

REEKS

Wordt een eigen huis onbetaalbaar?

Deel 1 – Maatregelen voor een ontwrichte woningmarkt

25 maart 2021

—

Onesto

—

Hans Vermeulen & David Govaert

Reeks - Wordt een eigen huis onbetaalbaar?

Deel 1- Maatregelen voor een ontwrichte woningmarkt

Je zal in 2021 maar jong zijn, je vleugels willen uitslaan en dromen van een eigen huis. Wat voor de vorige generaties moeilijk was, dreigt stilaan onmogelijk te worden voor vele starters. De maatschappelijke gevolgen daarvan zijn immens.

De resultaten van onze recente bevraging over mogelijke oplossingen bieden interessante aanknopingspunten. Zo zien 30% van de respondenten heil in innovatieve formules en nog eens 30% vinden het concretere idee om jongeren meer tijd te geven om eigendom te verwerven het onderzoeken waard. Een kwart meent dat we starters niet moeten opzadelen met de torenhoge kost van bouwgrond. 17% van de respondenten wil vooral dat bouwen en renoveren goedkoper en eenvoudiger wordt. Slechts 17% ... durven we zeggen. Want hoewel de woningmarkt in beperkte mate door de overheid gereguleerd wordt, is ze fundamenteel toch vooral onderhevig aan de wetten van de markt. Van vraag, maar ook van aanbod.

In deze bijdrage willen we die marktwerking even onder de loep nemen. En vervolgens suggereren we enkele mogelijke ingrepen vanuit de overheid om de marktwerking te corrigeren.

Valse start op de woningmarkt.

Elke dag worden nu cijfers gepubliceerd over sterk stijgende woningprijzen. De coronacrisis lijkt, vreemd genoeg, deze tendens alleen nog maar te versterken. Hoewel het tempo wat verschilt, doet de stijging zich voor in vrijwel alle deelmarkten: in steden en op het platteland, huizen en appartementen, instapklare of te renoveren woningen. Starters op huizenjacht merken dat ze met hun budget steeds minder ver springen.

Daarbij komt nog dat banken een erg hoge eigen inbreng vragen bij het aangaan van hypotheekleningen, daartoe aangestuurd door de Nationale Bank van België. Op die manier gaat het voordeel van de uitzonderlijk lage rentevoeten voorbij aan een grote groep mensen, net aan hen die er het meeste baat zouden bij hebben. Voorlopig blijft deze maatregel overigens zonder het gewenste effect om de woningprijzen onder controle te houden. Ongetwijfeld omdat diezelfde centrale banken de rente kunstmatig laag houden door massaal liquiditeiten in de markt te pompen. Dat zet investeerders ertoe aan om in diezelfde woningmarkt op zoek te gaan naar rendement. Deze extra vraag drijft de prijzen dan weer verder op.

Het voordeel van de uitzonderlijk lage rentevoeten gaat voorbij aan een grote groep mensen, net aan hen die er het meeste baat zouden bij hebben.

Starters kijken dit met lede ogen aan en zien hun perspectieven om een eigen huis te verwerven wegsmelten als sneeuw voor de zon. Ook bij Onesto merken we deze problemen. In 2020 ging voor het eerst in jaren een dalend aandeel van de leningen naar alleenstaanden bijvoorbeeld. Zij vallen in de kopersmarkt helaas als eerste uit de boot.



We zagen in 2020 ook het gemiddelde inkomen van onze nieuwe kredietnemers stijgen. Een stijging die gelijke tred houdt met het gemiddelde kredietbedrag overigens. Mensen met een wat kleiner budget en een inkomen dat voor enkele jaren toch nog toegang gaf tot een eigen woning, blijven nu achter met lege handen. Tekenend is dat het aandeel eigenaars in Vlaanderen ook lijkt te dalen, zeker in de lagere inkomensklassen.

Vraag en aanbod

Politici drukken zich erg gelaten uit over deze ontwikkelingen. De klassieke instrumenten schieten ook te kort. Het financieel ondersteunen van kopers dreigt immers alleen maar olie op het vuur van de stijgende woningprijzen te gieten. De koopkracht van potentiële kopers verhogen zal vooral ten goede komen aan de verkopers van woningen, die nog hogere prijzen kunnen vragen.

De klassiek instrumenten schieten tekort. Koopkracht van potentiële kopers verhogen zal vooral ten goede komen aan de verkopers van woningen.

