

VIJF WERVEN OM DE **PRIVATE HUURMARKT** TE VERSTERKEN

Na de taxshift, de woonshift

Meer huurders, minder eigenaars. Die opvallende trendbreuk op de woningmarkt kan leiden tot een sterkere, aantrekkelijkere huurmarkt. Maar er is nog werk aan de winkel.

Laurenz Verledens, fotografie Debby Termonia

Vlaams minister voor Wonen Liesbeth Homans (N-VA) legt de laatste hand aan een conceptnota over de private huurmarkt. Nog voor het zomerreces wil ze het beleidsdocument bespreken met haar collega's in de Vlaamse regering. Het komt niets te vroeg, want de private huurmarkt blijft het zorgenkindje van het Vlaamse woonbeleid. Er zijn vijf verbeterpunten.

1. Ruimer en diverser aanbod

Vlaanderen is een regio van woning-eigenaars. Met een aandeel van 71 procent eigenaar-bewoners zitten we in de Europese kopgroep. De logische keerzijde is dat onze huurmarkt beperkt is, met vooral een kleine sociale huursector (6 à 7%) en een private huurmarkt met een gemiddelde omvang (20%). De private huurmarkt is goed voor 550.000 woningen.

Die cijfers staan in een recent adviesdocument van de Vlaamse Woonraad, een strategische adviesraad van de Vlaamse overheid voor het beleidsveld wonen. In de raad zitten zowat alle actoren van het Vlaamse woonbeleid. Bernard Hubeau, gewoon hoogleraar aan de faculteit rechten van de Universiteit Antwerpen (UA) en de voorzitter

van de Vlaamse Woonraad, wijst op een belangrijke trendbreuk in die cijfers: de huurmarkt groeit. "De voorbije jaren zijn er 90.000 wooneenheden bij gekomen op de huurmarkt. We zitten in Vlaanderen allicht aan de limiet. De economische crisis heeft de inkomensonzekerheid verhoogd. Tegelijk is de toegang tot krediet moeilijker geworden. Veel jonge mensen hebben hun koopwens moeten uitstellen of afstellen."

Dat een jong publiek met koopkracht de weg naar de huurmarkt vindt, juichen zowat alle actoren toe. Die starters, die vaak tweeverdieners zijn, zijn voor verhuurders interessant. Door de

Door de lage rente is de verhuur weer een aantrekkelijk alternatief voor beleggers. De versterking van de private huurmarkt lijkt dus ingezet.

lage rente is de verhuur weer een aantrekkelijk alternatief voor beleggers. De versterking van de private huurmarkt lijkt dus ingezet. Al zijn er kanttekeningen. In het nieuwe aanbod zijn appartementen erg dominant, waardoor het minder geschikt is voor gezinnen met kinderen. En de instroom van sterkere

huurders is niet per se goed nieuws voor economisch zwakkere huurders. Er bestaat een risico dat de minstbedeelden worden verdrongen, zegt Rik Missault, de COO van Matexi (zie kader *Maak huren sexy*). Een voldoende ruim aanbod van private nieuwbouwoopwoningen kan die neerwaartse druk wegnemen, klinkt het bij de woningbouwer.

Of moet het aanbod van betaalbare huurwoningen worden opgekrikt? Dat is het denkspoor van de vastgoedinvesteerder Inclusio (zie kader *Inclusio mikt op vastgoedportefeuille van 200 miljoen euro*). Inclusio investeert in gebouwen en projecten die het ver-

huurt aan intermediaire spelers zoals sociale verhuurkantoren en OCMW's. "Wij vergroten het aanbod op de betaalbare huurmarkt", zegt CEO Xavier Mertens: "Dat aanbod is nog erg versnipperd over vele blokjes en verschillende verhuurders. Dat heeft soms een voordeel: er is een gemengd bewo-



BERNARD HUBEAU
"Huren is een flexibele woonformule,
en dat is ook goed voor de
arbeidsmobiliteit."

len, de betaalbaarheidsproblemen niet doet afnemen. Integendeel zelfs. In 2005 besteedde 39 procent van de Vlaamse huurders meer dan 30 procent van zijn inkomen aan huur. In 2013 was dat opgelopen tot 52 procent. Bij de laagste inkomensgroepen heeft driekwart van de huurders een woonquote hoger dan 30 procent.

