ze duwt enkel huurwoningen uit de markt. De vraag en het aanbod zijn zo nog minder op elkaar afgestemd. Het huisvestingsbeleid van **laissez-faire** biedt onvoldoende antwoord op de nood aan een betaalbare woonst. De beperkte beschikbaarheid van goedkope (laagkwalitatieve) private huurwoningen zorgt samen met het spel van vraag en aanbod tot excessen zoals overbewoning, wanbetalingen, huisjesmelkerij, kamerwonen, krotverhuur...

4) De private huur en de ruimere samenleving

De **woontevredenheid** (NIS, SEE 2001). Private huurders zijn onder alle bewoners het minst tevreden over hun woonomgeving, omdat de keuze ook kleiner is. Dat hangt samen met wat men kan uitgeven – als men werkloos is, heeft men geen grote keuze. Dat is dus gerelateerd aan de mogelijkheden van alternatieven die men heeft. Hoe hoger de verstedelijkingsgraad, hoe lager de tevredenheid van de huurder. Huurwoningen zijn ook het meest vertegenwoordigd in stadskernen, waar de tevredenheid sowieso het minst is. Huurwoningen komen het minst voor in de verspreide bebouwing en in residentiële wijken, waar de tevredenheid het grootst is.

Concentraties van **laaggeprijsde huurwoningen en kamerbewoning** gaan vaak hand in hand met concentratie van **kansarmoede** in achtergestelde buurten, vooral in de 19^e eeuwse gordel van steden. Een hoog verloop van bewoners door een hoge verhuisfrequentie in buurten met veel huurwoningen kan bovendien nefaste gevolgen hebben voor de sociale cohesie en leefbaarheid van de buurt. Alle beleidsdomeinen zijn genoopt hierin te investeren. Maar de opwaardering van buurten kan dan weer gepaard gaan met een **gentrificatieproces** waardoor de oorspronkelijke bewoners niet van de kwaliteitsverbetering van de buurt kunnen genieten. Zelfs, bij opwaardering van de woonomgeving worden zwakkere groepen verdrongen wegens stijgende woonprijzen. De stad is steeds aantrekkelijk geweest voor kansarmen en atypische huishoudens (alleenstaanden, eenoudergezinnen) gezien de nabijheid van diensten, het ruime aanbod van huurwoningen en de lage huurprijzen. Of ze zijn een restcategorie na stadsvlucht door de hogere inkomens. Bij de 'nieuwe' trek naar de steden door

‘krachtiger’ inkomensgroepen dreigen ze het slachtoffer te worden van een nieuwe druk op de huurprijzen.

De private huurwoningen zijn veel beter dan de sociale huurwoningen vermengd in het bebouwde weefsel en vallen niet op door hun architecturaal concept. Hierdoor zijn private huurwoningen vanuit het perspectief van het woonbeleid zeer geschikt om tot een **sociale mix** te komen. De **vrijheid om een woning te kiezen** naar ligging, type, grootte, comfortniveau, prijs is op de private markt een stuk groter dan op de sociale markt, wat belangrijk is voor vb. mensen die gehecht zijn aan hun woonomgeving.

De **relatie verhuurder-huurder** wordt door beide partijen eerder positief dan negatief omschreven. Er is weinig contact, en veelal komt dit contact tot stand op vraag van de huurder (vb. voor onderhoudswerken). De relatie tussen beiden is niet zozeer conflictueus. Het directe contact tussen de huurder en de ‘kleine verhuurder’ maakt overleg mogelijk als er zich problemen stellen. De relatie huurder – verhuurder laat compromissen toe en is één van de sterke punten van de private huurmarkt. Bij moeilijkheden of conflict worden door de wetgever weinig kansen geboden om een breed overleg huurder - eigenaar mogelijk te maken. Dit werkt juridisering in de hand. De huidige gerechtelijke verzoeningsprocedure werkt niet optimaal. In Vlaanderen is geen forum uitgebouwd waar huurders en verhuurders in een sfeer van conflictbemiddeling elkaar kunnen ontmoeten. Bovendien is er geen systematisch beleidsmatig overleg tussen de betrokken actoren op de private huurmarkt noch zijn ze structureel bij de beleidsvoorbereiding betrokken.

Ondanks **het recht op wonen**, het recht op een vrije keuze van woning met woonzekerheid is er een gebrek aan voldoende woonzekerheid voor de huurder, zeker bij erfenis of verkoop van een woning. De koper verwerft de woning om er zelf in te wonen, bij wisseling van verhuurder worden vaak contracten opengebroken waarbij de huurprijs verhoogt. Dit komt veel voor bij successie omdat de oudere eigenaar jarenlang de prijs niet aangepast had. Huurders durven vaak ook geen rechten afdwingen, zoals storting van de waarborg op een geblokkeerde rekening of herstellingen afdwingen uit vrees de woning te verliezen. En aan de discriminatie van huurders (op basis van huidskleur, afkomst, cultuur, gezinssituatie of inkomen) kan men weinig doen want men kan dat in de feite niet vaststellen.

De private huurmarkt kent enkele **specifieke bewonersgroepen** die aangewezen zijn op externe zorgfaciliteiten. We denken hierbij aan de ouderen of de personen met een handicap die huren (vb. thuiszorg), maar ook aan jongeren met bijzondere jeugdbijstand, mensen met een psychiatrische problematiek, mensen met een mentale handicap en daklozen. Deze groepen nemen in omvang toe door een verkleind sociaal netwerk en de toenemende vergrijzing. In de zorgsector wordt het aanbod gedecentraliseerd, wat betekent dat de zorg naar de cliënt toekomt, ongeacht zijn bewonerstitel. Zo blijven de zorgbehoevenden langer in de thuiscontext. Huurders ervaren heel wat problemen door de onaangepastheid van hun woning of woonvorm aan hun zorgbehoeften. De aanpassing van de private huurwoning, nu ten laste van de eigenaar, ten behoeve van de specifieke zorgbehoeften van de huurder is een knelpunt. En complementair zijn collectieve woonconcepten voor begeleid en beschut wonen gewenst.

De geprijsde **studentenhuisvesting** zet de betaalbaarheid van het studeren onder druk. Een hoge vraag naar studentenkoten zet druk op de lokale woningmarkt omdat studenten alternatieven zoeken op de reguliere huurmarkt, wat de globale huurprijzen de hoogte injagen. Of een afgestudeerde alleenstaande met een redelijk loon heeft moeite om een betaalbare huurwoning te vinden en blijft ‘op kot’ wonen. Anderzijds ziet men in Leuven ook reguliere kamerbewoners hun intrek nemen in studentenkoten. Een bijzonder probleem stelt men vast bij de groep **asielzoekers en illegalen**. Zeker in de grootsteden –maar ook elders– waar zij geconcentreerd terecht komen, krijgen zij moeilijk toegang tot de private huurmarkt, en soms wordt van hun precaire situatie en onzekere administratieve toestand gebruik gemaakt om (kleine) kamers of matrassen aan te hoge prijzen te verhuren. Een ingrijpen of krot-op actie bij schrijnende woonomstandigheden en een problematische wooncultuur worden door de media in beeld gebracht en bezorgen de private huurmarkt een slecht imago.

5) Instrumenten van een woonbeleid

De **bevoegdheid** voor het voeren van een woonbeleid komt in België de gewesten toe. Nochtans liggen belangrijke bevoegdheden die van invloed zijn op het wonen op federaal niveau, zoals o.m. de inkomensbelasting en de woninghuurwet. Bepaalde bevoegdheden worden gedeeld, zoals de huurprijsbepaling en de woonkwaliteit. Bij dit laatste spelen de gemeenten dan weer een belangrijke rol. De rol van de gemeenten in het woonbeleid wordt versterkt om beter te kunnen beantwoorden aan de lokale noden.

Na een reeks van tijdelijke huurwetten om de huurprijsstijging in te dijken krijgt de huishuur, voor het eerst in de Belgische geschiedenis, met de Woninghuurwet van 20 februari 1991, een afzonderlijke afdeling in het Burgerlijk Wetboek. Het recht op behoorlijke huisvesting werd in 1993 in de grondwet ingeschreven. Met de Woninghuurwet van 30 april 1997 wilde de federale regering een aantal knelpunten inzake woonzekerheid in de huurwet oplossen. Sinds de invoering van de Vlaamse Wooncode (1997) en het kamerdecreet is het mogelijk om op het Vlaamse niveau de kwaliteit van de woningen te bewaken, gesteund door enkele instrumenten die nog te weinig in de praktijk worden toegepast.

Het Vlaamse beleid stelt zich tot doel de algemene **woningkwaliteit** en het woningcomfort te verbeteren en stelt daar een stelsel van premies (goed voor in totaal €25 mio in 2003) en minimum kwaliteitsnormen tegenover. De Wooncode voerde het conformiteitsattest in om de woning te toetsen aan de minimum kwaliteitscriteria. De impact van dit instrument op de private huurmarkt is nihil: het is niet verplicht voor verhuur én onaantrekkelijk voor de eigenaar om het op vrijwillige basis aan te vragen omdat hij er geen enkel voordeel tegenover staat.

Er bestaan subsidies voor de verbetering van de kwaliteit van de woning zoals het plaatsen van isolatie, een hoogrendementsketel, dubbele beglazing... Maar een verhuurder kan er geen aanspraak op maken opdat de subsidies zijn voorbehouden voor eigenaarsbewoners met een laag inkomen. Bovendien bereiken de complexe procedures de doelgroep niet. De huurder kan wel in aanmerking komen voor een verbeterings- en aanpassingspremie (VAP).

De instrumenten die het meest toegepast worden op de private huurmarkt zijn niet stimulerend maar repressief van aard: de verklaring tot ongeschiktheid en onbewoonbaarheid, tot onaangepastheid en overbewoning, de heffing op leegstand en verkrotting...

In de toekomst zal iedere woning die te koop of te huur wordt aangeboden beschikken over een energieprestatielabel, waardoor de koper of verhuurder het energieverbruik en energiekost van de woning kan inschatten.

In het Vlaamse Gewest wil men in het kader van de strijd tegen de ongezonde woningen via premies de herhuisvesting van bepaalde bewonersgroepen in gezonde en/of aan hun fysieke geaardheid aangepaste woningen bevorderen. Hiervoor worden nu reeds op beperkte schaal **huursubsidies** en **installatiepremiës** uitgereikt. De huursubsidie is eigenlijk een verhuissubsidie: een huurder heeft recht op een huursubsidie voor een beperkte periode wanneer hij verhuist van een slechte, te kleine of functioneel onaangepaste woning naar een gezonde en voldoende grote woning. De nieuwe woning moet bovendien een bescheiden huurprijs hebben, maar dit bedrag werd sinds 1992 niet meer aangepast en is vastgelegd op max. 371€ voor kleine huishoudens en 446€ vanaf een huishouden met 3 kinderen ten laste; het inkomen is geplafonneerd op 13.700 € (verhoogd met 451€ per ktl). Hierdoor is deze steun volledig achterhaald. In vergelijking met de doelgroep die in aanmerking komt voor deze huursubsidie ligt het aantal toezeggingen relatief laag. Sinds 1997 schommelt dit jaarlijks rond 2000 premies (tussen 1800-2200), maar het uitgekeerde bedrag is in 2003 ruim verdubbeld tot 8,7 mio€.

De **doelgroep die gerechtigd is op een sociale huurwoning** of hiervoor kan in aanmerking komen volgens de huidige (dus niet verhoogde) inkomensgrenzen werd berekend en maakt ongeveer 41% uit van de particuliere huurders in Vlaanderen. Dit overtreft zelfs het huidige volledige patrimonium van sociale huurwoningen (135.000), en betekent dat lang niet de volledige doelgroep door dat betaalbare

(sociale) huursegment bereikt wordt. De aangroei van het aantal woningen dat sociaal verhuurd wordt kan in het huidige systeem de vraag niet bijbenen: de wachtlijsten liegen er niet om. De woningkwaliteit van de sociale woningen is zeer goed en de betaalbaarheid is redelijk –er gaan ook veel middelen naar deze sector– maar er zijn meer behoeftigen dan het aanbod. Zo wordt een situatie gecreëerd waarin de huurder ofwel zeer goed ondersteund wordt (de sociale woning), of haast geen ondersteuning geniet.

De **fiscaliteit** van het wonen loopt op verschillende punten mank: de bevoegdheidsverdeling tussen het federale en het gewestelijke niveau is niet optimaal, de fiscale voordelen m.b.t. wonen zijn niet gelijk verdeeld naargelang bewonerstitel of inkomen, en de fiscaliteit is nog steeds gebaseerd op een fictief huurprijsinkomen van een pand in 1975 (het KI) zonder rekening te houden met prijsevoluties van bepaalde woningtypes of in bepaalde regio's. Fiscale kortingen zijn niet doelmatig om investeringen in het patrimonium af te dwingen. Kortom, het geheel van belastingen en allerhande voordelen (jaarlijks goed voor ca. €1,56 mld) vertoont geen logica, en wordt mede als oorzaak genoemd voor disfuncties op de private huurmarkt (zoals het gebrek aan investeringen). De overheid ziet zich dan genooddacht tot allerlei 'corrigerende' maatregelen, zoals een huursubsidie, verbeteringspremies, etc. En door de fiscaliteit als instrument bij uitstek voor het woonbeleid in te zetten voor eigendomsverwerving, mislopen vooral de huurders financiële ondersteuning in hun woonsituatie.

De opsplitsing van de fiscaliteit in een inkomens- en een investeringsbelasting heeft de vastgoedbelegging benadeeld: de vastgoedbelegging wordt hoger belast dan een andere beleggingsinstrumenten.

Momenteel wordt in België **0,3% van het bruto nationaal product** besteed aan huisvesting en gemeenschapsvoorzieningen, en dit is minder dan de helft van het EU-gemiddelde (0,7%, Eurostat).

Wonen is een basisbehoefte. We stellen vast dat vanuit **andere beleidsdomeinen** een groeiende interesse is in het domein 'wonen' omdat er gemeenschappelijke belangen zijn tussen wonen en stads- of plattelandsontwikkeling, sociale cohesie, leren en onderwijs, gezondheid en welzijn, werken en ondernemen, energie en leefmilieu, ... en het wonen neemt als bebouwingsareaal een belangrijke plaats in de ruimtelijke ordening.

De private huurmarkt is in evolutie: de groep huurders anno 2005 is niet dezelfde als deze anno 1990, we spreken niet meer over dezelfde verhuurders, en we spreken zelfs niet meer over dezelfde woningen. Er is een structureel probleem waarbij rentabiliteit, woningkwaliteit en betaalbaarheid samenhangt én tekortschiet. Dit heeft een weerslag op de andere woonsegmenten, bijvoorbeeld door 'noodkopen' (met een te laag inkomen overgaan tot koop, aangewezen zijn op de minst comfortabele woning en niet over het geld beschikken om de woning te verbeteren) of de lange wachtlijsten voor sociale huisvesting. Vastgoed heeft de reputatie om een betrouwbaar en stabiel beleggingsmiddel te zijn. Hiervan een aantrekkelijker medium maken kan kapitaal vanuit andere beleggingsvormen (beurs, obligaties...) aangetrokken worden, wat kan resulteren in een intensere bouwactiviteit, een ruimer en aangepaster aanbod en een beter management, en vooral ook in meer kwalitatieve woningen. Een gezonde woning vermindert de medische factuur, een goed geïsoleerde woning de energiefactuur.

De urgentie van de situatie op de private huurmarkt wordt algemeen erkend en is meteen een goede aanzet voor een open debat met alle betrokken partijen. De wens van enkele bevoorrechte getuigen is om vanuit een brede scope de huurmarkt te benaderen, de sterktes en zwaktes, de kansen en bedreigingen scherp te stellen, en vanuit een win-win situatie een masterplan 'Toekomstvisie' uit te tekenen alvorens een aanzet tot oplossingen en concrete beleidsaanbevelingen naar voor te schuiven.

Bijlage 2: papers

Om de inhoudelijke discussies op het seminarie te voeden werden enkele papers voorbereid. De papers kaderen in de behandelde thema's, en werden op het seminarie van 9 december 2005 gepresenteerd.

Voor het schrijven van de papers werd gebruik gemaakt van de aanwezige expertise in de commissie. Ze werden geschreven ten persoonlijke titel, waar de onderzoeksgroep inhoudelijk geen wijzigingen in aangebracht heeft. De papers hebben een niet-onomstotelijke karakter, en zijn open voor discussie.

Paper 1

Prof. Dr. Miguel De Jonckheere², “Fiscale aspecten van het betrekken van de private huurmarkt in sociale huisvesting.”

I. de belastingbevoegdheid van het Vlaamse gewest.

Hoewel bv. in het kader van de inkomstenbelastingen of de BTW ongetwijfeld interessante voorstellen kunnen worden bedacht, is het weinig zinvol tijd te besteden aan voorstellen die bij gebrek aan bevoegdheid niet door het Vlaamse gewest zelf kunnen worden gerealiseerd. In die zin moet dan ook vooreerst een en ander worden opgemerkt omtrent de fiscale bevoegdheid van de gewesten.

A. Op het vlak van de inkomstenbelastingen.

Het Vlaamse gewest is onbevoegd op het vlak van de vennootschapsbelasting, de rechtspersonenbelasting en de belasting der niet-inwoners. Op het vlak van de personenbelasting hebben gewesten een beperkte bevoegdheid, in die zin dat ze in het kader van het deel van de personenbelasting dat aan hen wordt toegewezen procentuele of forfaitaire kortingen kunnen toestaan die op alle personen worden toegepast, alsook *algemene belastingverminderingen* die *verbonden zijn aan hun materiële bevoegdheid* en de vorm moeten hebben van een *af trek* of belastingkrediet. Het totaal van deze algemene verminderingen en de kortingen is vandaag *geplafonneerd* tot 6,75 pct van de in het gewest gelokaliseerde opbrengst van de personenbelasting, en het gebruik van de bevoegdheid mag de *progressiviteit* van de personenbelasting niet verminderen en geen *deloyale fiscale concurrentie* veroorzaken. Niet onbelangrijk is tenslotte dat de invordering van de belasting hier uiteraard gebeurt door de federale administratie, en dat er voor algemene belastingverminderingen overleg moet zijn over de technische uitvoerbaarheid van de maatregel.

Gelet op de bevoegdheden inzake huisvesting, woonbeleid, ruimtelijke ordening e.d. lijkt zich hier geen probleem te stellen om fiscale maatregelen te nemen met als doel het aanbod van sociaal betaalbare huurwoningen uit te breiden.

Een stuk minder evident is de draagwijdte die moet worden toegekend aan de term ‘algemene vermindering’, wat een nieuwe term is ingevoerd bij de staatshervorming van 2001 en waaromtrent nog geen rechtspraak van het Arbitragehof voorhanden is. Waar een vermindering omwille van renovatiewerken aan onroerende goederen wellicht nog als ‘algemeen’ kan worden omschreven, lijkt dit minder het geval voor een vermindering die bv. alleen zou slaan op renovatie van huurwoningen. Op eenzelfde wijze is ook een belastingkrediet dat alleen zou gelden voor ‘sociale huurders’ die huren op de private huurmarkt veel minder ‘algemeen’ dan een belastingkrediet voor alle sociale huurders. Op het vlak van de progressiviteit of de deloyale fiscale concurrentie, lijken zich geen problemen te stellen.