Aan de vraag naar woningen kan op het eerst zicht moeilijk gesleuteld worden. In Vlaanderen leven ongeveer 6,5 miljoen mensen. Die bevolking zal ook de volgende jaren nog groeien. Tegelijk zorgt de gezinsverdunding ervoor dat er meer woningen nodig zijn. In 2050 zal bijna 50% van de bevolking ouder zijn dan 65. De stijgende vraag zal hierdoor vooral komen van alleenstaanden en kleine gezinnen. Het resultaat: vooral compacte woningen van goede kwaliteit zijn in trek. Woningen met – sinds corona pijlsnel gestegen in de wensenlijst – een terras, een tuintje of die toegang geven tot collectieve buitenruimte. En goedgelegen, dus nabij allerlei voorzieningen, binnen een groene omgeving die veiligheid en privacy garandeert, zo blijkt uit [het ruimte rapport Vlaanderen](#). Weinig verrassingen op dat vlak. En ook allerminst buitensporige vragen.

Aan de aanbodzijde zien we grotere uitdagingen. De woningmarkt is in grote mate een voorraadmarkt. Er komen maar mondjesmaat nieuwe woningen bij. Op het aanbod van nieuwbouwwoningen gaan we in een volgende bijdrage dieper in. Hoe dan ook moet de vraag van starters, of van wie men in Nederland mooi “doorstromers” noemt, voor een overgrote meerderheid ingevuld worden door bestaande woningen. Daar knelt natuurlijk het schoentje. De woningen in het aanbod zijn structureel te groot. Niet minder dan 72% van de Vlaamse woningen is onderbezet. Bovendien leggen ze een onverantwoord groot beslag op ruimte. Enkele jaren geleden bedroeg de gemiddelde oppervlakte per bewoond perceel 901m². Ook de ligging van deze woningen is vaak weinig optimaal. Het is een problematiek waar de Vlaamse overheden al decennialang de tanden op stuk bijten.

90% van de Vlaamse woningen voldoen niet aan het gestelde doel om tegen 2050 minstens een EPC met label A te behalen.

We trappen een open deur in als we zeggen dat ook de kwaliteit van heel wat bestaande woningen te wensen overlaat. Vlaanderen heeft een relatief oud woonpatrimonium, al zijn er grote regionale verschillen. Inzake energiezuinigheid is de weg nog erg lang. Ruwweg 90% van de Vlaamse woningen voldoet niet aan de doelstelling om tegen 2050 minstens een EPC met label A te behalen. Het huidige tempo van renovaties moet dringend en substantieel opgedreven worden.

Op zoek naar slimme ingrepen

Wat betekent dit alles nu in het licht van de betaalbaarheid van wonen? Aan de vraagzijde zou een afkoeling meer dan welkom zijn. Het enthousiasme van investeerders om te beleggen in woningen zou best getemperd worden, of liever nog gestuurd naar wat maatschappelijk meest wenselijk is. Waarom zou een overheid bv. geen verplichting opleggen om oudere woningen na aankoop energiezuinig te renoveren voor ze in verhuur kunnen gaan? De lat kan daar ons inziens hoog gelegd worden, met het oog op de doelstellingen tegen 2050. Zou dit het aanbod van betaalbare huurwoningen in het gedrang brengen? We menen van niet. En willen we überhaupt niet af van die energieverblindende huurwoningen met een matige kwaliteit?

Waarom zou een overheid geen verplichting opleggen om oudere woningen die aangekocht worden, energiezuinig te renoveren voor ze in verhuur kunnen?

Ook voor nieuwe eigenaars-bewoners lijkt een renovatieplicht wenselijk. Daar kan men milder zijn en vooral meer tijd geven. Maar is het verantwoord om mensen nog een oude woning te laten kopen zonder duidelijke perspectieven dat deze grondig en energiezuinig gerenoveerd wordt? Dit kan overigens mooi geënt worden op de huidige aanpak van de EPC-labelpremie en het Vlaams renteloos renovatiekrediet.



Dat alles lijkt ingrijpend en politiek gezien vraagt het ongetwijfeld heel wat moed. Maar het resultaat zou wellicht wel zijn dat de prijsevolutie van te renoveren woningen getemperd wordt. Kopers krijgen daardoor meer budget om te renoveren. Dalende prijzen zouden er ook voor zorgen dat een knellend maatschappelijk probleem wordt aangepakt. Al wie de in vorige decennia eigenaar werd van een eigen woning plukt alle voordelen van de prijsevolutie op de woningmarkt. Ze hebben niet alleen kunnen genieten van een woonpolitiek met bijzonder weinig restricties en royale belastingvoordelen. Nu kunnen ze ook nog eens vet langs de kassa passeren en met dit geld verhuizen naar de beste panden ... die voor starters onbereikbaar zijn. Die starters staan compleet aan de verliezende zijde en dreigen alle perspectieven kwijt te spelen. Hoelang kan een samenleving dit aan?

Volgende week: Deel 2 – Betaalbaar bouwen en renoveren