Bernard Hubeau komt terug op de beperkte sociale huurmarkt in Vlaanderen. "Met dat percentage zitten we in de staart van het Europese peloton", stelt hij. "Er staan naar schatting 80.000 mensen op de wachtlijst voor een sociale woning. We moeten dus blijven inzetten op sociale huisvesting. Dat betekent tegelijk dat we het aanzienlijke deel van de huurders met een laag inkomen dat aangewezen is op de private huurmarkt, moeten ondersteunen." Want een laag besteedbaar inkomen conflicteert met het rendementsstreven dat eigen is aan de private huurmarkt. Hubeau weet ook dat de forse uitbreiding van het sociale huuraanbod niet voor morgen is. Het is een budgettair zware maatregel en bouwen is tijdrovend. "Zeker in stedelijk gebied is de beperkte ruimte een bijkomende hindernis", merkt Hubeau ook op.

Voor Rik Missault zijn bijkomende sociale woningen geen oplossing. "Sociale wijken werken stigmatiserend", zegt hij. Hij pleit ervoor om 'de competitieve scheeftrekking' tussen de sociale en de private huurmarkt weg te werken. Huursubsidies vindt hij een interessanter instrument. "In tegenstelling tot de sociale huur, waar er lange wachtlijsten bestaan, zijn huursubsidies onmiddellijk inzetbaar en ze kunnen sneller worden stopgezet. Op veel plaatsen zijn geen sociale huurwoningen, maar wel private huurwoningen ➤

nerspubliek, waardoor het gebouw geen negatieve stempel krijgt. Maar beheersmatig is het veel lastiger. Grote spelers zorgen voor een professionalisering en een kwaliteitsinjectie, wij investeren in moderne gebouwen met hedendaags comfort voor een betaalbare huur."

Institutionele investeerders hebben amper 4 procent van het aanbod op de private huurmarkt in handen. Ook volgens Bernard Hubeau kan een ruimere

aanwezigheid van die investeerders op de woningmarkt de dynamiek verbeteren. "Dat zie je in Duitsland, waar grote partijen een belangrijke rol spelen op een ruime private huurmarkt. De huurmarkt is er een volwaardig alternatief voor de koopmarkt."

2. Betaalbaarheid moet beter

Het is zorgwekkend dat de verruiming van de huurmarkt, met een instroom van sterkere huurdersprofi-

➤ beschikbaar. Huursubsidies vermijden ook stigmatisering; ze zijn niet zichtbaar voor vrienden en kennissen, eventueel zelfs niet voor de eigenaar van de woning.”

In Vlaanderen bestaan al huursubsidies en huurpremies (voor wie langer dan vier jaar op de wachtlijst voor een sociale woning staat). De huurdersbonden en de verhuurdersverenigingen zijn voorstander van een uitbreiding. Het bereik is nog beperkt tot ongeveer 14.500 huurders of 2,1 procent van de huurderspopulatie. Maar economen waarschuwen voor de ongewenste effecten van huursubsidies. De dynamiek is vergelijkbaar met de woonbonus op de koopmarkt: het subsidievoordeel wordt grotendeels tenietgedaan door klimmende prijzen.

Frank Vastmans, woningmarktonderzoeker aan de KU Leuven en verbonden aan het Steunpunt Wonen, bevestigt dat ten dele, maar hij nuanceert ook. “De meeste studies tonen aan dat de bedragen van de huursubsidies – in tegenstelling tot algemene fiscale voordelen voor eigendomsverwerving – zich niet volledig vertalen in hogere huurprijzen. De kunst is de doelgroep goed af te bakenen en het systeem voldoende selectief te houden. En het mag niet te complex zijn.”