Op het vlak van het plafond van 6,75 pct van de in het Vlaamse gewest gelokaliseerde opbrengst van de personenbelasting stelt zich vandaag geen probleem. Met het totaal van de vandaag bestaande maatregelen en de circulerende voorstellen is het echter niet langer denkbeeldig is dat dit plafond binnen afzienbare tijd kan worden bereikt.

Ook de technische haalbaarheid van bepaalde maatregel, zoals de identificatie van de groep ‘sociaal zwakkere huurders’, lijkt geen evidentie.

B. op het vlak van de onroerende voorheffing

Sedert de laatste staatshervorming zijn de gewesten niet langer alleen bevoegd voor het tarief en de vrijstellingen m.b.t. de onroerende voorheffing, maar kunnen zij ook wijzigingen aanbrengen aan de grondslag van de onroerende voorheffing (of kiezen voor een nieuwe grondslag), met dien verstande dat deze wijzigingen geen repercussie hebben op het federale kadastrale inkomen zoals dit gebruikt wordt voor de inkomstenbelastingen.

² Prof. Dr. Miguel De Jonckheere zetelt in de commissie en is verbonden aan de vakgroep Fiscaal Recht van de Vrije Universiteit Brussel.

Het Vlaamse gewest zou dus kunnen kiezen voor een eigen algemene perequatie van 'haar KI (= berekeningsbasis voor OV)', een uitstel van de inwerkingtreding van de herziening van het KI bij renovatie, het invoeren van specifieke coëfficiënten op 'haar KI' van bepaalde soort goederen (bv in functie van aard of ligging) e.d.m. Ook (al dan niet tijdelijke) vrijstellingen of tariefverminderingen (bv 1,6 tarief toepassen in functie van gebruik woning en niet op grond van eigendomsstructuur) behoren uiteraard nog tot de mogelijkheden.

Omtrent het gebruik van deze bevoegdheid, zijn twee opmerkingen gepast. Een eerste is dat ingrepen in de grondslag van de onroerende voorheffing voor de belastingplichtigen een heel onduidelijke toestand zullen veroorzaken omtrent de waarde van het KI in de verschillende belastingen. Zo bestaat er voor de inkomstenbelastingen reeds een uitstel van inwerkingtreding van het herschatte KI bij renovatie in bepaalde grootstedelijke gebieden (zone positief grootstedelijk beleid, art 494,§6 WIB). Teveel afwijkende Vlaamse regels zullen wellicht een 'Kafka-gevoel' veroorzaken.

Een tweede opmerking is dat de onroerende voorheffing vooral een provinciale en gemeentelijke belasting is en in belangrijke mate instaat voor de financiering van deze overheden. Ingrepen die effectief geld kosten aan deze overheden lijken dan ook minder geschikt. Een optreden onder de vorm van een uitstel van de meeropbrengst (inwerkingtreding herschatte KI) is wellicht wel aanvaardbaar.

C. registratie en successierechten

Met betrekking tot deze belastingen kunnen gewesten zowel heffingsgrondslag, tarief als vrijstellingen wijzigen, en in die context dan ook duidelijk een beleid voeren. Zo heeft het Vlaamse gewest het tarief van de registratierechten voor overdrachten van onroerende goederen verlaagd tot 10 pct (art 44 WReg), een vermindering op de heffinggrondslag voor de aankoop van toekomstige hoofdverblijven (art 46bis WReg), een meeneembaarheid van registratierechten voor hoofdverblijven (art 61/3 WReg) alsook een verlaagd tarief voor rechten verschuldigd bij schenking van roerende goederen (art 131 WReg).

Ook op het vlak van successierechten heeft het Vlaamse gewest o.m. de tarieven gewijzigd (art 48 WSucc), vrijstellingen aangepast en de nalatenschap opgedeeld in een roerend en onroerend deel waarop de tarieven afzonderlijk worden toegepast (art 48 WSucc).

D. andere belastingen.

Hoewel de gewesten ook nog bevoegd zijn voor een reeks andere zogenaamde oneigenlijke gewestbelastingen, en uiteraard ook voor de belastingen die zij krachtens hun grondwettelijke fiscale bevoegdheid hebben ingevoerd, bevinden zich tussen deze belastingen geen heffingen die voor de huidige problematiek relevant zijn. Met betrekking tot de BTW hebben gewesten geen bevoegdheid, en is trouwens ook de bevoegdheid van de federale overheid eerder marginaal.

De mate waarin gewesten vandaag de lokale (gemeentelijke en provinciale) fiscaliteit kunnen reglementeren, is betwist. Alleszins kunnen zij beperkingen oplegging indien dit 'noodzakelijk is voor de uitoefening van de eigen bevoegdheid'. Vraag is of hier echt relevante maatregelen kunnen worden genomen, en of het toegekende voordeel opweegt tegen de verzuchting dat 'de fiscale maatregelen worden ingevoerd op kosten van de gemeente'.

II. Mogelijke fiscale maatregelen.

A. Op het vlak van de inkomstenbelastingen.

1. achtergrond

Naar de verhuurder toe kan enerzijds worden opgemerkt dat de opbrengsten van de verhuur van woningen aan particulieren weinig worden belast, doordat de belasting gebeurt op grond van het kadastraal inkomen dat, zelfs met een verhoging met 40 pct, hopeloos verouderd en erg klein is. Anderzijds heeft dit systeem van belasting op een forfaitaire grondslag tot gevolg dat ook geen kosten kunnen worden afgetrokken.

Ook de fiscale gunstmaatregelen voor bestedingen m.b.t. de aanschaf en/of renovatie van de eigen woning zullen hier in beginsel niet van toepassing zijn. Alleen in de zogenaamde zones voor 'positief grootstedelijk beleid' zal ook de eigenaar-verhuurder een beperkte aftrek hebben voor vernieuwingswerken (art 145,25° WIB)

Voor de huurder kan worden gewezen op het feit dat zij niet genieten van de (ruime) fiscale gunstmaatregelen die het verwerven/renoveren van de eigen woning stimuleren. Juridisch-historisch moet wel worden opgemerkt dat de 'kostprijs voor het wonen' zowel voor eigenaars als voor huurders vervat zit in het belastingvrij minimum.

2 mogelijke voorstellen.

a. belastingaftrek voor renovatiewerken waarvoor geen andere fiscale gunstmaatregelen worden genoten.

Omschrijving: Eigenaars (of huurders) die aan een woning die reeds meer dan 15 jaar werd gebruikt (kleinere) verbouwingswerken doorvoeren, genieten een belastingaftrek berekend op de (bewezen) kostprijs van deze werken indien zij voor deze werken niet (kunnen) genieten van andere fiscale aftrekken.

Naast de eigenaar-verhuurder, zou deze maatregel ook gelden voor de (inkomstenonzekere) eigenaar die het niet aandurf of aankan om een lening af te sluiten. Ook naar huurders toe kan een aftrek worden overwogen voor de gedane renovatiekosten (waarbij de renovatiekost ook aftrekbaar wordt gesteld van de huurprijs).

Bedenkingen:

- door vereiste van een 'algemene vermindering' (zie hiervoor) is de maatregel misschien moeilijk aflijnbaar tot de hier beoogde specifieke doelgroep
- verhouding efficiëntie/kostprijs
- technische haalbaarheid niet evident
- geen onmiddellijk effect (recuperatie 2 jaar na besteding)
- weinig nut indien fiscaal voordeel elders wordt weggenomen (bv. in de OV, succR)

b. belastingaftrek voor huurders

omschrijving: specifieke belastingaftrek of (terugbetaalbaar) belastingkrediet voor personen die een (sociaal) hoofdverblijf huren en geen OG in eigendom hebben.

Bedenkingen:

- Vraag is hier nog wel sprake is van 'algemene maatregel'
- Het betreft hier geen stimulerende maatregel maar veeleer een 'gunstmaatregel'
- vraag naar gelijkheid tussen huurders woningen sociale woonmaatschappijen (waarvan gesteld kan worden dat zij reeds zekere subsidie genieten) en andere 'sociale huurders'
- technische haalbaarheid zeker niet evident
- voor de beoogde doelgroep zal een vermindering van de bedrijfsvoorheffing vaak niet aan de orde zijn, zodat zij vaak pas 2 jaar later van hun terugbetaalbaar belastingkrediet zullen genieten (= to little, to late?)

B. op het vlak van de onroerende voorheffing

1. achtergrond

De onroerende voorheffing wordt vandaag nog steeds berekend op een kadastraal inkomen dat dateert van 1975, en dus hopeloos verouderd is. Dit wil evenwel niet zeggen dat de belastingdruk in de onroerende voorheffing onaangepast zou zijn. Door een verhoging van de tarieven (Vlaams gewest, provinciale en gemeentelijke opcentiemen) en een indexering van het KI sedert de jaren 90', hebben de diverse overheden hun belastingdruk op peil gehouden. De combinatie van beide elementen heeft drie belangrijke gevolgen:

- door het onbeperkte uitstel van de algemene perequatie bestaat in bepaalde wijken een belangrijke en steeds groeiende kloof tussen het kadastraal inkomen en de werkelijke

huurwaarde van onroerende goederen, die door de indexering alleen maar wordt verscherpt en dit vooral in het nadeel van (bepaalde buurten) in grotere steden (ouderdom van gebouwen, de invloed van de stadsvlucht op het huuraanbod, de achteruitgang van bepaalde wijken, het feit dat in grootsteden relatief meer wordt gehuurd zodat de huurprijnsbeperkingen vooral grootsteden hebben getroffen). Gekoppeld aan het feit dat de belastingtarieven binnen een gewest/provincie/gemeente niet gediversifieerd (kunnen) worden, wordt in deze buurten vandaag verhoudingsgewijze teveel onroerende voorheffing betaald

- huurwoningen hebben vaak een aanzienlijke ouderdom, hetgeen betekent dat bij de huurwaardebepaling in 1975 rekening werd gehouden met de huurwaarde voor goederen met gelijkaardige ouderdom. Wanneer grondig gerenoveerd wordt, zal het KI niet alleen stijgen omwille van de toename van comfort die doorgaans wordt gerealiseerd, maar zal in de regel ook de in aanmerking genomen ouderdom van het goed worden aangepast. In plaats van uit te gaan van de gemiddelde huurwaarde van een goed van bv 1950, zal de renovatie tot gevolg hebben dat men zal kijken naar de gemiddelde huurwaarden van een goed dat in 1975 werd gebouwd, wat een belangrijke stijging van het KI veroorzaakt.
- het niet doorvoeren van een algemene perequatie heeft tot gevolg dat de kwaliteit van hedendaagse woningen beoordeeld wordt op grond van criteria van 1975. (Deze werkwijze kan vergeleken worden met het heffen van een belasting op een hedendaagse PC op grond van wat een dergelijke PC in 1975 zou hebben gekost). Samen met het feit dat veel van de vandaag nog bestaande KI's geen rekening houden met een (vroegere) installatie van een badkamer/centrale verwarming (doorgaans wist men niet dat men hiervan aangifte moest doen), heeft ook dit tot gevolg dat de herschatting van het KI n.a.v. een renovatie zal uitmonden in een belangrijke stijging van dat KI.

2. Mogelijke voorstellen

a. herschatting van de KI's

omschrijving: het invoeren van een correcte waardering van de waarde van bebouwde onroerende goederen kan alleen de rechtvaardigheid van de belastingheffing bevorderen en zal tal van scheeftrekkingen oplossen. Het kan ook toelaten om, naar Nederlands model een duidelijker onderscheid te maken tussen de gebruikers- en de eigenaarsbelasting(en), waardoor fiscale stimuli en -gunstmaatregelen veel gericht zullen kunnen worden ingevoerd. Het Nederlandse voorbeeld toont aan dat een periodieke herbeoordeling van de waarde van het onroerend goed zeer goed realiseerbaar is.

bedenkingen:
politieke onwil

b. Tijdelijk uitstel van de inwerkingtreding van het n.a.v. renovatiewerkzaamheden herschatte kadastraal inkomen

Omschrijving: Voor bepaalde onroerende goederen (ligging, sociaal karakter, ..) die hoofdzakelijk als woning worden aangewend, kan de inwerkingtreding van het herschatte KI dat voortvloeit uit de verbouwingswerken met bv 6 jaar worden uitgesteld (zie ook art§ 494,§6 WIB voor bepaalde grootstedelijke gebieden) (normaal wordt dat nieuwe KI geacht te bestaan eerste dag van de maand volgend op voltooiing van de werken (art 494, §5). Bijzonder voordeel van deze maatregel is dat ze naar provincies en gemeenten toe geen geld 'kost' maar alleen een 'uitstel van meeropbrengsten' veroorzaakt.

Bedenkingen:

- Als het uitstel te lang duurt zullen gemeenten wel bedenkingen krijgen over de 'kost'
- als de maatregel vooral wordt ingesteld voor de 'sociale woningmarkt', is er voor de gemeenten geen baat via de aanvullende personenbelasting

c. verlaging tarief OV voor 'sociaal verhuurde woningen'

omschrijving: het verlaagd tarief van OV (1,6 pct) dat vandaag geldt voor huurwoningen van sociale huisvestingsmaatschappijen, zou kunnen worden toegekend aan alle 'sociaal verhuurde woningen'

bedenkingen

- kost voor provincie/gemeente en in de praktijk vooral grootsteden

- technische haalbaarheid
- fraudegevoelig?

C. op het vlak van de registratie- en successierechten

1. achtergrond

De verlaging van de registratierechten van 12,5 naar 10 pct op overdracht van onroerende goederen en de meeneembaarheid van de vroeger betaalde registratierechten stimuleren in belangrijke mate de aanschaf van een enige woning, zelfs indien dit maar tijdelijk bedoeld is. Het huren van een woning afwachting om ondertussen te sparen voor een eigen woning is hierdoor (en door fiscale maatregelen in de personenbelasting, de lage rente en de verwachte hoge herverkoopwaarde) weinig interessant geworden.

Daar tegenover staat de verlaging van het registratierecht voor schenkingen van roerende goederen (3 of 7 pct, daar waar het schenkingsrecht voor onroerende goederen snel kan oplopen tot 50 pct) en de tarieven en de opsplitsing van het vermogen in een roerend en een onroerend deel in de successierechten.

De combinatie van al deze maatregelen maakt dat investeringen (zowel aanschaf als renovatie) in onroerende goederen bestemd voor verhuur zeker voor wat oudere mensen (heel) onaantrekkelijk geworden zijn, terwijl zij integendeel worden aangemoedigd om hun onroerend goed te verkopen aan een persoon die het als enige woning wil aankopen.

Vermits de private huurmarkt vooral in handen blijkt te zijn van oudere particulieren, dreigt aan de aanbodzijde een ernstig probleem te ontstaan.

2 mogelijke voorstellen.

a. belastingkrediet in de successie- en schenkingsrechten die berekend op kosten renovatiewerken of investeringen in sociaal verhuurde woningen gedaan sedert 1 januari 2006 ten bedrag van verschil tussen verschuldigde successierecht/schenkingsrecht en het registratierecht dat men had moeten betalen ingeval van schenking van het geïnvesteerde geldbedrag aan dezelfde begunstigde.

Omschrijving: investeringen onder de vorm van aankopen of renovatie van woningen bestemd om sociaal verhuurd te worden genieten bij vererving van hetzelfde tarief als schenkingen van roerende goederen.

Bedenkingen

- kostprijs
- eerder corrigerende gunstmaatregel ipv fiscale incentive
- bevordert nieuwe aankopen of renovaties en is niet of minder interessant voor huidige eigenaars/verhuurders

b. verlaagd tarief succesie- en schenkingsrechten voor woningen die voor lange duur (bv 25 jaar) worden verhuurd aan een 'sociale verhuurorganisatie'

omschrijving: fiscale incentive onder vorm van verlaagd tarief dat vandaag geldt voor schenkingsrechten voor roerende goederen, en dat zowel voor successierechten als schenkingsrechten kan worden toegepast indien het onroerend goed voor een langere periode en tegen een 'sociale prijs' wordt verhuurd aan een 'sociaal verhuurorganisatie'; Dit recht kan worden opgebouwd: na de huurperiode van 25 jaar blijft het recht op het verlaagde tarief behouden. Gecombineerd met feit dat de sociale verhuurorganisatie de zekerheid van stabiele huurinkomsten garandeert (neemt risico over voor slechte betalers), instaat voor eventuele schade enz, moet dit voor de verhuurder een interessante situatie veroorzaken.

Dit kan gecombineerd worden met het lagere tarief voor onroerende voorheffing en met een uitstel van de inwerkingtreding van het herschatte KI bij renovatiewerken of werken voor opsplitsing van het pand (de kosten voor de 'eerste renovatiewerken' blijven in principe ten laste van de eigenaar; de kosten van 'later onderhoud' komen ten laste van sociale verhuurorganisatie).

Voor de sociale verhuurorganisatie blijven de kosten beperkt omdat ze tegen quasi dezelfde prijs kan doorverhuren. De kosten zouden dus grotendeels beperkt blijven tot oninbare huurprijzen, herstellings- en onderhoudskosten en desgevallend een voorfinanciering van de renovatiekosten. Voor deze kosten kan het deel (niet toegekende vermindering) van de registratie- en successierechten op geschonken of vererfde huurwoningen waarvoor het verlaagde tarief niet wordt genoten aan de sociale verhuurorganisatie worden toegekend.

Bedenkingen:

- zullen eigenaars willen verhuren tegen 'sociale huurprijs'
- zullen eigenaars zich voor langere periode willen verbinden
- zal de sociale verhuurorganisatie het aangeboden verhuurd krijgen

Prof dr M De Jonckheere
VUB

Paper 2

Philippe Janssens³: “Schematische benadering van huurrendement”

Stap I Onderscheid tussen bruto en netto huur en dit voor belastingen op inkomsten. Op te merken valt dat de netto huur(waarde) voor de koper-bewoner merkkelijk hoger is dan voor een belegger-verhuurder. Dit wordt duidelijk aan de hand van een voorbeeld.