3. Mag er wat meer rendement zijn?

In het nieuwe boek *De economie van de woningmarkt* berekenden de onderzoekers het directe brutorendement (de huuropbrengsten) in Vlaanderen op 4 procent. Netto zou er 2,5 procent overblijven. Met een indirect rendement (jaarlijkse meerwaarde) van 1,2

“Stabiliteit is heel belangrijk. Als je te veel wijzigt, wordt het te complex voor de verhuurders en de huurders”

Bernard Hubeau

procent komen ze uit op een totaal rendement van 3,7 procent.

Is dat voldoende voor een behoorlijk arbeidsintensieve en weinig liquide belegging? Een enquête van de verhuurdersvereniging Verenigde Eigenaars bij haar leden leert dat slechts 15 procent tevreden is met een direct rendement van 3 procent. Een meerderheid van de verhuurders mikt op 5 procent of hoger. De enquête dateert wel al

van 2014. Vastgoedmakelaars merken op dat vastgoedbeleggers in het huidige renteklimaat ‘best tevreden’ zijn met een huurrendement van 3 procent. Het verschil met het spaarboekje en andere vastrentende producten lijkt voldoende groot. Maar het afkalkende huurrendement laat weinig buffers voor tegenslagen, zoals grote investeringen of wanbetalingen. En om de particuliere verhuurders aan boord te houden, is er ook weinig marge voor fiscale maatregelen die knibbelen aan het rendement.

“Het beleid moet juist inzetten op een gunstig klimaat voor investeerders, zowel voor de kleine particuliere belegger als voor de institutionele investeerder”, vindt Xavier Mertens. Een van de mogelijkheden die de Vlaamse Woonraad naar voren schuift, is het verhuurabattement. Wie een woning koopt om ze te verhuren, zou aanspraak kunnen maken op een vrijstelling op de eerste schijf van de aankoopsom, naar analogie met de vermindering van de verkooprechten (de vroegere registratierechten) voor de enige woning. “Uiteraard moet je daar een termijn aan koppelen waarin de woning op de huurmarkt moet blijven en kun je voorwaarden opleggen voor de huurprijs en de kwaliteit van de woning”, verduidelijkt Bernard Hubeau. ➤

MAAK HUREN SEXY

De Vlaamse Woonraad pleit vooral voor aanbodgerichte maatregelen. Maar brengen die wel zoden aan de dijk in een regio waar de volkswijsheid zegt dat huren weggegooid geld is? Voor de Vlaming is huren veelal een negatieve keuze: hij huurt omdat hij niet kan kopen. Bernard Hubeau bevestigt dat de private huurmarkt ook aan de vraagzijde met een imagoprobleem kampt. En dat is zonde, vindt hij, want huren biedt ook voordelen. “Het is een flexibele woonformule, en dat is ook goed voor de arbeidsmobiliteit. Daarnaast beperkt huren ook

het financiële risico en is het minder kapitaalbelastend.” Hoe poetsen we het imago van de private huurmarkt op? In een recent rapport van de Vlaamse Woonraad suggereert een stakeholder dat de communicatie anders moet. “Huurderschap moet ‘sexy’ gemaakt worden”, klinkt het. “Door de flexibiliteit sterk in de verf te zetten. Of de voordelen voor jonge koppels te beklemtonen.” Bernard Hubeau is het idee wel genegen, maar meent dat een middenverschuiving ook een belangrijke aanzet kan geven. “Het fiscale en budgettaire beleid is altijd sterk gericht