	<u>Koper-bewoner</u>	<u>Investeerder</u>
Bruto huur (12 x € 650)	€ 7.800	€ 7.800
Kosten	-€ 1.043	-€ 2.285
Onderhoud	-€ 330	-€ 370
Verzekeringen	-€ 130	-€ 130
Onroerende voorheffing	-€ 583	-€ 583
Leegstand Wanbetaling	€ 0	-€ 702
Beheer	€ 0	-€ 500
Netto huur	€ 6.757	€ 5.515

Stap II Het vereiste rendement voor een belegger-verhuurder vertrekt van de te verwachten netto huur. Anderzijds dient de investering in een eigendom opgesplitst in twee delen:

- 1) Het “waardevaste” gedeelte: in principe betreft dit de grond en wat na aftrek van de toekomstige vetustiteit (veroudering, slijtage) overblijft van de stenen. Op dit gedeelte van de investering wenst de belegger een “reële rente”. Dit betekent in de praktijk een gangbare financiële rentevoet (vb. lineaire staatsobligaties of OLO met een beleggings-termijn van 15 à 20 jaar = ± 3,5%), vermeerderd met een marge ter vergoeding van de illiquiditeit en financieel risico (=± 2,5 à 3%), verminderd met de te verwachten inflatie (vb. 1,5%). Het resultaat levert aldus een rendementsverwachting van 4,5 à 5% voor het “waardevaste” gedeelte.
- 2) De overige investeringen, namelijk de transactiekosten (registratierechten en ereloon) en het gedeelte van de inrichting en stenen die tijdens het gebruik onderhevig zijn aan slijtage of veroudering. Dit gedeelte van de investering dient beschouwd als een kapitaal dat tijdens de verhuurperiode terug dient samengesteld. Het kan ook beschouwd worden als een financiering die terugbetaald wordt via een geïndexeerde annuïteit.

Voor een zwak gebouw, waarbij uitgegaan wordt van een verdere verhuurperiode van 12 jaar tot het ogenblik van een fundamentele renovatie levert dit al gauw een rendementsvereiste op van ± 11,25%. Indien kan uitgegaan worden van 24 jaar tot aan de renovatie zwakt dit af tot ± 7,13%.

Voor een dergelijk appartement belooft het waardevast gedeelte al snel 40% van de investering en geldt een verhuurtermijn van 24 jaar tot renovatie. We veronderstellen dat de netto huur overeenstemt met 80% van de bruto huur.

Dit levert volgende rendementsvereiste op:

$$\text{Netto huur} = (0,4 \times 4,75\%) + (0,6 \times 7,13\%) = 6,18\%$$

Bruto huur = $6,18\% / 0,8 = 7,7\%$ op de investering, inclusief transactiekosten of 8,6% op de aankoopprijs, exclusief transactiekosten.

Voor een zwak appartement belooft het waardevast gedeelte vaak slechts 20% van de investering en geldt een verhuurtermijn van 12 jaar tot renovatie. We veronderstellen dat de netto huur overeenstemt met 70% van de bruto huur:

$$\text{Netto huur} = (0,2 \times 4,75\%) + (0,8 \times 11,25\%) = 9,95\%$$

³ Dhr. Philippe Janssens is commissielid en zaakvoerder van het studie- en adviesbureau voor vastgoed Stadim

Bruto huur = $9,95\% / 0,7 = 14,2\%$ op de investering, inclusief transactiekosten of $15,8\%$ op de aankoopprijs, exclusief transactiekosten.

Stap III De aangifte bij de belasting op inkomsten is fundamenteel verschillend:

Als koper-bewoner:

- aangifte van het geïndexeerd KI, maar in de praktijk geldt een vrijstelling
- aftrek van een deel van de aflossing van het kapitaal en intresten van de lening

Als belegger-verhuurder

- aangifte van het geïndexeerd KI, dat de belastbare basis vormt
- aftrek enkel van de intrestlasten ten belopen van het KI

Paper 3:

Johan Tackoen⁴: “Beheer van het huurpatrimonium”

1) Wat zijn de parameters, de elementen die een invloed hebben op de rendabiliteit van een huurwoning? Wat zijn de boekhoudkundige posten voor het beheer van de woning? Kan u deze parameters schikken in volgorde van belang of er een gewicht naargelang kost aan toekennen?

Er zijn meerdere elementen die een rol spelen in de rentabiliteit van een huurwoning:

1. **De aard** van de huurwoning: principieel kan men stellen dat hoe luxueuzer de woning, hoe lager het rendement. Zo zal een dure villa in principe niet rendabel zijn in verhuring, daar waar een ‘eenvoudig’ appartement dit wel is. Uitzonderingen hierop zijn uiteraard die geografische liggingen waar een grote vraag naar duurder woningen bestaat omwille van het specifieke aanwezige cliënteel (denk aan de Eurokraten-markt). De reden voor dit principe is dat de bijkomende luxueuze afwerking zich niet automatisch gelijkwaardig in de huurprijs zal vertalen, het potentieel aan huurders is kleiner en het vraag/aanbod systeem werkt.
2. **De ligging** van de woning: ook hier speelt vraag en aanbod. Hoe meer gevraagd de ligging, hoe meer kandidaten, hoe hoger de huurprijs, hoe beter het rendement. Uiteraard zal zich dit op termijn opnieuw vertalen in een stijging van de grondwaarde van de woning waardoor het rendement opnieuw normaal zal worden.
3. **De stijl**, de ‘look & feel’ van de woning: eigentijds, modern, conform de ‘mode’ van de dag (die bestaat ook in woningen), zijn belangrijke elementen die huurprijs en rendement beïnvloeden.
4. **De onderhoudsvriendelijkheid** – goede materiaalkeuze – bepaalt de onderhoudskosten en beïnvloedt daardoor ook het rendement.
5. Het bepalen van een juiste, **marktconforme huurprijs**: Een verhuurder heeft er zeker niet altijd belang bij de ‘hoogste’ huurprijs te vragen, doch wel de beste huurprijs die ook nog betaalbaar is en min of meer marktconform is. De kans dat de huurder er langer blijft wonen is dan groter, de huurder zal ook beter in staat zijn om zijn onderhoudsverplichtingen correct na te komen.
6. **De fiscaliteit** over de inkomsten uit de woning: worden de inkomsten belast als privé-huur of als beroepshuur? Hoeveel onroerende voorheffing dient er betaald? Hoe zit het met eventueel fiscaal aftrekbare kosten (verhuurder=vennootschap)? Dit bepaalt uiteraard het netto-rendement van de verhuring.
7. **Zorgvuldige keuze van huurders**: leegstand en frequente wisseling van huurders zijn ook belangrijke elementen die het rendement bepalen. Zorgvuldig zijn in de keuze van huurder: is hij solvabel, staat zijn inkomen in normale verhouding tot de gevraagde huurprijs, is hij bekwaam om mijn woning goed te onderhouden, zal hij ze op correcte wijze blijven bewonen, enz, zijn belangrijke beoordelingselementen in de keuze van de huurder.

De boekhoudkundige posten voor het beheer van een woning.

1. Ik denk dat de **fiscaliteit** als eerste post mag voorop gesteld worden. Deze beïnvloedt direct het netto rendement en zal daarop ook dikwijls de grootste invloed hebben.
2. De **risicofactor**: is het een woning die normaal weinig leegstand zal ondergaan, of juist niet? Eventuele leegstand – of slecht/niet betaalde huurgelden – betekenen verlies aan inkomen en dus uiteraard een slecht – soms negatief – rendement.
3. De **onderhoudskosten**: het WTCB geeft als vuistregel een onderhoudskost van ongeveer 2.5% op de waarde van het goed. Bij een rendement van 6 à 8% betekent dit al snel 30 à 40% op het rendement!
4. De mogelijke latere **meerwaarde**: deze speelt uiteraard niet mee in het directe rendement, doch wel op het indirecte rendement op langere termijn.

⁴ Dhr. Johan Tackoen is rentmeester verbonden aan het Centrum voor Immobiliënberoepen België (dat in de commissie vertegenwoordigd is door Dhr. Hendrik Nelde), en heeft op vraag van de commissie een paper geschreven vanuit de ervaring als rentmeester, d.i. een privaat beheerder van vastgoed. Hij is geen commissielid.

2) Hoe worden deze kosten beheerst?

Zoals aangegeven zijn er mogelijkheden om de kosten te beïnvloeden. Fiscaliteit vergt belangrijke aandacht, de ligging, materiaalkeuze, huurprijsbepaling en keuze van huurder zijn beslissingen die bij de investering en daarna bij de verhuring zorgvuldig dienen te gebeuren.

3) Wanneer is een pand meer of minder rendabel? Wat is de minimumnorm voor rendabiliteit? Wanneer wordt het financieel interessant? Is er een relatie met de ligging, de ouderdom, het woningtype...?

De relatie met ligging, ouderdom en type werd hoger al beschreven.

Als gangbaar rendement van een woning kan men stellen:

1. Als direct rendement (=huuropbrengst) : 6 à 8% bruto huuropbrengst, in functie van onderhoudsrisico, verhuurbaarheid en mogelijke meerwaarde;
2. Als indirect rendement (=meerwaarde) : 5%

Dit geeft dus een totaal bruto rendement van 11 à 13%. Dit zou moeten kunnen resulteren in een netto rendement van 7 à 8%.

4) Op welke manier kan de overheid de eigenaar ondersteunen in het beheer van de woning? Hoe kan de overheid sommige parameters beïnvloeden en zo de vastgoedbelegging en verhuring (of het beheer van een woning) aantrekkelijker maken, zodat een aanbod van goede, kwalitatieve woningen mogelijk wordt?

De overheid speelt een erg belangrijke rol in de vastgoedinvestering. De belangrijkste parameters tot beïnvloeding:

1. Verschaffen van stabiliteit: vastgoed is een investering op lange termijn. Het wettelijk en fiscaal kader rond deze investering moet dus ook stabiel blijven op lange termijn zodat een investering van vandaag, met de parameters van vandaag, niet plots onderweg verandert. De frequente fiscale en huurwetwijzigingen uit het verleden hebben destijds bijvoorbeeld veel vertrouwen uit de sector doen verdwijnen. De 'relatieve' stabiele periode van vandaag heeft dit laten wederkeren.
2. Fiscaalgunstig regime: vastgoed niet als een melkkoe beschouwen, maar als één van de belangrijke motoren van de economie is even belangrijk en zal potentiële investeerders motiveren om deze maatschappijvriendelijke investering aan te gaan.
3. Huurwetgeving evenwichtig en correct houden: wil men vertrouwen krijgen om residentiële investeringen aan te gaan, dan moet de verhuurder ook de garantie krijgen dat zijn huurovereenkomst evenwichtig kan opgesteld en correct kan uitgevoerd worden.
4. Vermijden dat de private huurmarkt de – ongewilde – opvang wordt van sociaal niet geïntegreerde of financieel insolvable huurders wordt.
5. Een betere werking van OCMW's motiveren om financiële schadegevallen op correcte wijze te helpen oplossen.

Paper 4:

Xavier Mertens⁵: “Praktijkgegevens i.v.m. de rendabiliteit van huurwoningen en de voornaamste elementen die wegen op de rendabiliteit.”

1/ Parameters die de onmiddellijke rendabiliteit van een huurwoningportefeuille beïnvloeden:

Zie simulatie hierna op basis van de resultaten van Home Invest Belgium over de periode juni 2002 t.e.m. mei 2005:

HOME INVEST BELGIUM			
Project Private Huur	TOTAL Y4+Y+Y6		
<u>Current Result</u>	6/2002- 5/2005	%	Aangepaste % voor een louter resid. Ptf
Potential Rental Income	18.857.661	100,00%	100,00%
Vacancy Loss	-883.998	-4,69%	
Collection Loss	-34.766	-0,18%	
Property Revenues	17.938.897	95,13%	95,00%
R.E. Tax and Insurance	-1.201.788	-6,37%	8,00%
Non recoverable common charges	-1.029.918	-5,46%	1,00%
Personnel & Office costs	-1.554.331	-8,24%	8,25%
Lease Commissions	-299.158	-1,59%	2,75%
Maintenance, renovation, refurbishments, legal exp. (net amount)	-2.547.237	-13,51%	13,50%
Total Operating Expenses	-6.632.432	-35,17%	33,50%
	-6.632.432		
Net Operating Income	11.306.465	59,96%	61,50%

De onmiddellijke rendabiliteit wordt dus op een significante manier aangetast door de rechtstreekse beheerskosten. Een belegging heeft dus slechts zin indien er wezenlijke mogelijkheden zijn van waardestijging in de toekomst, om tot een aanvaardbare totale return te komen.

2/ Hoe deze kosten zo goed mogelijk beheersen?

2.1 Langs het opzetten van een gemotiveerd en **gespecialiseerd team** medewerkers dat alles in het werk stelt om:

- de leegstand in de gebouwen zo laag mogelijk te houden
- de genegotieerde huur te maximaliseren
- de staat van onderhoud en renovatie van de gebouwen te optimaliseren
- kostenbewust optreden !

2.2 Systematisch beroep doet op **outsourcing** voor zaken die niet toebehoren tot de core-business, en die beter door een gespecialiseerde toeleveranciers worden uitgevoerd, meer in het bijzonder:

- syndici, voor het technisch beheer van de gebouwen

⁵ Dhr. Xavier Mertens is commissielid en gedelegeerd bestuurder van de bevak Home Invest, een beursgenoteerde institutionele belegger in residentieel vastgoed.

- makelaars voor de verhuur ervan: te kiezen i.f.v. aard van het gebouw, afwerkingsniveau, ligging...

2.3 Voor de grotere werken, het systematisch gebruik maken van de concurrentie om de beste kwaliteit/prijs verhouding te bekomen

2.4 Op een aantal gegevens heeft men geen vat, meer in het bijzonder de onnroerende voorheffing en de opdecimen, die niet kunnen verhaald worden op de huurders, en zwaar wegen op het rendement (concurrentieverstorend t.o.v. andere vastgoedbeleggingsformules).

3/ Rendabiliteitsnorm ?

Een minimum **onmiddellijke brutorendabiliteitsnorm** kan niet vooropgesteld worden.

De verwachte onmiddellijke brutorendabiliteit zal immers afhankelijk zijn van een aantal factoren, meer in het bijzonder:

- huizen of appartementen ? (onmiddellijke brutorendabiliteit lager voor huizen)
- ligging
- afwerkingsgraad
- ouderdom
- duurtijd en soort huurovereenkomst
- blokaankoop, of aankoop van een appartement of woning...,

maar ook van de evolutie van de rentevoeten (korte en lange termijn).

In de huidige markt kan gesteld worden dat de onmiddellijke brutorendabiliteit voor nieuwe of recente appartementsgebouwen (blokaankoop) meestal ligt tussen 5,5 en 7%.

Op lange termijn kan een gemiddelde jaarlijkse **nettoreturn** van +/- 10 % op jaarbasis als maatstaf genomen worden.

Paper 5

Swa Silkens⁶: “SVK’s en rendabiliteit. Werktekst”

Huren om te kunnen verhuren

SVK’s huren om te verhuren. Hun uitgangspunt is het recht op wonen, in’t bijzonder voor de woningzoekende in woonnood en met een klein inkomen. Zo onderhandelen ze met de eigenaar-verhuurder over een degelijk huurcontract en een betaalbare huurprijs.

SVK’s richten zich naar een beperkt deel van de private huurmarkt. De woningen moeten immers betaalbaar zijn voor de SVK-huurders. SVK’s zijn actief in het huursegment van woningen met een (onderhandelde) huurprijs tot pakweg 371 of 446 euro, afhankelijk van de grootte van de woning. Dit zijn immers de huurprijsgrenzen voor de gewestelijke huursubsidie.

In sommige regio’s zijn er nog nauwelijks woningen beschikbaar voor zo’n huurprijs. SVK’s zijn dan ook vragende partij voor een degelijke aanpassing van het huidige huursubsidiestelsel.

De meeste huurders met een klein inkomen wonen net op de private huurmarkt. Het aanbod op de sociale huurmarkt is immers niet groot genoeg, en dat zal niet snel veranderen. En meer en meer huurders moeten het rooien met een (relatief) klein inkomen. De toename van de groep alleenstaanden en éénoudergezinnen is hier niet vreemd aan.

Voor een betaalbare verhuurprijs

SVK’s hebben het over inhuurprijzen en verhuurprijzen. De inhuurprijs is wat het SVK als huurder aan de eigenaar-verhuurder betaald. Dit is sowieso een onderhandelde huurprijs. Door vergelijking van het aanbod (huurprijs, woningkwaliteit, grootte van het aanbod) is de SVK-medewerker in staat een relatief objectieve huurprijs te bedingen. Bovendien dienen de garanties die het SVK biedt worden verrekend in de te betalen huurprijs.

De meeste private verhuurders kennen de risico’s en houden in de huurprijsbepaling rekening met mogelijke huurderaving en huurschade. Bovendien moet de verhuurder zelf instaan voor het praktische werk zoals de opmaak van de plaatsbeschrijvingen, opmaak van het contract, zoeken naar een geschikte huurder, bemiddelen bij burenc conflicten, enzovoort. Het SVK biedt een oplossing voor dit werk en voor deze risico’s. Zo krijgt de verhuurder de zekerheid dat de huurprijs maandelijks wordt betaald en dat de woning als een goede huisvader wordt beheerd. Deze garanties vertalen we in een lagere inhuurprijs. Met deze maandelijks lagere huur is de eigenaar toch verzekerd van een vergelijkbare of zelfs hogere huuropbrengst.

Vele SVK’s bieden aan verhuurder nog een extra service. Zo zijn ze in staat om eventuele saneringswerken aan de woningen te begeleiden of zelfs uit te voeren. Hierbij doen ze veelvuldig beroep op betaalbare alternatieven zoals opleidingsprojecten, sociale werkplaatsen of zelfs een eigen onderhoudsploeg. Vooral in West-Vlaanderen zijn er vele SVK’s die deze service aanbieden. De werken moeten echter betaalbaar zijn, zowel voor het SVK als voor de eigenaar-verhuurder. Een sanerings- of renovatiesubsidie kan daarbij helpen. Momenteel kan het SVK beroep doen op de (te beperkte) verbeteringspremie (VAP) en (in West-Vlaanderen) op een provinciale tussenkomst. De SVK’s zijn dan ook vragende partij voor een degelijke saneringspremie. Zo’n premie moet de eigenaar overtuigen de woning voor een lange periode (9 jaar of langer) te verhuren aan het SVK, én dit voor een inhuurprijs rekening houdend met de renovatie-inspanningen.

Zo’n tussenkomst kan zelfs een win-win operatie zijn voor zowel de eigenaar-verhuurder, de SVK-onderhuurder als voor het Vlaams gewest. De eigenaar krijgt een gesubsidieerde sanering van de woning. De daardoor mogelijk gemaakte lagere huurprijs is dan weer een voordeel voor de huurder.

⁶ Dhr. Swa Silkens is commissielid en is op het Vlaams Overleg Bewonersbelangen sectorcoördinator van de Sociale Verhuurkantoren.

En deze lagere huurprijs betekent dat het Vlaamse gewest geen of slechts een beperkte huursubsidie moet uitkeren. Met andere woorden: de saneringspremie verdient zichzelf terug.

Een gesmaakt aanbod voor de private eigenaar-verhuurder.

Sinds '97 worden de SVK's structureel ondersteund door het Vlaamse gewest. In deze 8 jaar is het aanbod SVK-woningen jaarlijks toegenomen met gemiddeld 8 tot 15%. SVK De Poort vzw (regio Kortrijk) beheert momenteel meer dan 350 woningen.

De meeste SVK die reeds jaren actief zijn en zodoende de nodige naambekendheid hebben opgebouwd hoeven niet meer op zoek te gaan naar woningen. De eigenaar-verhuurder vindt zelf zijn weg naar het SVK en maakt dankbaar gebruik van het deze mogelijkheid. Meer en meer vinden we eigenaars die een woning zullen aankopen als het SVK voor de verhuring kan instaan. Sommige SVK's geven zelfs aan dat ze door gebrek aan tijd en middelen niet op het volledige aanbod kunnen ingaan.

Voor het opstartend SVK liggen de kaarten anders. De naambekendheid moet nog worden opgebouwd, de contacten gelegd. Lokale besturen (OCMW en gemeente) en welzijnsdiensten spelen dikwijls een belangrijke brug tussen de verhuurder-in-spé en het SVK. Deze SVK's zijn uitdrukkelijk vragende partij voor een opvallende Vlaamse bekendmakingcampagne.

Maar meer en meer vormt de gevraagde huurprijs een belangrijke drempel. In sommige regio's is een betaalbare huurwoning onbereikbaar. In Leuven bijvoorbeeld kan het SVK niet of nauwelijks haar woningpatrimonium uitbreiden. Door de woningschaarste kunnen verhuurders een hoge huurprijs bedingen. Verkoop van de woning of ombouwen tot studentenkamers zijn dikwijls financieel interessante alternatieven.

Dankzij een gewestelijke ondersteuning.

Jaarlijks komen er 3 tot 4 nieuwe door het Vlaamse gewest gesubsidieerde SVK's bij. Momenteel tellen we 39 door het Vlaamse gewest erkende SVK's, waarvan 25 kunnen rekenen op een gewestelijke subsidie.

De gewestelijke SVK-subsidie kan niet worden gebruikt als tussenkomst in de huurprijs. Het SVK verhuurt de woning voor een zelfde huurprijs (verhuurprijs) als hij aan de eigenaar-verhuurder moet betalen (inhuurprijs). Ook de kost voor eventuele herstellingswerken kan niet worden ingebracht voor de gewestelijke SVK-subsidie. Eigenaar-verhuurder en onderhuurder blijven immers verantwoordelijk voor die kosten en werken die de huurwet hen oplegt.

Voor huurderiving en niet-recupereerbare huurkosten kan de gewestelijke subsidie worden aangesproken, maar slechts in beperkte mate. Deze SVK-subsidie moet immers voor minstens 75% worden gebruikt voor personeelskost. In de praktijk wordt zelfs 80 tot 85% van de SVK-middelen besteed aan personeelskost. En dan zijn er nog de algemene werkingskosten als huur van het secretariaat, de telefoon, enzovoort.

De SVK's trachten de huurderiving en niet-recupereerbare huurkosten in de hand te houden door een goede en strikte huurbegeleiding. Bij een huurachterstand van 2 à 3 maanden worden stappen naar het vredege recht gezet. Dat de huurbegeleiding werkt bewijzen de cijfers. In 2004 zijn op meer dan 3.250 lopende onderhuurcontracten slechts 59 huurcontracten al dan niet gerechtelijk stopgezet wegens huurachterstand of een slecht onderhoud van de woning, of nauwelijks 1,5% van de onderhuurcontracten.

De subsidiemiddelen (+ eventueel aanvullende middelen) laten vooral toe de nodige beheersomkadering en huurdersbegeleiding te voorzien.

Deze beheersmiddelen gaan in belangrijke mate (meer dan 1/2^{de}) naar huurdersbegeleiding en cliëntgerichte samenwerking met welzijnsdiensten. Ook de uitbreiding en het instandhouden van het woningpatrimonium vormt een belangrijk aandachtspunt. Tenslotte vragen de organisatiegerichte taken als algemene coördinatie/beheer, samenwerking met andere diensten, overleg en (niet-clientgerichte) administratieve ondersteuning de nodige tijd (1/4 of minder).

De SVK-werking en in't bijzonder de SVK-huurbegeleiding maakt dat ...

- ... de onderhuurder een woning huurt voor een huurprijs lager dan de gangbare huurprijs op de private huurmarkt. SVK's onderhandelen immers altijd voor een lagere inhuurprijs.
- ... de tussenkomst van andere subsidies vermindert. De huursubsidie en lokale huurtoelagen zijn immers gerelateerd aan de hoogte van de huurprijs.
- ... de onderhuurder een maximaal mogelijk woonrecht krijgt (9 jaar). Dit is een degelijke besparing voor de begeleidende welzijnsdiensten en in't bijzonder de onderhuurder. Verhuizen is immers kostelijk.
- ... de SVK-onderhuurder al eens kan 'vallen'. Op huurachterstand volgt een snelle interactie met een afbetalingsplan, ondersteuning en sturing, en mogelijks zelfs een (externe) budgetbegeleiding. Meestal kan de situatie hierdoor worden rechtgezet. Ook hierdoor wordt een verhuis (en extra kosten) vermeden.
- ... de maatschappelijke kost daalt. Het (financieel) prijskaartje van een uithuiszetting is hoog. De mogelijks daarop volgende opvang in bijvoorbeeld een daklozencentrum is heel duur. Vele lokale OCMW's komen noodgedwongen en dikwijls meermaals tussen in deze kost.
- ... de onderhuurder de kans en de stimuli krijgt om te werken aan een verbetering van zijn situatie. Vele SVK's geven aan dat door de geboden woonzekerheid en begeleiding de onderhuurder wordt gestimuleerd naar een verbetering van zijn globale situatie (opleiding, tewerkstelling,)
- ... de private eigenaar-verhuurder zijn vertrouwen behoudt en zelfs wordt ondersteund in zijn verhuuractiviteiten.
- ... een belangrijk (onder)deel van de huursector blijft behouden. Een eigenaar-verhuurder die een aantal keren met een probleemsituatie wordt geconfronteerd zal anders sneller geneigd zijn de woning te verkopen.

Even herhalen; overzicht van de opbrengsten (schematisch)

Voor de particuliere eigenaar-verhuurder

- opvangen risico's van huurderfening en huurschade, zekerheid van huuropbrengst
- het werk en de kopzorgen zit bij het SVK
- expertise rond woningkwaliteit, huurwetgeving, huurdersbegeleiding ... wordt bereikbaar.

Voor de algemene private huursector

- behoudt van private huurwoningen (alternatief voor verkoop)
- voorbeeldwaarde rond woningkwaliteit, huurwetgeving, huurdersbegeleiding, ...
- socialiseren van de huurmarkt: toegankelijkheid verhogen voor de meest achtergestelden.
- Ondersteuning eigenaar-verhuurders.

Voor de sociale huursector (incl. Vlaams gewest)

- verhogen aantal sociaal verhuurbare woningen
- kleinschalige initiatieven die vrij snel kunnen inspelen op lokale mogelijkheden en vragen.
- Betrekken van de private huurmarkt bij de sociale huisvestingsopdracht: publieke en private samenwerking.
- Verlagen van de druk op de wachtlijsten van de sociale huisvestingskamer.
- Leren wonen, als voorbereiding op een latere huisvesting bij de sociale huisvestingsmaatschappij.

Voor de lokale openbare besturen:

- Beheersen van begeleidingskost; de alternatieven als opvang, tussenkomst in verhuiskosten en regelmatige tussenkomst in huurwaarborg zijn arbeidsintensief en duur.
- SVK is gespecialiseerd in de private huurmarkt en regelgeving (subsidies, woningkwaliteit, ...)

Voor het welzijnswerk

- Samenwerking met het SVK: huisvesting én begeleiding.
- Antwoord op de woonnood van het groot aantal woningzoekenden (maar nog veel te beperkt).

Voor de woningzoekende :

- Bijkomend aanbod (maar nog te beperkt)
- Toewijzing rekening houdend met de sociale situatie.
- Maar nog veel te beperkt: voor iedere SVK-woning staan 2,8 kandidaten op de wachtlijsten.
- Gerichte doorverwijzing van de woningzoekende naar mogelijks andere oplossingen (private huurmarkt, sociale huisvesters, welzijnssector, Huurdersbond ...) en tussenkomsten (huursubsidie, lokale mogelijkheden, ...).

Voor de onderhuurder

- Woonzekerheid (langdurige huurcontracten) en hierdoor beperking van de woonkosten
- Relatieve veiligheid: de mogelijke problemen wordt de huurder begeleid en toegeleid naar een aanvaardbare oplossing.
- Begeleiding.
- Een beter betaalbare huurprijs (maar nog ontoereikend).

Paper 6

Hilde Reynvoet⁷: “Praktijkervaring vanuit lokale overheid met betrekking tot private huur”

Onderstaande nota is een overzicht van bedenkingen vanuit de ervaringen met de woningmarkt en de private huurmarkt vanuit een lokale overheid. Heel specifiek is de kontekst een stedelijke kontekst van een middelgrote stad.

1. Waarom is de lokale overheid betrokken bij private huur?

De steden en gemeenten hebben een duidelijke rol toegewezen gekregen en staan in voor de regie inzake woonbeleid op gemeentelijk (en soms intergemeentelijk) niveau. De lokale overheid is initiatiefnemer van een lokale woonraad en betreft zowel de publieke als de private partners bij haar woonoverleg. Zo zijn vb in Sint-Niklaas ook immokantoren, notarissen en architecten bij het lokaal woonoverleg betrokken.

De steden en gemeenten staan in voor kwaliteitsbewaking van de private huur: zij doen het vooronderzoek in de procedure van ongeschikt- en onbewoonbaarverklaring, ze leveren het conformiteitsattest af, doen controle van kamerbewoning, staan in voor dataverzameling voor en/of beheer van de inventaris leegstand. Tijdens deze procedures worden eigenaars én huurders op een objectieve wijze gehoord.

In het woonbeleid ten gunste van kansarme bewoners worden de mogelijkheden onderzocht om de private huur in te schakelen. Drempels inzake vb discriminatie of huurwaarborg worden gedetecteerd en dialoog draagt bij tot drempelverlaging.

Steden en gemeenten met een woonwinkel of woonloket houden de vinger aan de pols van de actuele huurproblemen.

2. Welke gegevens heeft de lokale overheid nodig voor haar woonbeleid?

Overheidssteun moet gericht ingezet worden opdat die inwoners die geen keuzevrijheid hebben, toch de kans krijgen om een aangepaste en betaalbare woning met woonzekerheid te bewonen. Iemand met een laag inkomen heeft geen andere keuze dan een huurwoning met een lage huurprijs, en huurt vaak noodgedwongen een woongelegenheid van onvoldoende kwaliteit.

Het is belangrijk voor de lokale overheid om te weten wat de woonWENSEN en wat de woonNODEN zijn in haar stad of gemeente.

→ Wie zijn de huurders? En wat motiveert hen om te huren?

→ Wie zijn de verhuurders? En wat motiveert hen om te verhuren?

→ Voor welk aanbod is overheidssteun noodzakelijk? Opdat vraag en aanbod voor elke doelgroep in evenwicht is?

Wie zijn de huurders? En wat motiveert hen om te huren?

De ‘gemiddelde huurder’ zoeken we niet. We willen weten wie welke huurprijs kan betalen en voor welke doelgroep er nu, én op langere termijn, een passend aanbod is en zal zijn.

We willen weten wie kiest voor welk woningtype en waarom er gekozen wordt om te huren.

Inkomen is niet het enige criterium, uit onderzoek moet blijken welke factoren bepalen of de keuze om te huren zal stijgen of dalen. Inkomen bepaalt wél wat kan besteed worden aan wonen. Daarom is een benadering vanuit inkomen en besteedbaar huurbedrag wel een mogelijkheid om de toekomstige woningbehoefte te bestuderen.

⁷ Mevr. Hilde Reynvoet is commissielid en huisvestingsambtenaar van de Stad Sint Niklaas.

Hoeveel gezinnen kunnen welke huur betalen en wat is hun leeftijd en gezinssamenstelling?
Zijn er prognoses te maken inzake inkomens, zodat het besteedbaar huurbedrag kan ingeschat worden?

Huishoudentype Versus inkomen	Minder dan 500 euro/m nd	Tussen 500 en 750 euro/m nd	Tussen 750 en 1000 euro/m nd	Tussen 1000 en 1250 euro/m nd	Tussen 1250 en 1500 euro/m nd	Tussen 1500 en 1750 euro/m nd	Tussen 1750 en 2000 euro/m nd	Meer dan 2000 euro/m nd
Aleenstaanden								
Tussen 18 en 28 jr								
Tussen 28 en 38 jr								
Tussen 38 en 48 jr								
Tussen 48 en 58 jr								
Tussen 58 en 68 jr								
Tussen 68 en 78 jr								
Tussen 78 en 88 jr								
Tussen 88 en 98 jr								
Koppels zonder kinderen								
Tussen 18 en 28 jr								
Tussen 28 en 38 jr								
Tussen 38 en 48 jr								
Tussen 48 en 58 jr								
Tussen 58 en 68 jr								
Tussen 68 en 78 jr								
Tussen 78 en 88 jr								
Tussen 88 en 98 jr								
Koppels met kind(eren)								
Tussen 18 en 28 jr								
Tussen 28 en 38 jr								
Tussen 38 en 48 jr								
Tussen 48 en 58 jr								
Tussen 58 en 68 jr								
Tussen 68 en 78 jr								
Tussen 78 en 88 jr								
Tussen 88 en 98 jr								
Éénoudergezin met kind(eren)								
Tussen 18 en 28 jr								
Tussen 28 en 38 jr								
Tussen 38 en 48 jr								
Tussen 48 en 58 jr								
Tussen 58 en 68 jr								
Tussen 68 en 78 jr								
Tussen 78 en 88 jr								
Tussen 88 en 98 jr								

Gezinnen met 6 of meer gezinsleden								
Tussen 18 en 28 jr								
Tussen 28 en 38 jr								
Tussen 38 en 48 jr								
Tussen 48 en 58 jr								
Tussen 58 en 68 jr								
Tussen 68 en 78 jr								
Tussen 78 en 88 jr								
Tussen 88 en 98 jr								
Andere?								

Per doelgroep kan bijkomend onderzocht worden hoeveel huishoudens een specifiek kenmerk hebben:

- mentale handicap
- psychiatrische achtergrond
- lichamelijke handicap

Voor welke huishoudens is naast woonzekerheid ook ‘zorg’ noodzakelijk en welke gradaties van zorg zijn er nodig? Hoeveel huishoudens kunnen zelfstandig wonen en hoeveel huishoudens hebben één of andere vorm van begeleiding nodig?

Is een verdere dualisering te verwachten tussen ‘rijk’ en ‘arm’ op de woonmarkt of komen er meer gelijke kansen op de woonmarkt?

Besteedbaar huurbedrag	Totaal Gezin en 2005	Totaal Gezinne n 2015	Totaal Gezinne n 2025	Totaal Gezinne n 2035		
100 euro						
200 euro						
300 euro						
400 euro						
500 euro						
600 euro						
700 euro						
800 euro						
900 euro						
1000 euro						
1100 euro						
1200 euro						

De huurprijs wordt bepaald door de ligging, het woningcomfort en de grootte van de woongelegheden en het woningtype.

Als we weten wie wat kan betalen en wie welk woningtype bewoont op welk moment van zijn ‘wooncarrière’, kan dit vergeleken worden met de aanbodzijde. Zijn er voldoende ééngezinswoningen? Zijn er voldoende grote of kleine ééngezinswoningen? Zijn er voldoende appartementen?

Bijkomend moet de ligging van de onderscheiden woningtypes aansluiten bij de woonstijl en leefgewoontes van de doelgroepen. Woont deze doelgroep bij voorkeur in een stad of in landelijk gebied? Woont deze doelgroep bij voorkeur in de binnenstad of in de suburbane zone?

Is er een significant verschil in verhuisbewegingen te onderscheiden bij de verschillende doelgroepen?

Een grondige analyse moet een beeld scheppen van de woningbehoefte op lange termijn. Vooral omwille van de ruimtelijke implicaties is een prognose over 20 tot zelfs 30 jaar wenselijk.

Een voorbeeld. Nu worden alle inspanningen gedaan om woonuitbreidingsgebieden 'vol te bouwen' met ééngezinswoningen. Wat als blijkt uit onderzoek dat vb binnen 20 jaar de 'babyboomers' uit hun huidige gezinswoningen trekken naar ofwel een kleinere woning of een appartement en dat de vraag naar bijkomende gezinswoningen kleiner is dan het aanbod. Wat als uit onderzoek zou blijken dat we eigenlijk nu al beter meergezinswoningen zouden bouwen in onze woonuitbreidingsgebieden?

Uit bepaalde gegevens blijkt dat het besteedbaar inkomen voldoende stijgt om de meerkost inzake wonen (stijgende vastgoedprijzen) te compenseren. Misschien geldt dit enkel voor een 'gemiddeld' inkomen, maar is voor een bepaalde doelgroep de stijgende meerkost net niét te dragen.

Eenzijds is er een stijgende vraag naar méér ruimte (grotere woningen, grotere leefruimtes, meer slaapkamers) voor gezinnen met een middelhoog en vooral hoog inkomen. Anderzijds is er een betaalbaarheidprobleem voor gezinnen met een lager inkomen. Deze gezinnen gaan kleiner wonen om de rekening te kunnen betalen. Kavels voor grondgebonden woningen worden kleiner en kleiner. Bovendien is Vlaanderen stilaan volgebouwd. In hoeverre kunnen de woningbehoeftes gekoppeld worden aan de doelstellingen van het ruimtelijk structuurplan Vlaanderen?

Welke effecten gaan deze tendensen hebben op de huurmarkt? Zal een huidig 'kopers-publiek' overgaan tot huren? Zal er een bijkomend huuraanbod wenselijk zijn?

De invloeden op de huurmarkt zijn complexer dan 20 jaar geleden: meerdere huishoudentypes binnen één levenscyclus, meer verhuisbewegingen binnen één levenscyclus, een instabiele arbeidsmarkt, een grondschaarste en een verouderd woningpatrimonium, een wijzigend consumptiegedrag, andere gezondheidsbedreigingen die langetermijnkeuzes beïnvloeden (kanker, aids, ...), enz.

Voor een bepaald deel van de huurders zal een passend privaat aanbod zijn, voor een ander deel zal mits de nodige incentives een passend privaat aanbod mogelijk zijn en voor een derde deel zal meer dan waarschijnlijk enkel gesubsidieerd wonen betaalbare woonzekerheid bieden.

Wie zijn de verhuurders? En wat motiveert hen om te verhuren?

Een verhuurder stelt een vastgoed ter beschikking tegen een vergoeding. Het is de bedoeling dat deze vergoeding alle kosten dekt en enige winst regeneert. Voor de ene verhuurder is de maandelijks vergoeding een bijkomende bron van inkomsten (aanvulling pensioen, inkomen, ...), voor de andere verhuurder speelt eerder de meerwaarde op lange(re) termijn.