geweest op het verwerven van eigendom, met als resultaat dat de private huurmarkt een restmarkt is. Ik zeg niet dat het beleid niet mag inzetten op eigendomsverwerving. Maar meer evenwicht lijkt toch wenselijk. De Vlaamse Woonraad staat overigens niet alleen met dat standpunt. Zowel de OESO, de Europese Centrale Bank, de Europese Commissie en de KU Leuven pleiten voor een neutralere woonfiscaliteit.” Matexi, de belangrijkste woningbouwer van het land, is het idee van middenverschuiving minder genegen. COO Rik Missault wijst erop dat de

koop- en huurmarkt met elkaar verbonden zijn. Maatregelen die de nieuwbouw afremmen, laten zich ook voelen op de huurmarkt, zeker in de huidige context met een bevolkingstoename, is de redenering. Missault: “Bij een beperkt aanbod in het middensegment verschuift de markt vraag naar de lagere segmenten. Dat drijft vooral in de onderste segmenten de prijs op. Op die manier worden de minstbedeelden uit de markt geduwd. Een gezonde private huurmarkt is alleen mogelijk als de hele residentiële markt, inclusief de private nieuwbouw, gezond is.”



MAAK EEN
VRIJBLIJVENDE
AFSPRAAK
OF VRAAG
UW GRATIS
FOLDER AAN!

STUDENTENHUISVESTING TE KOOP

Kies uw...

- ✔ Investeringsformule: roerend of onroerend
- ✔ Type unit: kamer of studio
- ✔ Locatie: Gent, Brussel ...
- ✔ Budget: vanaf € 110.000

Folder of bezoek? www.investeerinstudenten.be / T (0)32 9 233 76 66

RIK MISSAULT
"Sociale wijken werken
stigmatiserend."

➤ 4. Minder zorgen

Volgens het Grote Woononderzoek 2013 van het Steunpunt Wonen ervaren negen op de tien verhuurders de relatie met de huurder als zeer goed. Maar dat wil nog niet zeggen dat het altijd peis en vree is tussen de huurder en de verhuurder. Zo heeft 20 procent van de verhuurders al eens een conflict gehad met een huurder over de tijdige betaling van de huur. Ook discussies over een 'opstapelende huurachterstal' (14%) en over het onderhoud (8%) komen vrij veel voor.

Zulke zorgen kunnen vooral bij oudere verhuurders een reden zijn om hun pand te verkopen. Voor aspirantverhuurders zijn ze soms een drempel om zich op de verhuurmarkt te wagen, met minder aanbod als gevolg. Het verklaart waarom een te sterke bescherming van de huurders soms in het nadeel van die huurderspopulatie uitdraait. Omgekeerd leidt een te krappe huurbescherming ertoe dat betere inkomens die een stabiele woonsituatie zoeken, de huurmarkt links laten liggen. "Een evenwichtig huurregime is een belangrijke voorwaarde voor een aantrekkelijke huurmarkt", doceert Bernard Hubeau. "Maar stabiliteit is ook heel belangrijk. Alle betrokkenen in de Vlaamse Woonraad hameren daarop. Als je te veel wijzigt, wordt het te complex voor de verhuurders en de huurders."

Om de huurachterstand aan te pakken werd in 2014 het Fonds ter preventie van uithuiszettingen in het leven geroepen. Verhuurders kunnen er een beroep op doen als de huurder een huurachterstand van drie maanden heeft. "Een goed initiatief", meent Diederik Vermeir, onderzoeker bij het Steunpunt Wonen op de UA. "Maar het is nog geen succes. In het eerste jaar hebben slechts 325 verhuurders zich aangesloten. In slechts drie gevallen is



er een bijdrage van het fonds toegekend. De minister heeft aangegeven dat ze wil onderzoeken wat er fout loopt. Wellicht is ook hier de complexiteit een probleem. De procedures zijn vrij log en eigenlijk is een beroep op het Fonds ook pas in een late fase mogelijk."