Vanuit de lokale overheid hebben wij geen kennis over specifieke financiële vastgoedconstructies, maar toch onderscheiden we verschillende verhuurders:

- aannemers voor wie de bouwactiviteit primeert, en die het vastgoed niet verkopen maar verhuren omwille van de langere termijn opbrengst;
- projectontwikkelaars die naast (ver)bouwen ook verhuren als hoofdactiviteit hebben;
- kleine en grote beleggers in vastgoed;
- erfgenamen die in afwachting van verdere plannen verhuren;
- verhuurders van 'opbrengsteigendommen' in de niche van kamerverhuur en studioverhuur;
- 'kleine' eigenaars die verhuren via sociaal verhuurkantoor

Een deel van de verhuurders verhuurt omdat hij de eigendom die hij bezit (nog) niet verkoopt, een deel van de verhuurders verwerft eigendom met als doel het verhuren.

Vooral de eigenaars die kopen of bouwen om te verhuren, spelen volledig in op de vraag. De grote wachtlijsten voor de sociale huisvesting hebben er bijvoorbeeld voor gezorgd dat een specifieke doelgroep studio's op de private huurmarkt zoekt. Bonafide én malafide verhuurders hebben deze vraag snel ontdekt en hebben (meestal ééngezin)woningen gekocht, verbouwd en verhuurd als studio's. Deze verhuurders creëren een aanbod van betaalbare kleine woonegelegenheden voor (vaak

alleenstaande) personen met een laag inkomen. De praktijkervaring heeft geleerd dat dit woningaanbod bijkomende kwaliteitsbewaking vereist.

Anderzijds is er ook een publiek van 'welvarende senioren' die hun (vrijstaande) woning verkoopt en op zoek gaat naar een appartement dat aansluit bij de 'standing' die het gezin intussen verworven heeft. Bepaalde senioren beslissen om een andere woonst te verwerven, andere senioren besluiten om te huren en een deel van de opbrengst van hun gezinswoning al te verdelen onder de kinderen; óf te reserveren voor mogelijk stijgende medische kosten in de toekomst. Ook voor deze doelgroep wordt momenteel een aanbod gecreëerd op de private markt. De sector van de serviceflats kent eveneens, vanuit het besef van een stijgende vergrijzing van de samenleving, een duidelijke groei op de private markt.

Een verhuurder verhuurt wat de huurder kan betalen. Niet dat de verhuurder aan iederéén wil verhuren, hij heeft een doelgroep voor ogen en zoekt dan welk aanbod hij kan bieden dat aan de woningwens van die welbepaalde doelgroep beantwoordt. De verhuurder heeft geen belang bij een groot verloop van huurders omdat hij zijn doelgroep verkeerd ingeschat heeft.

Als ik vb wil verhuren aan rijke studenten, weet ik dat ik een bepaalde huurprijs mag vragen, maar dat daar ook een bepaalde woningkwaliteit en comfort tegenover moet staan, dat ik eerder studio's dan kamers moet aanbieden en dat de gemiddelde oppervlakte niet onder een bepaalde grens mag zijn. Als ik dan wil 'uitsluiten' dat een andere doelgroep mijn studio's huurt, kan ik door ligging of nevenactiviteiten mijn doelgroep 'aantrekken'. Met andere woorden, als verhuurder ben ik eigenlijk heel doelgroepgericht.

Hiermee wordt ook het belang van het kennen van de vraagzijde onderstreept.

In hoeverre zal het aantal verhuurders stijgen of dalen? In hoeverre zal investeren of beleggen in vastgoed rendabel zijn de komende jaren? Is de verhoging van het aantal verhuurders een garantie voor een gevarieerd huuraanbod? Is een schaalvergroting wenselijk of mogelijk?

Wat is het effect van de globalisering op de verhuuractiviteiten? Wat als verhuren in 'verre' landen gunstiger wordt of ervaren wordt dan in eigen land, zowel om financiële als om logistieke redenen? Is een trendbreuk waarneembaar tussen de huidige en de toekomstige generatie verhuurders? Zijn er evoluties in motivatie merkbaar?

Voor welk aanbod is overheidssteun noodzakelijk? Opdat vraag en aanbod voor elke doelgroep in evenwicht is?

Uit een grondige analyse van de vraag en het aanbod, van profiel van huurder én verhuurder, zal ongetwijfeld te besluiten vallen dat het voor private verhuurders niet interessant is om één of andere woonvorm voor één of meer doelgroepen aan te bieden.

Voor dit hiaat tussen vraag en aanbod kan de overheid dan beslissen om

- ofwel zelf het aanbod te creëren (creatie en/of beheer);
- ofwel stimulansen te geven aan de private verhuurders om het ontbrekende aanbod te creëren.

3. Hoe kan de lokale overheid de private huurmarkt ondersteunen?

De lokale overheid heeft mogelijkheden, maar zeker ook beperkingen. Het belangrijkste voorbeeld hiervan is het stijgend belang van lokale regie en lokale verantwoordelijkheid, en tegelijkertijd de ontoereikende middelen om echt in te grijpen, zoals onvoldoende geld voor een actief grond- en pandenbeleid.

Toch kan ook de lokale overheid het aandeel private huurwoningen positief beïnvloeden.

- ondersteunende maatregelen om het wonen boven winkels te bevorderen, waarbij evenwel moet bemerkt worden dat bescheiden renovatiepremies onvoldoende stimuleren;
- faciliterend optreden ten aanzien van vastgoedontwikkelaars (kleine en grote) die een woningaanbod creëren: vanuit
- een langetermijnvisie op wonen (woningbehoefte nu en in 2025?)

- een langetermijnvisie inzake planologische ontwikkeling van de stad of gemeente (waar wonen en welke functies noodzakelijk om wonen succesvol te maken)
- een langetermijnvisie op stedenbouwkundige ontwikkelingen (waar kan bouwhoogte verhogen, moeten gezinswoningen al dan niet beschermd worden tegen opdeling in appartementen)... kunnen gronden of buurten aangeduid worden waar wenselijke uitbreiding van het huuraanbod komt; kunnen gronden bouwrijp gemaakt worden ten gunste van woonprojecten;
- zoeken naar win-win formules voor overheid én private sector en taboe doorbreken dat (lokale) overheid bijdraagt aan de 'winst' van de private ontwikkelaar of verhuurder;
- coherente adviezen geven ten aanzien van woonprojecten: een gecoördineerd advies van onderscheiden stadsdiensten waarin mogelijke tegenstrijdige adviezen uitgeklaard zijn;
- respect voor de vrije markt en vertrouwen in de private sector (oppassen voor overregulering);
- objectief inhoudelijk beleid dat helder is voor elke ontwikkelaar, in tegenstelling tot ondoorzichtig 'maatwerk';
- meerdere eigenaars op moeilijk te ontwikkelen gronden samenbrengen en als moderator optreden tussen de eigenaars en/of tussen eigenaars en private ontwikkelaars en/of tussen eigenaars en sociale huisvestingsmaatschappijen en/of tussen private ontwikkelaars en sociale huisvestingsmaatschappijen;
- 'sociale mix' op de juiste schaal toepassen;
- dialoog aanzwengelen tussen welzijnssector en immosector;
- evenwicht bewaren tussen ondersteuning sociaal wonen en privaat wonen maar met prioritaire aandacht aan de grootste woningnood (dus een verhoudingsgewijs evenwicht);
- ...

4. Welke aanbevelingen zouden kunnen gegeven worden?

Investeren in woonbeleid is ook investeren in méér. Een (macro)economische studie over de positieve maatschappelijke return van 'goed wonen' zou het woonbeleid in een ander daglicht kunnen plaatsen.

Het woningvraagstuk moet als geheel bekeken worden, de sociale woningmarkt moet dringend de vraag beantwoorden zodat op het vlak van private huur geen symptomen hoeven bestrijd te worden die hun oorzaak vinden in dat te kort aan sociale woningen. De private huur heeft alle belang bij een gezonde sociale huurmarkt.

Renovatie van het bestaande patrimonium moet ondersteund worden om zowel in functie van woningkwaliteit als betaalbaarheid.

Woonbeleid wordt bij voorkeur vanuit een multidisciplinaire benadering gevoerd: nieuwe woonvormen moeten juridisch, stedenbouwkundig, antropologisch, sociologisch onderzocht zijn.

Wonen gebeurt in vastgoed, en bouwen is een vrij behoudsgezinde en statische sector als het over ingrijpende vernieuwingen gaat. De complexiteit van de samenleving (zie vraagzijde) is niet meer te vatten in eenvoudige oplossingen. Nieuwe uitdagingen moeten een antwoord krijgen in een andere manier van denken over wonen. Nieuwe problemen kunnen niet opgelost worden met oude oplossingen. Er zal een veel gevarieerder pakket aan maatregelen nodig zijn dan vroeger.

Onderzoeken hoeverre nieuwe woningtypes noodzakelijk zijn en onderzoeken of het huidige patrimonium kan omgebouwd worden dan wel of het invoeren van nieuwe woonvormen kan gepaard gaan met vervangingsniewbouw. Bijvoorbeeld het vervangen van woningen van minstens 70 jaar oud koppelen aan nieuwbouw die beantwoordt aan lange termijn woningbehoefte.

Paper 7:

“Prioritaire doelgroep van het sociaal woonbeleid sensu strictu”

We definiëren de doelgroep van het sociaal woonbeleid als de personen die:

- Én in het laagste inkomensquintiel zitten. Dit zijn de 20% Vlamingen met de laagste inkomens.
- Én een woonquote hebben van meer dan 20%. Dit wil zeggen dat meer dan 20% van hun netto inkomen aan woonkosten (huur of afbetaling) wordt besteed.⁸

15,8% van alle private huurders bevindt zich in deze situatie.

Daarnaast bevindt zich nog eens 10 % van de Vlaamse huishoudens in een bestaansonzekere positie (hebben moeite om met hun gezinsbudget rond te komen), gecombineerd met een hoge woonquote.

Wanneer we beide groepen optellen bekomen we 6 % van de Vlaamse huishoudens. 3,6 % van de Vlaamse huishoudens of ruim 80.000 gezinnen bevindt zich op de private huurmarkt. Dit is 60% van de ganse doelgroep die nu niet bereikt wordt in de sociale huisvesting en die nochtans kan beschouwd worden als een prioritaire doelgroep van de sociale huisvesting. Daaruit blijkt de nood aan een forse uitbreiding van het aantal sociaal verhuurde woningen.

Op 31 december 2003 waren er 72.387 kandidaat-huurders voor een sociale huurwoning waarvan 54.628 beantwoordden aan de definitie van woonbehoeftig.⁹

“De inkomens en levensomstandigheden van Belgische huishoudens – Perstekst 3 juni 2005”

Resultaten van de SILC-enquête http://statbel.fgov.be/press/pr084_nl.asp

EU-SILC (*European Union Statistics on Income and Living Conditions*) is **een nieuwe statistiek** naar inkomens en levensomstandigheden, georganiseerd door de FOD Economie, KMO, Middenstand en Energie (Algemene Directie Statistiek en Economische Informatie). Deze enquête is **de referentiebron** voor vergelijkende statistiek naar inkomensverdeling en sociale uitsluiting op Europees niveau. Zij past in de strijd voor sociale en economische insluiting en voor het opstellen van structurele indicatoren over sociale cohesie. Deze enquête is, met andere woorden, de basis voor de analyse van de sociale situatie van Belgische huishoudens.

België speelde in 2003 een belangrijke voortrekkersrol door het organiseren van een eerste *transversaal* gedeelte (gegevens die betrekking hebben op een bepaald tijdstip of een bepaalde periode). Dit Belgisch gedeelte van de enquête van 2003 was niet enkel bedoeld om **de eerste indicatoren te berekenen**, maar ook om **het EU-SILC instrument op Europees niveau te optimaliseren**. Vanaf 2004 werd er gestart met het *longitudinale* onderzoek: een aantal huishoudens worden gedurende een aantal jaren ondervraagd, zodat veranderingen in de tijd van een individueel kenmerk kunnen worden gemeten.

De EU-SILC enquête is de opvolger van de Panel Studie van de Belgische huishoudens (PSBH). Dit was een enquête die gedurende een tiental jaren door de universiteiten van Antwerpen en Luik werd georganiseerd, en dit ook in een Europees kader. Er werd echter op Europees niveau beslist om ECHP in de verschillende landen stop te zetten en een nieuw project te lanceren (SILC). Dit was onder andere nodig omdat de steekproef van de te ondervragen huishoudens jaar na jaar kleiner werd en

⁸ De gemiddelde woonquote (de verhouding woonkost / netto-inkomen) bedroeg in Vlaanderen in 1976 13,6%; in 1985 19,1% en in 1997 24,5%. Een hoge woonquote houdt in dat een groot deel van het beschikbaar inkomen aan woonkosten gespendeerd moet worden, maar dit is nog problematischer op een laag dan op een hoog inkomensniveau. Op een laag inkomensniveau kunnen deze onvermijdelijke en hoge huisvestingskosten eventueel ten koste gaan van andere basisbehoeften. 51,4% van de private huurders heeft een woonquote die hoger is dan 20%; tegenover 23,4% van de sociale huurders en 34,7% van de eigenaar-bewoners.

⁹ bron: VHM Statistisch Bulletin Kandidaat- Huurders editie 2003.

omdat de prioriteiten inzake sociaal beleid (in Europa en in België) geëvolueerd zijn, zodat de inhoud van de panelenquête moest worden aangepast. De PSBH enquête en de SILC enquête zijn twee enquêtes in hetzelfde onderzoeksdomein, maar hun methodologie, wijze van interviewafname en resultaten zijn niet vergelijkbaar.

De enquête van 2003 werd bij ongeveer **6.000 private huishoudens** (effectieve steekproefomvang) gehouden, zodat de representativiteit van de resultaten op landsniveau verzekerd is. Aan de hand van de antwoorden van de ondervraagde huishoudens werden zowel *monetaire* als *niet-monetaire* indicatoren opgesteld. Deze indicatoren geven een beter inzicht in de inkomens en levensomstandigheden van de Belgische bevolking. Zij zijn nuttig bij het uitstippelen van een Europees en Belgisch sociaal beleid.

Hierna geven wij een overzicht van de monetaire en niet-monetaire indicatoren.
Niet-monetaire indicatoren

Definities (waarden in euro)	Per jaar	Per maand
Armoederisicodrempel voor een éénpersoonshuishouden	9.270,67	772,56
Armoederisicodrempel voor een gezin van 2 volwassenen met 2 kinderen	19.468,40	1.622,37

Individueen die minder inkomsten hebben dan deze bedragen worden als arm gedefinieerd, afhankelijk van de grootte van het gezin waartoe zij behoren.

Op basis van de enquête (waarden in euro)	Per jaar	Per maand
Gemiddeld beschikbaar inkomen voor een éénpersoonshuishouden (in euro)	17.073,67	1.422,81

Het gemiddeld beschikbare inkomen is een benaderende maat van het gemiddeld beschikbaar gezinsinkomen na correctie voor huishoudgrootte. Zo beschikt een éénpersoonshuishouden in België gemiddeld over 17.073,67 euro per jaar, of 1.422,81 euro per maand.

Armoederisico	
Armoederisico in België	15,20%
Armoederisico van vrouwen	16,20%
Armoederisico van mannen	14,20%
Armoederisico van personen jonger dan 65 jaar	13,80%
Armoederisico van personen ouder dan 65 jaar	22,60%
Armoederisico van werkenden	6,40%
Armoederisico van werklozen	32,00%
Armoederisico van niet-actieven	23,10%
Armoederisico van alleenstaanden	22,50%
Armoederisico van alleenstaanden ouders	31,20%
Armoederisico van huurders	24,60%
Armoederisico van eigenaars	12,10%

Het armoederisico in België bedraagt 15,2%. Dit betekent dat 15,2% van onze bevolking in een huishouden woont waar het beschikbare inkomen beneden de 9 270,67 € ligt. Deze drempelwaarde wordt berekend door 60% te nemen van het nationaal mediaan inkomen op individueel niveau.

Voornamelijk vrouwen (16,2%) en 65-plussers (22,6%) lopen een hoger risico om in armoede te leven dan mannen (14,2%) en personen jonger dan 65 jaar (13,8%). Een job is een belangrijke buffer tegen armoede. Het armoederisico van werkenden (6,4%) is beduidend lager dan dat werklozen (32%) en dat van niet-actieven (23,1%). Alleenstaanden (22,5%) en alleenstaande ouders (31,2%) in het bijzonder zijn ontzettend gevoelig voor armoede. Ten slotte lopen huurders (24,6%) ook een hoger

risico op armoede dan eigenaars (12,1%); tenzij het omgekeerde waar zou zijn: arme mensen zijn meer ertoe geneigd (of zijn er vaker toe gedwongen) een woning te huren.

Verdeling van de inkomens binnen de bevolking	
inkomens quintiel verhouding	inkomen 4,3 maal hoger
Gini-coëfficiënt	28,40%
Relatieve mediane armoederisicokloof	22,30%

De *inkomens quintiel verhouding* (S80/S20) is de verhouding van het totale inkomen ontvangen door de 20% van de bevolking met het hoogste inkomen (hoogste quintiel) tot het inkomen ontvangen door de 20% van de bevolking met het laagste inkomen (laagste quintiel). Onze resultaten tonen aan dat 20% van de bevolking met de hoogste inkomens 4,3 maal het inkomen hebben van deze van de 20% met het laagste inkomen.

De S80/S20 verhouding is enkel en alleen gevoelig voor wijzigingen in de hoogste en laagste inkomensquintielen. Bij de berekening van de *Gini-coëfficiënt* echter, houdt men rekening met de gehele inkomensverdeling. Het is een samenvattende maat van het cumulatieve aandeel van het equivalent inkomen dat opgenomen wordt door de cumulatieve percentages van het aantal individuen. De waarde van de coëfficiënt varieert van 0% (volledige gelijkheid) tot 100% (volledige ongelijkheid). Voor onze gegevens bedraagt de Gini 28,4%.

De relatieve mediane armoederisicokloof is het verschil tussen het mediaan equivalent inkomen van de personen onder de armoederisicogrens en de armoederisicogrens, uitgedrukt als een percentage van de armoederisicogrens. Voor onze gegevens is deze indicator 22,3%. Dit betekent dat de helft van de personen onder de armoederisicodrempel over een inkomen beschikken dat hoger ligt dan 7 203,31 euro per jaar; dit is 77,7% van deze drempel.

Niet-monetaire indicatoren

Niet-monetaire indicatoren	Percentage van de huishoudens
Basiscomfort van de woning (bad, douche, centrale verwarming...)	79,90%
Consumptiegoederen (auto, kleurentelevisie, telefoon en computer)	55,60%
Subjectieve evaluatie van de situatie van het huishouden	61,90%

Voor de niet-monetaire indicatoren werden er twee samengestelde variabelen berekend. Een eerste geeft het basiscomfort van de woning weer ; zij omvat : het al of niet aanwezig zijn van een bad of een douche, van een toilet met waterspoeling in de woning zelf, centrale verwarming en warm stromend water. Een score van 4 betekent dat het huishouden alle basiscomfort heeft, terwijl een score van 0 betekent dat het huishouden over geen enkel basiscomfort beschikt in zijn woning. 79,9% van de huishoudens beschikken in hun woning over alle basiscomfort.

De tweede samengestelde variabele heeft betrekking op de consumptiegoederen. Een score van 4 betekent dat het huishouden beschikt over een auto, een kleurentelevisie, een telefoon en een computer. Een score van nul betekent dat het huishouden over geen enkel van deze consumptiegoederen beschikt. 87,4 % van de huishoudens beschikken over ten minste drie van deze vier consumptiegoederen.

Een duidelijke meerderheid beschikt over een woning uitgerust met alle basiscomfort en met een vrij groot aantal consumptiegoederen. Bovendien is het zo dat, wanneer men hun globale situatie subjectief evalueert, 61,9% van de gezinnen geen problemen hebben om financieel rond te komen. Dit kenmerk, dat subjectief evalueert *in welke mate een huishouden erin slaagt de eindjes aan elkaar te knopen* met het totale inkomen waarover het beschikt, is ook een belangrijke niet-monetaire indicator.

Bijlage 3: Mogelijkheden om data over de private huurmarkt te verzamelen

Enkele commissieleden verwezen naar de debatten van de Werkgroep 'Wonen op de private markt' (6 juni 2005) van de Gentse Woonraad. In deze werkgroep werden enkele pistes verkend om data over de private huurmarkt te verzamelen aan de hand van bestaande instrumenten. Hieronder worden enkele relevante elementen van de debatten vermeld.

De eerste stap moet de opmaak van een dossier zijn. Momenteel bestaan geen bruikbare dossiers, de meeste studies over huisvesting zijn te algemeen (bvb op Vlaams niveau) en geven onvoldoende differentiatie op lokaal niveau. Er wordt eveneens geen geld vrijgemaakt voor dergelijke studies op lokaal niveau.

De verplichting van de registratie van de huurcontracten is een mogelijkheid. Een groot aandeel huurders zal mogelijks overgaan tot registratie indien dit gratis kan gebeuren.

De basis van een werkbaar systeem is een permanente opvolging. De structuur van eigendomsverhoudingen is in Gent (en daarbuiten) niet gekend, evenals de manier van prijszetting. Wel is zeker dat de huurprijzen worden bepaald door de koopsector. Bij het afleiden van huurprijzen op basis van (gekende) verkoopprijzen afleidingen is de kans heel groot dat dit leidt tot foutieve informatie.

Vandaag is het beleid in hoofdzaak gericht naar eigendomsverwerving. Andere problemen zijn niet aan de orde voor de politiek. Zolang er geen argumenten kunnen geformuleerd worden aan de beleids mensen, zullen ook geen stappen in die richting worden gezet. Er dient dus zo snel mogelijk te worden gestart met registreren van huurcontracten (bvb via Bevolkingsdienst).

De opvolging van woningen die op de lijst van ongeschikte en onbewoonbare panden terecht komen wordt in Gent voor 100% uitgevoerd. Om een pand terug van de inventarislijst te kunnen halen, moet de eigenaar zelf een nacontrole aanvragen bij de Dienst Huisvesting (Cel Woonbeleid). Indien de nodige werken oordeelkundig zijn uitgevoerd en worden aanvaard, voert men de schrapping door en is de eigenaar terug vrij om het pand te verhuren. Indien een vermoeden bestaat van bouwovertreedingen, wordt de Bouwpolitie ingeschakeld.

In Gent zijn ongeveer 30.000 huurwoningen. Een volledige screening zeker haalbaar. Dit is in het belang van het duidelijk in kaart te brengen van de betaalde stedelijke premies van de afgelopen jaren.

Bij de verschillende organisaties die in deze werkgroep zijn vertegenwoordigd, is vermoedelijk al veel informatie te verzamelen. Zo hebben de Woonwinkels, OCMW's, CAW's enz. samen duizenden dossiers die nuttige informatie kunnen opleveren.

Er kan een lokaal dossier opgemaakt worden om op termijn een project in te dienen op het Fonds voor Huisvesting (Vlaams niveau).

Binnen de werkgroep werd beslist om een advies aan de Stedelijke Woonraad te formuleren: *Vanuit de werkgroep wordt de noodzaak aangehaald tot opmaak van een dossier rond wonen in Gent. Om dit dossier vorm te geven is concrete registratie van huur, huurprijs en kwaliteit noodzakelijk. De werkgroep denkt dat een eerste stap in deze registratie erin kan bestaan een woonfiche op te maken (en in te vullen via dienst bevolking, bij in- en uitschrijving) om een efficiënter woonbeleid op de private markt mogelijk te maken.*

Tijdens de debatten op het seminarie werden ook nog enkele andere mogelijkheden om data te verzamelen geopperd:

- Een wijkagent (of de ambtenaar) die ter plekke de domicilie controleert kan tegelijk het huurcontract nakijken.
- Bij aanmelding aan de Dienst Bevolking om zich in te schrijven bij het bevolkingsregister (en dus bij verhuis) moet het huurcontract voorgelegd worden (voor registratie of dataverzameling).

Bijlage 4: actoren betrokken bij het project.

In het kader van het project werden 18 interviews afgenomen, waarbij 24 organisaties of instellingen geraadpleegd werden over de private huurwoningmarkt. Tijdens de interviews zijn 56 personen aan het woord gekomen.

In de 20-koppige commissie zijn veel van deze geïnterviewden vertegenwoordigd, aangevuld met enkele experts en personen uit het veld.

We schetsen kort het profiel van de alle betrokken actoren en de organisatie of instelling die zij vertegenwoordigen. De beschrijving werd geput uit de eigen voorstelling van de actor tijdens het interview, waarin gevraagd werd de link met de private huurmarkt toe te lichten.

Sommige beschrijvingen werden aangevuld uit andere bronnen.

AES, Algemeen Eigenaarssyndicaat

- Interview met mevr. Katelijne D'Hauwers, 21/10/05, Brussel
- Commissie: mevr. Katelijne D'Hauwers

Het AES verdedigt de belangen van de private eigenaar door informatieverstrekking (magazine, juridische adviesverlening) en politieke lobby.

Het AES telt ca. 100.000 leden, meestal de kleine verhuurders met 2 à 3 appartementen (90%). 35% van de leden woont in Vlaanderen, en ca. 85% van de leden verhuurt een woning die dient als hoofdverblijfplaats voor de huurder. Het merendeel van de leden van het AES verhuurt in de steden. Het zijn vooral oudere eigenaars (gemiddelde leeftijd wordt geschat op 60 jaar). Grotere eigenaars of bedrijven zijn niet aangesloten bij het AES, zij verzorgen zelf hun juridische ondersteuning en doen rechtstreeks beroep op een advocaat, een beheerder of een rentmeester. Concreet is naar schatting één op de drie verhuurders in Vlaanderen aangesloten bij het AES. We kunnen het profiel van het AES-lid schetsen als een 'doe-het-zelf- verhuurder', die bijstand zoekt bij het AES.

Het ledenbestand van het AES leidt onder de inkrimping van de private huurmarkt; het AES zal zich in de toekomst meer toespitsen op de mede-eigenaars bewoners. Dit is een groeiende categorie, een nieuw aandachtspunt.

CIB, Confederatie van Immobiliënberoepen van België vzw

- Collectief interview tijdens de vergadering van Vastgoedmakelaars, Gent, 24/10/05, 13 vastgoedmakelaars en voorzitter Dhr. Hendrik Nelde
- Commissie: Dhr. Hendrik Nelde

CIB is veruit de grootste en meest representatieve beroepsvereniging van vastgoedmakelaars. Met om en bij de **1000 hoofdleden** (kantoren) is CIB in Vlaanderen goed voor meer dan 60% van de sectoromzet. Deze vastgoedkantoren tellen gemiddeld 2,5 tot 3 erkende vastgoedmakelaars en CIB vertegenwoordigt aldus tussen de 2.000 en de 2.500 Vlaamse erkende vastgoedmakelaars.

Het beroep van vastgoedmakelaar is sinds 1993 gereguleerd en het bij K.B. opgerichte BIV (Beroepsinstituut van Vastgoedmakelaars).

CIB vertegenwoordigt iedereen die op de vastgoedmarkt actief is (residentieel en bedrijfsvastgoed):

- Vastgoedmakelaars: tussenpersoon tussen koper en verkoper of tussen eigenaar en kandidaat-huurder. Hij ontvangt een makelaarsloon in geval van verhuur, meestal door huurder betaald.
- projectontwikkelaars
- vastgoedexperten
- investeerders in vastgoed

- syndici voor het beheer van appartementsgebouwen (mede-eigendom)

Een makelaar kan optreden als tussenpersoon tussen de huurder en de verhuurder; zijn opdracht stopt na het afsluiten van de huurovereenkomst. Hij brengt een huurder aan en regelt juridisch-administratieve zaken zoals opstellen van het contract en meetstaat (plaatsbeschrijving), regelt de waarborg... Een rentmeester beheert het vastgoed en treedt op in naam van de eigenaar tijdens de ganse duur van het contract. Rentmeesterschap is een activiteit die onder de makelarij valt, maar de rentmeesters maken minder dan 10% van de makelaars uit.

Voor 70% van de verhuurmarkt in steden wordt beroep gedaan op bemiddelaars. In landelijke gebieden is de mate waarin beroep gedaan wordt op bemiddelaars afhankelijk van de aanwezigheid van een goed functionerend makelaarskantoor.

Grote, structurele vastgoedbeleggers werken met eigen rentmeesters en doen geen beroep op externe vastgoedmakelaars. De makelaar richt zich eerder op familiepatrimonium. Vanaf 15 à 20 panden doet men beroep op rentmeester. Eigenaars die via vastgoedmakelaars verhuren bezitten doorgaans 1 à 2 woningen. 60% van hen heeft de woning via een vastgoedmakelaar aangekocht en doet opnieuw op hem een beroep om de woning te verhuren. De eigenaar doet een beroep op hem omwille van het juridische (contractmodaliteiten), om een selectie te maken uit de huurders en om plaatsbeschrijvingen te maken. Er wordt specifiek (meer) beroep gedaan op de vastgoedmakelaars wegens de administratieve complexiteit (opvragen van vergunningen of attesten zoals conformiteitsattest, bodemattest...).

KAEV, Koninklijk Algemeen Eigenaarsverbond

- Interview met Dhr Hendrik De Vos, 24/10/05, Gent

Het KAEV verdedigt, parallel met het AES, de belangen van de verhuurders. Het KAEV vertegenwoordigt een relatief klein percentage van de eigenaars. Dit zijn vooral de kleine eigenaars (3-4-5 eigendommen), meestal 60-plussers, die een belegging in een woning als een appeltje voor de dorst zagen; maar dit is een uitstervend ras. De meeste leden zijn middenstanders die wisten dat ze een relatief laag pensioen gingen krijgen, en die een belegging in vastgoed deden om te overleven tijdens het pensioen.

De leden van de KAEV (ca. 2500) wonen vooral in en rond Gent. Er zijn ook kleinere concentraties in West-Vlaanderen en aan de Kust. West-Vlamingen sluiten zich minder gemakkelijk aan bij een eigenaarsvereniging en aan de kust zitten veel grote verhuurders. De eigendommen van de KAEV-leden zijn meer verspreid (vb. Antwerpen, Brussel...). Het gaat om 2/3 woningen en 1/3 appartementen. Het aandeel appartementen stijgt ook veel meer.

De grote eigenaars (die hele appartementsblokken bezitten, vb. patrimoniumvennootschappen) hebben er geen behoefte aan om lid te worden van een eigenaarsvereniging, ze hebben meestal een eigen structuur en eigen diensten uitgebouwd.

Woonwinkel

- Collectief interview met mevr. Hilde Vanransbeke (Stebo, Genk), Dhr. Walter Roedolf (SPIT, Leuven), Dhr. Benoit Sintobin (Huisvestingsdienst Regio Izegem), en Dhr. Swa Silkens (VOB), 26/10/05, Antwerpen

Stebo ontstond 20 jaar geleden en is gegroeid vanuit het buurtopbouwwerk. Er zijn 4 pijlers voor een beleid naar kansgroepen: (1) tewerkstellingsprojecten, voor laaggeschoolden en hooggeschoolde inwijkelingen; (2) kansrijk ondernemen; (3) buurtwerk in een paar Genkse wijken; (4) wonen. Stebo's werkgebied strekt zich uit over 5 gemeenten waarvan 4 mijn gemeenten (o.a. rond cité-woningen). Stebo is erkend als experimenteel project in het kader van het lokaal woonbeleid en heeft in 5 gemeenten een woonwinkel opgericht, waar zowel de huurders als de verhuurders terechtkunnen

met technische vragen over de woningen, vragen op sociaal vlak, over premies... Het is een gratis dienstverlening voor de bewoners. Stebo helpt kleine bouwdoSSIers uittekenen (waarvoor geen architect nodig is) voor mensen met een beperkt inkomen. Stebo neemt acties voor het lokaal woonbeleid, vb. door acties voor de oprichting van een lokale woonraad waarin actoren uit de gemeente betrokken zijn. Stebo heeft via acties geprobeerd de private verhuurders, een moeilijk te bereiken groep, te bereiken. Stebo wordt ook ad-hoc geconfronteerd met huurders die problemen hebben.

Huisvestingsdienst Regio Izegem

- Collectief interview met mevr. Hilde Vanransbeke (Stebo, Genk), Dhr. Walter Roedolf (SPIT, Leuven), Dhr. Benoit Sintobin (Huisvestingsdienst Regio Izegem), en Dhr. Swa Silkens (VOB), 26/10/05, Antwerpen

De Huisvestingsdienst Regio Izegem (HRI) is “ OCWM-vereniging”. Bij de HRI (werkgebied Izegem, Ingelmunster, Oostrozebeke en Ledegem) zijn vier OCMW’s betrokken, samen met SHM’s, het provinciebestuur en het particuliere welzijnswerk. De HRI geeft het lokaal woonbeleid vorm in opdracht van de betrokken gemeenten, en experimenteert in de intergemeentelijke samenwerking. De kapstokken waarrond gewerkt wordt zijn:

- informatie en begeleiding voor elke burger van de betrokken gemeenten via het model van de woonwinkel (waar woonbegeleiders aanwezig zijn). Er ligt wel een bijzonder accent op ondersteuning en begeleiding van zwakkere doelgroepen.
- het kwaliteitsbeleid van de gemeente via stimulerende (premies vanwege de gemeente, provincie of gewest) en sanctionerende (onbewoonbaar verklaring, ongeschiktheid verklaring, leegstandbestrijding...) maatregelen.
- organiseren van het lokaal woonoverleg o.l.v. lokale beleidsverantwoordelijken en het opmaken van woonbeleidsplannen; het samenbrengen van de verschillende actoren uit de gemeenten voor woonoverleg.
- specifieke huisvestingsformules, zoals de crisisopvang en een SVK werkzaam in de vier gemeentes. De HRI beschikt ook over een renovatieploeg in het kader van een tewerkstellingsproject.

Vlaams Overleg Bewonersbelangen (VOB)

- Collectief interview met mevr. Hilde Vanransbeke (Stebo, Genk), Dhr. Walter Roedolf (SPIT, Leuven), Dhr. Benoit Sintobin (Huisvestingsdienst Regio Izegem), en Dhr. Swa Silkens (VOB), 26/10/05, Antwerpen
- Commissie: Dhr. Swa Silkens
- Onderzoeksgroep: Geert Inslegers, Trui Maes, Dominiek Vandewiele

Het Vlaams Overleg Bewonersbelangen is in 1993 opgericht als overlegplatform voor de nieuwe wooninitiatieven. Tot de leden behoren nu huurdersbonden, sociale verhuurkantoren, woonwinkels en woonwijzers, opbouwwerk- en welzijnswerkprojecten rond huisvesting. Het uitgangspunt van het VOB en de aangesloten leden is steeds het recht op wonen: het recht op een woning van goede kwaliteit, die betaalbaar is, met woonzekerheid en gelegen in een goede woonomgeving. Van de aangesloten leden wordt verwacht dat ze het recht op wonen onderschrijven en emancipatorisch met en voor kansarme en kwetsbare bewoners werken.

Het VOB werd door de Vlaamse Gemeenschap erkend als overleg- en ondersteuningscentrum voor de huurdersbonden en de sociale verhuurkantoren. Als overleg- en ondersteuningscentrum neemt het VOB volgende taken op: informatieverstrekking, vorming en ondersteuning van de leden, methodiek- en werkontwikkeling, organisatie van overlegmomenten, studiewerk, vertegenwoordiging van de wooninitiatieven in advies- en overlegorganen, uitbouw van contacten en samenwerking met andere sociale woonorganisaties, belangenbehartiging.

Sociaal Verhuurkantoor (SVK)

- Collectief interview met mevr. Hilde Vanransbeke (Stebo, Genk), Dhr. Walter Roedolf (SPIT, Leuven), Dhr. Benoit Sintobin (Huisvestingsdienst Regio Izegem), en Dhr. Swa Silkens (VOB), 26/10/05, Antwerpen
- Commissie: Dhr. Walter Roedolf

Het werkgebied van Spit vzw ligt in en rond Leuven. Gegroeid uit het welzijnswerk focust Spit zich op: (1) tewerkstelling, vb. kringloopcentrum; (2) opleiding; (3) huisvesting en wonen via een SVK actief in 6 gemeenten geclusterd rond twee geografische zones in Vlaams Brabant. Spit stond ook mee aan de wieg van de oprichting van de huurdersbond Vlaams-Brabant.

AROHM

- Interview met Dhr. Johan Vandenberghe, AROHM afdeling Woonbeleid, 26/10/05, Brussel
- Commissie: Dhr. Johan Vandenberghe, Dhr. Ronald Van Paassen

AROHM (Administratie Ruimtelijke Ordening, Huisvesting en Monumenten en Landschappen), Afdeling Woonbeleid, spreekt voor zich, staat in om een goed woonbeleid te ontwikkelen voortbouwend op onderzoeksresultaten. Het team (20 pers) is te klein om zelf aan onderzoek te doen, maar daarom ook niet noodzakelijk wenselijk. De dagelijkse taak is het uitwerken van concrete beleidsvoorstellen voor het Kabinet op basis van onderzoek. De voorbereiding en insteek komt vanuit 'afdeling woonbeleid'. AROHM afdeling Financiering Huisvestingsbeleid, waar nauw mee samengewerkt wordt, staat in voor de uitvoering (premies, huursubsidies, wooninspectie en woningkwaliteit).

In het kader van BBB wil men die taakverdeling nog sterker gaan aflijnen: beleidsvoorbereiding is voor 'woonbeleid' en uitvoering gaat naar 'financiering'.

Dhr. Filiep Loosveldt

- Interview op 28/10/05, Brussel
- commissielid

Filiep Loosveldt verleent op zelfstandige basis adviezen als **expert** aan openbare instellingen, van gemeenten tot de minister, en private instellingen. Hij is voorzitter van de **Vlacoro** (Vlaamse Commissie Ruimtelijke Ordening) die ook adviezen verleent aan besturen. Filiep Loosveldt neemt namens **Vloro** deel aan het project 'Private Huur'. Vloro Behartigt de gemeenschappelijke en specifieke belangen van haar leden (o.a. VCB, AES, CIB, BVS, VLE, CKVB) inzake patrimonium, meer bepaald ten aanzien van de ruimtelijke ordening, natuur en milieu evenals inzake huisvesting.