Verhuurders die het betaalrisico en andere zorgen willen uitsluiten, kunnen ook aankloppen bij een sociaal verhuurkantoor (SVK). SVK's zijn intermediairen die onderverhuren aan personen met een bescheiden inkomen. Het SVK garandeert een stipte huurbetaling en een goed onderhoud van de woning. Verhuren via een SVK levert soms ook fiscale voordelen op. Daarte-

genover staat wel de verplichting om te verhuren tegen een redelijke prijs.

Het aanbod van de SVK's is vooralsnog beperkt, maar het groeit wel: 8350 woningen, of een toename van 30 procent tussen 2012 en 2015. De minister bestudeert en evalueert de werking en het statuut van de SVK's. "Voor de SVK's geldt nog te veel dat onbekend onbemind is", vindt Bernard Hubeau. "Maar bij verhuurders die de stap hebben gezet, is er een grote tevredenheid." Al klinkt er ook bezorgdheid bij bepaalde beroepsgroepen. Want bij al te ruim werkerterrein komen de SVK's in het vaarwater van makelaars en rentmeesters.

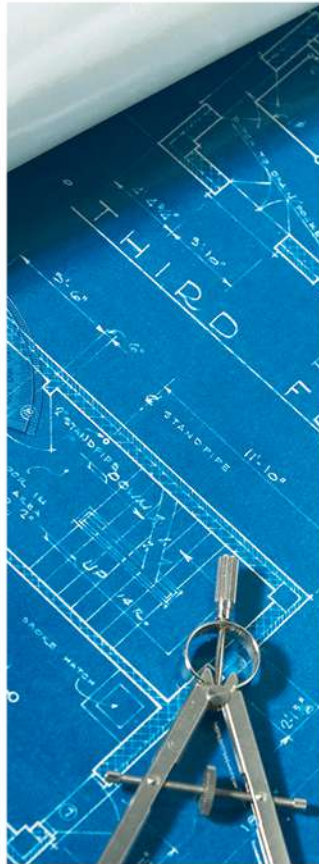




Prachtig kasteel in **Durbuy** op meer dan 1000 m² op 1 uur van Luxemburg, Brussel en Frankrijk. Het domein is zuidelijk gericht, strekt zich uit over 1,2 km en heeft een adembenemend vergezicht.

Het bevat authentieke elementen, aanpalende salons, 12 kamers met individuele badkamers en 2 appartementen. In het park staan eeuwenoude bomen, 3 typische bijhuizen, een toren, 12 paardenboxen, een manège en een zwembad. Alle faciliteiten op 2 km, autostrade op 7 km.

Verkoop door verwerving van alle aandelen via een Luxemburgse naamloze vennootschap.
 Hogere prijsklasse
 Info 0494 39 33 73

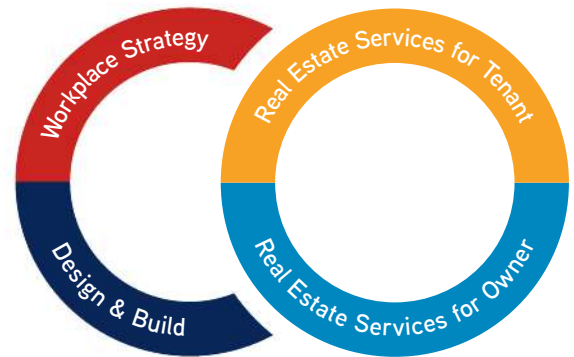


WILT U ADVERTEREN IN DE VOLGENDE IMMO ?

Verschijsning	Deadline
01-09-2016	01-08-2016
15-09-2016	30-08-2016
29-09-2016	13-09-2016
13-10-2016	27-09-2016
27-10-2016	11-10-2016
10-11-2016	21-10-2016
24-11-2016	07-11-2016
08-12-2016	22-11-2016
15-12-2016	29-11-2016

Contacteer vanessa.lakor@roularta.be,
 tel. 02 467 56 49 tijdens de kantooruren.

Consult Concept Construct Colliers natuurlijk!