De taak van Vlacoro is tweeledig: enerzijds verwacht men van dit adviesorgaan een inbreng van bijkomende informatie en expertise in het besluitvormingsproces omtrent ruimtelijke ordening. Om die reden wordt in de rekrutering van de leden van de commissie veel aandacht geschonken aan hun expertise. Anderzijds verwacht men dat Vlacoro het sociale draagvlak van de besluitvorming kan vergroten: de actoren, die de maatregelen van het beleid moeten naleven, uitvoeren en toepassen, moeten zich hierin herkennen, moeten de indruk hebben dat hun bekommernissen tenminste werden bediscussieerd en dat met hun legitieme eisen rekening werd gehouden. Om die reden werd in de rekrutering van de leden van de commissie ook rekening gehouden met een brede sociale representativiteit.

De link tussen Vlacoro en de private huurmarkt is zeer beperkt: Vlacoro beperkt zich uitsluitend tot ruimtelijke ordening, en mag zich niet inlaten met zaken die niet ruimtelijk bepalend zijn. Maar er zijn heel wat lokale besturen die via de ruimtelijke ordening bepaalde sectorale voorschriften proberen op te dringen. O.m. de verhouding Vlaamse Wooncode - Ruimtelijke Ordening is een enorm knelpunt.

Vrederechter Freddy Evers

- Interview op 31/10/05, Gent
- commissielid

Een vredegericht is een burgerlijk gerecht. Voor alle problemen met het gezinsleven, buurtbewoners of burens, de woning kan men zich tot de vrederechter wenden. Hij is bevoegd voor vorderingen waarvan het bedrag lager is dan € 1 860. De vrederechter heeft veel o.m. geschillen over huur of verhuur: gewone huur, woninghuur, handelshuur en landpacht met voorkooprechten. Bij een huurgeschil is de vrederechter bevoegd van de plaats waar het gehuurde goed of appartement ligt. Er is één vredegericht per gerechtelijk kanton. Elke vrederechter is bevoegd over zijn kanton, dat gemiddeld 50 000 inwoners telt. Dhr. Freddy Evers is bevoegd over het tweede kanton in Gent.

Naar schatting 30% van de zaken die voor een vrederechter komen zijn huurgeschillen: de huur werd niet betaald, er zijn problemen met de waarborg, of er is huurschade. De laatste twee problemen doen zich dus voor op het einde van het huurcontract. In 90% van de huurgeschillen gaat het om vrij 'eenvoudige' zaken.

Dhr. Evers spreekt vanuit zijn eigen ervaring. Met zijn standpunt vertegenwoordigt hij zeker niet alle vrederechters. Er zijn wel tendensen die bij iedere vrederechter terugkomen: geen uithuiszetting als er minder dan 3 maanden huurachterstand is. Dhr. Evers zoekt eerst of de zaak op te lossen valt in verzoening, en of er bereidheid is om vb. huurachterstal in te halen. Dit komt ook de eigenaar ten goede, omdat de kans dat hij zijn achterstallige huur krijgt ziet hij toenemen. Een vrederechter kan de zaak ook opvolgen in een situatie van wanbetaling en indien een afbetalingsplan werd voorgesteld.

Stadim, Studies & advies Immobiliën

- Interview met Dhr. Philippe Janssens, 02/11/05, Antwerpen
- Commissie: Dhr. Philippe Janssens

Stadim is een belangrijk informatie- en adviesplatform voor al wie, al dan niet professioneel, met vastgoed te maken heeft. Het team bestaat uit ervaren experts die aan de hand van exclusief cijfermateriaal en detailanalyses een concreet en gedifferentieerd beeld kunnen schetsen van de residentiële en niet-residentiële vastgoedmarkt. Deze studies vormen de basis voor schattingen en advies wat, aldus Stadim, de beste garantie is voor een gefundeerd en realistisch rapport. Alle activiteiten worden vanuit een economisch perspectief uitgevoerd.

Stadim heeft dus twee activiteiten:

- Schattingen van onroerende goederen: voornamelijk bedrijfstvastgoed, minder residentieel en dan voornamelijk van grotere projecten, in opdrachten van ontwikkelaars en banken
- Studies over prijsontwikkelingen van vastgoed

Beide zijn de ideale voedingsbodem voor kruisbestuiving: vanuit de praktijk kom je met vragen en ga je data analyseren, of vice versa. Bvb. over de prijsvorming op de vastgoedmarkt, waar je verrassende correlaties gaat zien. Stadim doet geen makelij, geen projectontwikkeling, precies om neutraal te staan in de schattingen en advies.

Prof. Dr. Em. Albert Martens

- Collectief interview met Prof. Dr. Em. Albert Martens, Prof. Dr. Luc Goossens, Sien Winters, 3/11/05, Leuven
- commissielid

Prof. Dr. Em. Albert Martens doceerde stads- en arbeidssociologie aan de KULeuven en verrichtte samen met zijn team onderzoek rond thema's als kwaliteit van de arbeid, interne en externe arbeidsmarkten (arbeidsorganisatie en arbeidsdeling), organisatiestructuur en -verandering, en economische en industriële ontwikkeling. Hij stond, bij de kaalslag van de Brusselse Noordwijk met de mobilisatie van de plaatselijke bevolking, mee aan de wieg van BRAL vzw of Brusselse Raad voor het Leefmilieu, waarbinnen hij heden de voorzittersrol op zich neemt. BRAL bestaat inmiddels 30 jaar als een onafhankelijk netwerk van bewonerscomités en actieve bewoners die zich in het Brusselse Gewest inzetten voor het stadsmilieu in de breedste zin van het woord, dus zowel leefmilieu als mobiliteit, stedenbouw en stadsvernieuwing. BRAL wordt door de gewestelijke en federale overheid beschouwd als officiële pleitbezorger van actie- en bewonersgroepen. Daarom zetelt Bral in diverse officiële overlegorganen zoals de Milieuraad of de Gewestelijke Ontwikkelingscommissie. Prof. Martens kent de Brusselse huurmarkt van onderuit.

Prof. Dr. Luc Goossens, OASeS (Onderzoeksgroep Armoede, Sociale Uitsluiting en Stad)

- Collectief interview met Prof. Dr. Em. Albert Martens, Prof. Dr. Luc Goossens, Sien Winters, 3/11/05, Leuven

Prof. Dr. Luc Goossens sinds jaar en dag een ervaren man in het onderzoek rond woonbeleid, is projectleider in OASeS (Onderzoeksgroep Armoede, Sociale uitsluiting En de Stad) met vandaag ca 25 onderzoekers. Tot de meer markante onderzoeksthema's behoren: armoede en andere vormen van sociale uitsluiting (indicatoren van armoede, het dagelijkse leven van de armen, life-events en sociale mobiliteit), migraties en allochtonen, stedelijk beleid, sociale huisvesting, sociale economie en arbeidszorg, sociale netwerken. Onderzoek binnen OASeS is fundamenteel en toegepast, kwalitatief en kwantitatief, beleidsondersteunend en actiegericht. Alhoewel sociologische analyse domineert, komen ook andere disciplines (antropologie, sociale geografie, criminologie, psychologie) aan bod. Het onderzoek gebeurt vanuit twee perspectieven: de studie van mechanismen van sociale uitsluiting en onderzoek over de verbanden tussen de sociale en de ruimtelijke dimensie van het samenleven. De verre wortels van de onderzoekslijn 'Wonen en de Stad' liggen bij een historisch-sociologisch doctoraal onderzoeksproject over de maatschappelijke probleembehandeling van het sociaal huisvestingsbeleid in België (1982). Die studie leidde tot de vaststelling dat de woonproblematiek - en dus ook het woonbeleid - in de Belgische en Westerse samenlevingen ten gronde alleen correct geïdentificeerd kan worden wanneer de bijbehorende stedelijke randvoorwaarden voldoende in rekening worden gebracht.

Sien Winters, HIVA (Hoger Instituut voor Arbeid)

- Collectief interview met Prof. Dr. Em. Albert Martens, Prof. Dr. Luc Goossens, Sien Winters, 3/11/05, Leuven

Sien Winters van het HIVA KULeuven begeleidt en verricht onderzoek over wonen en woonbeleid. 'Wonen' wordt daarbij beschouwd in een brede betekenis. Onderwerp van onderzoek is niet alleen de woning op zich, maar ook de sociale, economische en ruimtelijke omgeving waarbinnen het wonen tot stand komt. Een viertal onderzoeksthema's zijn te onderscheiden: analyse van de woonbehoeften, financiering en organisatie van het woonbeleid, de relatie tussen wonen en zorg, leefbaarheid van woonwijken.

Een belangrijk deel van het onderzoek gebeurt binnen het Kenniscentrum Woonbeleid. Dit is een samenwerkingsverband tussen zes onderzoeksinstellingen aangesteld door de Minister voor Wonen met als opdracht de wetenschappelijke kennis inzake wonen en woonbeleid in Vlaanderen te bundelen. Sien Winters is coördinator van dit Kenniscentrum (2004-2006). In concreto is het centrum belast met de Vlaamse woonsurvey (8000 woningen 5000 huishoudens), de verzameling van woondata, ontwikkeling van woonindicatoren en scenario's voor het woonbeleid. Daarnaast is er ruimte voor kortlopende onderzoeken op vraag van het beleid, zoals over huursubsidies, over de

sociale huisvesting voor de herziening van het huurbesluit, lokaal sociaal beleid en nu ook een studie naar het rendement van de private huurmarkt.

Notaris Olivier De Clippele

- Interview op 4/11/05, Brussel

Dhr Olivier De Clippele is notaris in Brussel, is Belgisch Senator en Brussels parlements lid voor de MR, en is oud-voorzitter van het Algemeen Eigenaarssyndicaat.

Bij de aankoop van een huis of grond komt de notaris maakt de notaris de verkoopsakte op. Hij treedt op bij een openbare verkoop, maar kan ook zelf woningen verkopen in opdracht van de eigenaar, dus als tussenpersoon. En als er een woninglening nodig is, schrijft hij de lening in het register van de hypotheek in.

Een notaris speelt een belangrijke rol bij successie: het kan voor een huurder belangrijk zijn bij de wisseling van de verhuurder of het huurcontract blijft lopen. Een notaris kan ook de successie van samenwonenden regelen.

In een artikel in l'Echo toonde Dhr De Clippele aan dat tussen 1992 en 2004 de belastingdruk voor de verhuurder met 68,5% verhoogde, terwijl de mediaanprijs van een verhuurd appartement slechts met 36% toenam. Dhr. De Clippele is overtuigd dat een taxatie op de reële huur, zal leiden tot een huurprijsstijging voor de huurder. Taxeren betekent minder verhuurders, minder aanbod en een hogere prijs.

Dhr Olivier De Clippele heeft in het Brussels parlement een voorstel voor huursubsidies ingediend, omdat (1) het dynamisme op de private woningmarkt hoger is dan dat van de openbare sector en (2) het iedereen kan helpen. Het is mogelijk dat de huren zullen stijgen. Het is een win-winsituatie: het zwengelt de markt aan en zorgt voor meer en betere woningen.

CAW, Centrum voor Algemeen Welzijnswerk

- Collectief interview met mevr. Geraldine Serras (OCMW Gent), Dhr. Dirk Jaecken (CAW Metropool), mevr. Griet Demeestere (CAW Piramide), Dhr. Roeland Maes (OCMW Kortenberg) en mevr. Andree De Bruycker (stad Ronse), 7/11/05, Gent
- Commissie: Dhr. Kris Coenegrachts CAW Artevelde (Gent)

CAW Metropool is één van de 3 Antwerpse CAW's. Er werken ca. 220 personen in verschillende afdelingen. Er zijn 4 clusters waarrond de activiteiten van het CAW Metropool zich situeren:

- jongeren: integrale jeugdhulpverlening (o.a. JAC)
- justitiële dienstverlening
- onthaal (nachtopvangcentrum, thuisloosheid, intrafamiliaal geweld...)
- wonen en zorg. In Antwerpen zijn er 4 woonbegeleidingsdiensten: (1) preventieve woonbegeleiding voor sociale huurders, (2) intensieve begeleiding van thuislozen, (3) een pension wonen, en (4) ...

Het CAW bestrijkt dus een zeer breed spectrum aan activiteiten. Het CAW is de eerste lijn voor de kwetsbare groepen die door de mazen van het net vallen, voor de problemen in de marge van de samenleving zoals intrafamiliaal geweld, verslavingen...

Het CAW coördineert één van de wijkgerichte woonbegeleidingsdiensten, heeft een preventief luik gericht op het voorkomen van uithuiszettingen. Het CAW richt zich prioritair op de mensen die in de opvangcentra terechtkomen. Historisch heeft het CAW een patrimonium uitgebouwd met gemeenschappelijke delen, woningen die moeilijk te vinden waren voor de doelgroep, maar dit patrimonium wordt nu overgeheveld naar de SVK's. In het kader van opvangwoningen is er samenwerking tussen de SHM, het OCMW en het CAW waarbij het OCMW de huisvestingsrol op zich neemt en het CAW de begeleidingsrol. Met alle huisvestingspartners is men in Antwerpen op zoek naar een goede afwijkingsregeling: zoals die nu bestaat voor dak- en thuisloosheid om een

reguliere inhuring te krijgen, om dit veel gericht te doen en wonen en huisvesting zo veel beter op elkaar af te stemmen.

Het **CAW Piramide** (Kortrijk) verzorgt het begeleid wonen en woonbegeleiding (kleine projecten), en voert preventie omtrent uithuiszetting. CAW Piramide verzorgt de doorstroming vanuit onthaalcentra (mannen, vrouwen jongeren) naar de private woningmarkt. Vanuit de pilootprojecten rond begeleid wonen (waarbij cliënten geholpen met een woning te zoeken en met het verhuizen) wordt gerekend op de private woningmarkt, sterker dan op de sociale huurmarkt. CAW Piramide is lid van de huurdersbond, en het CAW dient als doorverwijskanaal. Het CAW komt in contact met een armer populatie, alleenstaanden (meer dan de helft) en allochtonen. Het zijn zeer specifieke en moeilijke doelgroepen.

OCMW

- Collectief interview met mevr. Geraldine Serras (OCMW Gent), Dhr. Dirk Jaecken (CAW Metropool), mevr. Griet Demeestere (CAW Piramide), Dhr. Roeland Maes (OCMW Kortenberg) en mevr. Andree De Bruycker (stad Ronse), 7/11/05, Gent
- Commissie: Mevr. Geraldine Serras (OCMW Gent)

Binnen het **Gentse OCMW** coördineert de Dienst Wonen alle woonproblematieken. Woonproblemen van personen die geen actief (financieel) dossier hebben binnen het OCMW worden opgevolgd door de dienst Wonen zelf (ong. 70%). Andere dossiers worden gericht doorverwezen naar de bevoegde maatschappelijk assistent. De dienst Wonen coördineert alle wanbetalingen van de sociale verhuurmaatschappijen en alle uithuiszettingen van zowel sociale als private huurders. De Dienst Wonen beschikt over:

1. een woonteam, belast met het beheer en de woonbegeleiding van:
 - woningen verhuurd via het sociaal verhuurkantoor (62).
 - Seniorenwoningen, deels eigen patrimonium, deels eigendom van sociale huisvestingsmaatschappijen (128)
 - Noodwoningen, eigendom van de Stad Gent en diverse sociale huisvestingsmaatschappijen (24)
2. een onthaalteam, belast met:
 - coördinatie van alle wanbetalingen gemeld door de sociale huisvestingsmaatschappijen.
 - Coördinatie van alle meldingen inzake uithuiszettingen.

Er is geregeld overleg met:

- diverse particuliere eigenaar-verhuurders (binnen het kader van verhuring via het sociaal verhuurkantoor)
- diverse sociale huisvestingsmaatschappijen (in het kader van het samenwerkingsprotocol tussen het OCMW Gent, de Stad Gent en diverse sociale huisvestingsmaatschappijen)

De Dienst Wonen is eveneens vertegenwoordigd in zowel de stedelijke als de provinciale woonraad.

Vanuit het **OCMW Kortenberg** wordt gedacht aan een lokaal sociaal beleid, maar acties van de gemeente zijn beperkt. Het OCMW werkt samen met de SHM en met de SVK (hoewel Kortenberg een blinde vlek is in Vlaams Brabant). Op een eigen kleine schaal huurt het OCMW woningen op de private markt die dan doorverhuurd worden. Het OCMW zet eigenaars aan om subsidies te gebruiken om te gaan verhuren en ter beschikking te stellen van hun woning. Maar een echt woonbeleid is dit niet, ook de samenwerking gemeente en Sociale Huisvestingsmaatschappij is beperkt.

Andree De Bruycker werkt deeltijds voor de Woonwinkel van de stad **Ronse** en deeltijds voor het OCMW van Ronse, met als bedoeling een link tussen beide te leggen. Nu wordt mevr. De Bruycker meer ingeschakeld als huisvestingsambtenaar dan ze werkt voor de woonwinkel, omdat men in Ronse meer structureel iets aan de woonsituatie wil doen.

In principe worden uithuiszettingen opgevolgd door het OCMW, maar er is in Ronse ook begeleiding vanuit de stad. Er is een samenwerking stad - SVK met een 20-tal woningen. De woonwinkel

ressorteert onder het loket wonen en bouwen van de stad, en probeert men er samen te werken rond andere problemen vb. ruimtelijke ordening. De stad zal de regiefunctie voor huisvesting op zich nemen en beter samenwerken met het OCMW, waar er voorheen weinig samenwerking was tussen stad en OCMW.

Huurdersbonden

- Collectief interview met mevr. Wiske Van Damme en mevr. Katty Van Belleghem, 8/11/05, Antwerpen
- Commissie: Dhr. Paul Pataer (Huurdersbond Oost-Vlaanderen)

De taak van de huurdersbond is:

- juridisch advies verstrekken aan private en sociale huurders
- publicaties, info en vorming
- beleidsgericht werken, bijdragen tot betere huisvestingssituatie voor huurders

Het gros van de leden zijn private huurders, er zijn kleine aantallen sociale huurders en andere huurders (tweede verblijf, handelspanden, combinatie praktijk - woning...). Het aantal dossiers waarin advies werd verleend ligt lager. Een dossier komt er meestal als er een probleem of vraag is, vb. bij de opzegging van een huurcontract en men moet een schadevergoeding betalen.

Huurders doen ook beroep op andere actoren: woonwinkels, wetswinkels, advocaten, CAW's, OCMW's. Sommigen van deze instellingen hebben collectieve abonnementen waarbij hun klanten worden doorgestuurd naar de huurdersbonden voor advies.

De huurdersbonden zetten de huurders aan zelfredzamer te zijn, en geeft advies. De huurdersbond gaat ook verzoekschriften en de conclusies zelf nalezen en samen bespreken, vonnissen aanreiken en zaken verdedigen.

PWO, Platform Wonen van Ouderen vzw

- Interview met Dhr. Dion Veys, 10/11/05, Leuven

Het PWO is een samenwerkingsverband dat 14 jaar bestaat, en dat essentieel nagaat wat de kwaliteit van wonen van ouderen beïnvloed (factoren, kenmerken, determinanten, ontwikkelingen. Er zijn 2 grote delen in het werk van PWO:

- het woonaspect in verbinding met ouderen, over de bouwfysische en omgevingsfysische aspecten van wonen voor ouderen. Daarbij ligt heel sterk de nadruk op hoe wonen de mensen, en hoe ze een beter woningkwaliteit kunnen bereiken ongeacht eigendomstitel.
- het aspect ouderen. Hoe, in het traject van het ouder worden, en dus met een toenemende zorgvraag, de vele vormen van wonen zich aandienen. Negatief gezegd: het is niet ofwel thuisblijven, ofwel in een 'oudemannenhuis' gaan wonen. Er zijn zeer veel tussenvormen beschikbaar.

Ongeacht de eigenaartitel richt het PWO zich naar de bewoner, dus ook naar de private huurmarkt. De bewonerstitel is secundair. Er is een zeer intens contact met het veld via ouderraden, ouderencommissies, ouderenbonden, ouderenclubs..., waar het steeds gaat over de kwaliteit van de woning, over de betaalbaarheid, over de noodzaak om te blijven wonen in de eigen woning. Het PWO geeft ook aan de oudere huurder een heel pakket maatregelen (15 aandachtspunten) over wat er aanpasbaar is (minimale kostprijs – grotere kostprijs), vb. over veiligheid en valpreventie. In deze contacten komen bij de eigenaar vragen over betaalbaarheid van de voorgestelde maatregelen veelvuldig naar voor; bij de huurders vragen over wat men zelf kan doen en hoe men overeen komt met de huisbaas. Voor huurders is dit een complexe situatie, zeker naar het subsidiëren en het vinden van subsidies toe; maar hier en daar zijn er mogelijkheden die reëel zijn.

Home Invest

- Interview met Dhr. Xavier Mertens en Dhr. Marc Coppieters, 14/11/05, Brussel
- Commissie: Dhr. Xavier Mertens

Home Invest is een bevak (beleggingsvennootschap met vast kapitaal), een vennootschap die privaat kapitaal verzamelt om vastgoed te verwerven en dit op de private markt verhuurt tegen een bepaald rendement dat als dividend aan de aandeelhouders uitgekeerd wordt. Er zijn 11 erkende vastgoedbevak's in België (zoals Cofinimmo, Befinimmo), waarvan Home Invest totnogtoe de enige is die zich richt op de klassieke huisvestingsmarkt. Service Flats Invest is een bevak die belegt in serviceflats. Een bevak is sowieso op de beurs genoteerd. Home Invest bestaat 6 jaar.

Home Invest koopt op de klassieke woningmarkt bestaande (en reeds verhuurde) gebouwen, het is twee maal gebeurd dat Home Invest een gebouw sleutel-op-de-deur van een ontwikkelaar heeft gekocht. Het maatschappelijk doel van Home Invest is deze zo goed mogelijk te beheren en uit te baten, en een goede satisfactie te hebben van de aandeelhouders en van de huurders (dit zijn de twee cliënten).

Het gros van de portefeuille bestaat uit appartementsgebouwen; en ongeveer 80% van de portefeuille bevindt zich in Brussel, 7% in Vlaanderen (Wilrijk, Sint Niklaas) en 10% in Wallonië.

In de portefeuille zitten 630 eenheden (woningen, hier en daar een kantoor, exclusief parkings) goed voor een waarde van €117 miljoen.

Het gros van de portefeuille bevindt zich in het midden van de markt. Er is één gebouw met sociale woningen dat verhuurd wordt aan de gemeente Vorst. Dat is een goede transactie voor Home Invest. Residentiële bevaks zijn ook gecreëerd om mee te helpen aan de sociale woningbouw (zie het KB).

De woningen worden verhuurd via de makelaars. Home Invest heeft een coördinatiefunctie, zowel commercieel (makelaars) als technisch (syndics). Het huurbeheer (incassering, indexering) zit wel bij Home Invest.

Immothekeer

- Interview met Dhr. John Romain, 15/11/05, Leuven

De Immothekeer bekijkt de ganse financiële planning van de aankoop van een woning. Dat kan vanuit het beleggerstandpunt zijn, vb. een belegger die een appartementsgebouw zet om te verhuren. Hierbij worden fiscale en financiële simulaties gemaakt. Dit eerder voor privé-personen, particulieren en patrimoniumvennootschappen, dan voor institutionele beleggers (d.i. de doelgroep niet).

De Immothekeer bedient ongeveer 10% van de markt, 40% in de regio Leuven. De Immothekeer gaat kijken hoeveel mensen vandaag aan huur betalen, en kijkt wat de meerkost is om over te gaan naar woningverwerving rekening houdend met de huidige spaarcapaciteit en toekomstige meerkosten zoals de kinderswens, of een autofinanciering. Men moet een berekening maken à la tête du client. Er wordt getracht een betrouwbaar beeld op te hangen, en daarvoor werd een model uitgewerkt met volgende elementen:

- meerwaarde van een onroerend goed
- gebruikte eigen middelen, te waarden tegen een beleggingsrente
- netto- woningkost, d.i. de bruto- woningkost of opbrengsten min alle lasten (onderhoud, fiscale nadelen van de verhuring...)

Naast de eigenlijke woonplanning evalueert de Immothekeer leningen in de markt op juridisch en fiscaal vlak.

Groep Matexi NV

- Interview met Dhr. Gaetan Hannecart, 15/11/05, Eke

Matexi is een vastgoedontwikkelaars die grond ontwikkelen door nieuwbouw met de bedoeling te verhuren of te verkopen. Dit kan zijn door verkaveling of door stadsvernieuwing (afbraak van

bestaande panden). Matexi is geen investeerder (koopt om te bouwen op basis van het huurrendement), wel een ontwikkelaar (koopt met de bedoeling een toegevoegde waarde te realiseren: plannen ontwikkelen, bouwen, en verkopen). De ontwikkelaar gaat verkopen aan private eigenaars, maar ook aan vastgoedinvesteers (die een klant van de ontwikkelaar is).

Grosso modo zal van de woningen die Matexi bouwt (1000 wooneenheden per jaar) naar schatting 5 à 10% naar de private huurmarkt gaan. Matexi focust zich niet op deze markt.

Matexi speelt dus op de verhuurmarkt een vrij beperkte rol, maar is zeker geïnteresseerd om op die markt actief te zijn mits deze aan een aantal rentabiliteitscriteria voldoet: wat kost het en wat brengt het op.

Groep Matexi NV heeft verschillende dochterondernemingen:

- Renoplan neemt binnenstedelijke renovatieprojecten aan in eigen beheer.
- Sibomat verkent reeds de mogelijkheden in de sociale woningbouw en de bouw van vakantiedorpen.
- In 1995 nam Matexi ook participatie in de NV Het Schepenhof, dat de nodige expertise in huis had om kleinschalige kapitaalsintensieve niet-residentiële projecten te ontwikkelen
- Begin 2000 nam Matexi ook de NV SDM over, een onderneming actief in de bouw en promotie van appartementsgebouwen in de regio Vlaams-Brabant.
- Eind 2000 nam Matexi een participatie van 50 % in NV WPD Holding, het moederbedrijf van NV Wilma Project Development. Deze vennootschap is actief als projectontwikkelaar, voornamelijk bij grootschalige binnenstedelijke projecten met een gemengd karakter.

VCB, Vlaamse Confederatie van de Bouw

- Interview met Dir. Marc Dillen, bijgewoond door Dhr. Wim Van Opstal, 16/11/05, Brussel
- Commissie: Dhr. Wim Van Opstal

De Confederatie Bouw is de meest representatieve werkgeversorganisatie in de Belgische bouwsector want zij vertegenwoordigt niet minder dan 14.000 bouwbedrijven waarvan er bijna 9.000 in Vlaanderen zijn gevestigd. Bij de Confederatie Bouw zijn zowel zelfstandige bouwvaklui als kleine, middelgrote en grote ondernemingen aangesloten. Voor de VCB vormt deskundigheid in bouwzaken de belangrijkste troef. Voor de Vlaamse regering en de Vlaamse overheid is de VCB de bouwexpert bij uitstek. De Vlaamse Confederatie Bouw is in de eerste plaats een dienstverlenende organisatie. Daarnaast is ze ook de spreekbuis van alle aangesloten bedrijven. Tevens verdedigt ze hun beroepsbelangen overal waar dat nodig is.

44% van de bouwactiviteit in Vlaanderen is te wijten aan de bouw en renovatie van eengezinswoningen en appartementen.

VVSG, Vlaamse Vereniging van Steden en Gemeenten

- Collectief interview op de vergadering Overleg Lokale Besturen Thema Wonen (voorzitter Xavier Buijs). Vertegenwoordiging van Hasselt, Oostende, Vilvoorde, Ieper, Temse, Morstel, Brugge, Roeselare, Mechelen, Kortrijk, Izegem - Ingelmunster - Ledegem - Oostrozebeke, Lokeren. 17/11/05, Brussel
- Commissie: Mevr. Annemie Verlent (Antwerpen), Mevr. Hilde Reynvoet (Sint Niklaas), Dhr. Piet Van Teemsche (Lokeren)

De Vereniging van Vlaamse Steden en Gemeenten (VVSG) is de ledenorganisatie van alle Vlaamse gemeenten (308), de OCMW's (308), een honderdtal politiezones en van een vijftigtal intercommunales. Zij zet zich in zowel voor de politieke mandatarissen als voor de ambtenaren. Als representatieve gesprekspartner komt zij op voor de belangen van de gemeenten en de OCMW's ten aanzien van andere overheden en derden.

De vereniging werkt aan:

- het bevorderen van de kwaliteit van de lokale beleidsvoering
- het versterken van de lokale beleidsruimte
- het versterken van de lokale democratie.

In allerlei commissies en werkgroepen werken gemeente- en OCMW- mandatarissen en ambtenaren onder de koepel van hun vereniging aan de concrete problemen van de lokale besturen. Wanneer nodig doen zij dat samen met vertegenwoordigers van andere overheden.

De stafleden van de VVSG nemen ook deel aan de werkzaamheden van externe studiegroepen en commissies, opgericht door centrale overheden.

Prof. Dr. Miguel De Jonckheere

- Commissielid

Dhr. Miguel De Jonckheere is professor aan de vakgroep Fiscaal Recht van de Vrije Universiteit Brussel. Hij doceert aan de faculteit Economie, de faculteit Politieke en Sociale Wetenschappen, aan de Solvay Business School, en aan de faculteit Rechtsgeleerdheid.

Hij heeft expertise in de lokale en regionale belastingen, en in de taxatieprocedure.

Dr. Pascal De Decker

- Zetelt in de commissie vanuit de onderzoeksgroep

Dr. Pascal De Decker is socioloog en ruimtelijk planner en is als onderzoeker verbonden aan OASeS. Hij is tevens hoofdredacteur van Ruimte & Planning (een tijdschrift voor ruimtelijke planning, stedenbouw en huisvesting), lid van de redactie van The Journal of Housing and the Built Environment en lid van het adviescomité van het European Journal of Housing Policy. Hij publiceerde veelvuldig over de woningmarkt, in het bijzonder over de private huurmarkt.

Bijlage 5: bibliografie

M. Dambre, E. Debruyne, B. Hubeau, J. Vandenberghe, *Huurzakboekje 2005*, Kluwer, Mechelen, 2005, 395 p.

M. Dambre, E. Debruyne, B. Hubeau, J. Vandenberghe, *Vastgoedzakboekje 2004*, Kluwer, Mechelen, 2004, 620 p.

Pascal De Decker, Marc Vanden Eynde, "En nu graag een woonbeleid", in: *TerZake Cahier*, november 2004, pp. 8-10

Philippe Defeyt, *L'indice des prix et la comptabilité nationale sous-estiment la hausse des loyers*, Institut pour un Développement Durable, Avril 2004, 11p.
(<http://users.skynet.be/idd/documents/divers/IDD001.pdf>, op 29 september 2005)

E. Deloddere, S. Haulotte, Ch. Valenduc (red.), *Fiscaal memo 2005*, Federale Overheidsdienst Financiën, Brussel, 2005, 222 p. (downloadbaar op www.docufin.fgov.be, 22 september 2005)

Kurt Doms, Benediekt Van Damme, Sien Winters, Valentijn Bilsen, Erik Buyst, *Op zoek naar eigendom. Een onderzoek naar de overheidssteun voor eigenaars van woningen*, HIVA, Leuven, 2001, 512 p.

Filip De Rynck, Thomas Block, Jo Van Assche, Nathalie Vallet, Erik Paredis, Trui Maes, *Normatief Kader Stadsmonitor*, Centrum voor Duurzame Ontwikkeling Universiteit Gent, Hogeschool Gent departement Handels- en Bestuurskunde, 2002. (op www.thuisindestad.be op 01/09/05)

Mark Elchardus, Wendy Smits, *De levensloop van jongvolwassenen 18-36 jaar. De toekomst van het gezin*, Onderzoeksgroep TOR (VUB), Brussel? 2005, 62 p. (downloadbaar op www.vub.ac.be/tor op 12 oktober 2005)

Gezinsbond, *Dossier Duurzame Ontwikkeling*, Brussel, 2004, 80 p.

Philippe Janssens, Paul De Wael, *50 jaar Belgische vastgoedmarkt 1953-2005. Waar geschiedenis tot toekomst vergroeit*, Roularta Books, Roeslare, 2005, 281 p.

Marino Keulen, *Beleidsnota Vlaams Woonbeleid 2004-2009*, Vlaams Ministerie van Binnenlands Bestuur, Stedenbeleid, Wonen en Inburgering, Brussel, 2004, 42 p. (op 1 september 2005 op www.vlaanderen.be/beleidsnotas)

Thomas Lemaigre, Baudoin Massart (AlterR&I), *Belangrijke actoren en uitdagingen op het vlak van huisvesting in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest*, Koning Boudewijn Stichting, Brussel, 2004, 34 p. (downloadbaar op www.kbs-frb.be, 5 september 2005)

Paul Meersman, "Huurprijs koppelen aan kwaliteit: het kan.", in: *TerZake Cahier*, november 2004, pp. 54-55

Mens En Ruimte, Woonbehoeftenonderzoek bij de Genkse senioren (Deel II: surveyverhalen), Brussel, 2004, 132 p. (downloadbaar op <http://www.ocmwgenk.be> op 12 oktober 2005)

Bert Meulemans, Veerle Geurts en Pascal De Decker, *Doelgroepen van het woonbeleid. Een analyse van de woonproblemen in Vlaanderen.*, Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap, AROHM Afdeling Woonbeleid, 1996, 32 p.

Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap, AROHM Afdeling Woonbeleid, *Wonen onderzocht 2000-2004*, Brussel, 2004, 217 p.

Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap Afdeling Natuurlijke Rijkdommen en Energie, *Praktische gids voor als u binnenkort gaat bouwen of verbouwen*, Brussel, 2005, 46 p. (downloadbaar op www.energiesparen.be, 29 september 2005)

Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap Afdeling Planning en Statistiek, *Vlaamse Regionale Indicatoren 2004-2005*, Brussel, 2005, 434 p. (downloadbaar op aps.vlaanderen.be/statistiek/publicaties op 30 september 2005)

Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap Afdeling Planning en Statistiek, *Woonkwaliteit en tevredenheid met de woonomgeving in Vlaanderen. Een analyse van de Algemene Socio-Economische Enquête 2001*, Stativaria 31 (juli 2004), Brussel, 2004, 53 p.

Michelle Norris, Patrick Shiels, *Regular National Report on Housing Developments in European Countries. Synthesis Report*, Department of the Environment, Heritage and Local Government Ireland, November 2004, 179 p.

Gijs Ory, “Ik wil de bewoners in het beleid verankeren.” Interview met Marino Keulen, minister van Wonen”, in: *TerZake Cahier*, november 2004, pp. 5-7

Isabelle Pannecoucke, Pascal De Decker, Luc Goossens, *onderzoek naar de mogelijkheden voor de integratie van de particuliere huurmarkt in het Vlaams Woonbeleid*, OASes Universiteit Antwerpen, 2003, 283 p. (ook op: www.wonen.vlaanderen.be op 01/09/05)

Isabelle Pannecoucke, Veerle Geurts, Rudi Van Dam, Pascal De Decker, Luc Goossens, Bea Cantillon (2001): *Profiel van de sociale huurder en subjectieve beleving van de realisaties van de sociale huisvesting*, OASes/CSB, Universiteit Antwerpen.

Platform Wonen voor Ouderen, *Handboek Wonen van Ouderen. Een veelzijdige kijk op het wonen van een nieuwe generatie ouderen*, Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap Afdeling Woonbeleid, Brussel, 2001 (1998), 379 p.

B. Pouseele, W. Van De Putte, *Vastgoed in Pocket voor het Vlaamse Gewest*, Kluwer, Mechelen, 2005, 603 p.

Christian Valenduc, “La Fiscalité immobilière: réformer et clarifier les rôles”, in : *Les Echos du Logement*, Avril 2004, pp. 45-49

Paul Van Eesbeeck, Luc Vereycken, *De nieuwe vastgoedfiscaliteit anno 2005*, Life & Benefits Cahier, Kluwer, Mechelen, 2005, 59 p.

Annick Vanhove, “Huursubsidies in Vlaanderen: tussen nood en realiteit”, in: *TerZake Cahier*, november 2004, pp. 11-15

Dominique Vanneste, Isabelle Thomas, Ilse Laureyssen, “Fysische staat van de woning”, in: *Ruimte en Planning*, 2004 (jg. 24), nr. 4, pp. 12-33

Sien Winters, An Marchal, *Op zoek naar huurwoningen. Onderzoek naar de betaalbaarheid en kwaliteit van het wonen op de private huurmarkt en naar een gepast beleid*, HIVA - KULeuven, Leuven, 2004, 177 p.

Sien Winters, Filip Heremans, Marja Elsinga, An Marchal, Brecht Vandekerckhove, Guido Van Steen, *Op zoek naar een Vlaamse huursubsidie?*, Kenniscentrum voor Duurzaam Woonbeleid, Leuven, 2004, 136 p.

XXX, *Private renting: a new settlement*, Shelter en Joseph Rowntree Foundation
(www.shelter.org.uk/publications)

XXX, *SVK-vooruitgangsrapport 2004*, Vlaams Overleg Bewonersbelangen vzw, 2004, 74 p.

Gegevens werden betrokken van:

APS (Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap Afdeling Planning en Statistiek)

NIS (Nationaal Instituut voor de Statistiek)

Panels Studie van de Belgische Huishoudens (PSBH)

Stadsmonitor (www.thuisindestad.be/stadsmonitor)

Socio- Economisch Panel (SEP-studie)

Socio- Economische Enquête 2001 (o.a. door een bewerking van het Steunpunt Demografie, VUB, door Didier Willaert), en de Volks- en Woningtellingen van 1991, 1981, 1970, 1961 en 1946.

ECPH (European Community Household Panel, te raadplegen via www.Eurostat.org)