Klantgerichte Co-Creatieve oplossingen, of het nu voor de eigenaar is of voor de huurder, rekening houdend met de gemaakte afspraken en op basis van een transparante samenwerking. Met Colliers kiest u voor uitstekende vastgoeddiensten van advies tot implementatie.

- **Tevreden klantengetuigenissen:** Axa, Euroclear, Veritas, Touring Verzekeringen, Linklaters...
- **Gespecialiseerde competenties binnen Colliers:** vastgoed consultants, architecten, werkplekspecialisten, ontwerpers, ingenieurs, projectmanagers...
- **Ethiek en uitmuntendheid gegarandeerd:** één van de weinige vastgoeddiensten in België gereguleerd door RICS.
- **Wereldwijd marktleider** in bedrijfstvastgoeddiensten.



Corporate • SME & SMI • Public Sector • Hotels • Retail • Industries & Logistics



Accelerating success

XAVIER MERTENS

“Voor ons is de positieve impact van de investering op de maatschappij het belangrijkste criterium.”

➤ **5. Meer kwaliteit**

Een andere opvallende vaststelling uit het Grote Woononderzoek 2013 is dat 47 procent van de private huurwoningen van ‘ontoereikende kwaliteit’ is, tegenover 33 procent voor eigenaarswoningen. Zwaardere structurele problemen doen zich dubbel zoveel voor op de private huurmarkt (21%) als op de eigendomsmarkt (10%). De onderzoekers zien een duidelijke samenhang met het lagere aandeel van renovaties in het huursegment.

Dat is geen verrassing. De baten van de renovatie van een huurwoning zijn in eerste instantie voor de huurder. De verhuurder ziet alleen het kostenplaatje en het negatieve effect op zijn rendement. “Het is ook een probleem dat speelt bij investeringen in betere energieprestaties”, stelt Bernard Hubeau. “Eigenlijk zet het aan tot een minimumstreven bij verhuurders: zorg ervoor dat je wettelijk in orde bent, maar doe ook niet meer dan dat. Dat zou niet mogen. We zijn daarom voorstander om renovatiepremies en fiscale stimuli voor energie-investeringen uit te breiden tot private verhuurders.” ©



INCLUSIO MIKT OP VASTGOEDPORTEFEUILLE VAN 200 MILJOEN EURO

Inclusio is een *impact* vastgoedinvesteerder. “Bij klassieke investeerders staat het financiële rendement voorop. Voor ons is de positieve impact van de investering op de maatschappij het belangrijkste criterium”, verduidelijkt Xavier Mertens, de CEO van Inclusio. “Daarnaast streven wij ook een behoorlijk – en dus geen maximaal – rendement na.” Impact investing is het experti-

seterrein van Kois Invest (François de Borchgrave en Charles-Antoine Janssen), dat samen met Degroef Petercam en projectontwikkelaar Re-Vive (Piet Colruyt en Nicolas Bearelle) aan de wieg stond van Inclusio. De missie van Inclusio is met private middelen een bijdrage te leveren aan de huisvesting van zwakke sociale groepen. Het werkt daarvoor veelal samen met socialeverhuurkan-

toren, OCMW’s en gemeentebesturen. Mertens: “Wij investeren in het gebouw of in een project, en verhuren het in blok, bijvoorbeeld aan een SVK. De huurprijs die wij vragen, ligt een stuk onder de marktprijs. Het SVK beslist autonoom aan wie en tegen welke voorwaarden ze de panden onderverhuurt. Ook de begeleiding van de huurder neemt het SVK voor zijn rekening.”

Inclusio heeft 83 wooneenheden in portefeuille. Ze liggen allemaal in het Brussels Gewest, maar er lopen gevorderde investeringsdossiers in de drie gewesten. Volgens Mertens zal Inclusio zijn portefeuille op korte termijn uitbreiden voor ongeveer 35 miljoen euro. Binnen een periode van een vijftal jaar mikt Inclusio op een vastgoedportefeuille van 150 tot 200 miljoen euro.