

Pieter Vandenbroucke
Erik Buyst
Sien Winters
Marja Elsinga
Marietta Haffner
Joris Hoekstra

Naar een aanbodbeleid voor de Vlaamse private huurmarkt

Onderzoeks uitgevoerd in opdracht
van het Ministerie van de Vlaamse
Gemeenschap,
Departement RWO - Woonbeleid.
Maart 2007

VOORWOORD

Voor u ligt één van de resultaten van de onderzoeksopdracht 'Ruimte voor woonbeleid', uitgevoerd door het Kenniscentrum voor Duurzaam Woonbeleid. De zin en waarde van wetenschappelijk onderzoek als basis voor een effectief beleid wordt tegenwoordig algemeen erkend. De overheidsmiddelen efficiënt inzetten, kan enkel op basis van de nodige kennis en inzichten over de problematiek. Het voeren van beleid is immers in de eerste plaats gefundeerde keuzes maken, waarbij vaak een afweging moet gemaakt worden tussen diverse vragen, behoeften en problemen. Ook in de opvolging en de evaluatie van de gemaakte keuzes en het gevoerde beleid, speelt wetenschappelijk onderzoek en dataverzameling een onmisbare rol. Slechts door het verzamelen en analyseren van de relevante gegevens kan men tot een kritische bevraging komen van de doelmatigheid van het beleid. Slechts vanuit deze kennis en inzichten kan het gevoerde beleid worden bijgestuurd.

Ondanks bovenstaand inzicht, is het gestructureerd en gecoördineerd onderzoek naar het wonen in Vlaanderen van relatief recente datum. Als Vlaams minister van Wonen gaf ik einde 2003 een driejarige onderzoeksopdracht 'Ruimte voor woonbeleid' aan het Kenniscentrum voor Duurzaam Woonbeleid. Zo werden voor het eerst de onderzoeksinspanningen over wonen afgestemd en gebundeld. De algemene doelstelling van de opdracht bestond erin om te komen tot relevante en actuele gegevens en inzichten over de diverse aspecten van het wonen in Vlaanderen.

Naast een grondige analyse van beschikbare data werd een eigen survey uitgevoerd met betrekking tot zowel de bewoners als het woningbestand van de woonmarkt. Deze grootschalige survey omvatte enerzijds een technische inspectie van de uitwendige kwaliteit van de woning. Anderzijds werden de bewoners bevraagd over hun woonsituatie, woongeschiedenis en woonwensen.

Op basis van de resultaten van deze survey en andere bestaande databanken werd een set van basisindicatoren i.v.m. wonen en woonbeleid ontwikkeld die toelaat vergelijkingen te maken in tijd en ruimte. De indicatoren kunnen aangeven hoe de situatie in Vlaanderen evolueert, onder meer onder invloed van het gevoerde beleid en van ontwikkelingen op de markt.

Tevens werd een dynamisch, econometrisch woningmarktmodel ontwikkeld dat moet toelaten de effecten van het beleid te meten en toekomstige ontwikkelingen op de woningmarkt te voorspellen. Tenslotte werden door het Kenniscentrum voor een Duurzaam Woonbeleid nog verschillende specifieke beleidsgerichte onderzoeken.

In dit onderzoeksrapport wordt gefocust op de bevindingen die betrekking hebben op de private huurmarkt en meer bepaald op de mogelijkheden om de aanbodzijde van deze markt te verruimen. In deze zin is het een vervolg op de studie 'Op weg naar een Vlaamse huursubsidie' waar de vraagzijde van de huurmarkt aan bod kwam. Het is immers mijn overtuiging dat beide sporen onderzocht moeten worden om tot een optimaal beleid te komen: als er niet genoeg of geen geschikte woningen op de markt zijn, heeft de huurder immers niet veel aan een huursubsidie. Ik blijf dan ook de nadruk leggen op een 'EN-EN-verhaal': sociaal en privaat, eigendomsmarkt en huurmarkt, huurder en verhuurder. De aanbevelingen van de onderzoekers zijn voor mij dan ook geen eindpunt, maar een vertrekpunt om de discussie te voeren binnen het beleid.

Het gecoördineerd en gestructureerd onderzoek naar wonen wordt de komende jaren verder gezet door het Steunpunt Ruimte en Wonen. Dit nieuwe Steunpunt beleidsrelevant onderzoek is van start gegaan op 1 januari 2007 en zal de komende vijf jaar instaan voor het wetenschappelijk onderzoek rond de thema's wonen en ruimte.

Marino Keulen

Vlaams minister van Binnenlands Bestuur, Stedenbeleid, Wonen en Inburgering

INHOUDSPAGINA

Hoofdstuk 1: Overheidsinterventie in de private huurmarkt	7
1. Inleiding	7
2. Motieven van overheidsingrijpen.....	7
2.1 Economische efficiëntie.....	7
2.2 Sociale gelijkheid.....	10
3. Instrumenten van overheidsingrijpen	11
3.1 Aanbodsubsidies.....	11
3.2 Vraagsubsidie	12
3.3 Regulering	14
3.4 Regulering huurcontract.....	16
4. Ingrijpen in de particuliere huursector	17
Hoofdstuk 2: Situatieschets Vlaamse private huurmarkt en instrumentarium Vlaamse overheid	18
1. Inleiding	18
2. Woningvoorraad	18
2.1 Ontwikkeling en verdeling van de woningvoorraad.....	18
2.2 Kenmerken van de vraag naar huurwoningen.....	21
2.3 Kenmerken van het aanbod	28
3. Instrumenten voor een Vlaams beleid.....	49
3.1 Fiscaal.....	49
3.2 Exploitatie.....	52
3.3 Heffingen	54
4. Huursubsidie.....	55
5. Huurprijsregulering	55
6. Huurbescherming.....	56
Hoofdstuk 3: Rendementen op woningen in de private huursector	57
1. Inleiding	57
2. Rendementen op de Vlaamse woningmarkt: een overzicht	57
3. Concept	58
3.1 Rationele overwegingen.....	59
3.2 Vermogensbenadering	59
4. Uitwerking rendementsmodel.....	63
4.1 Definiëring rendement	63
4.2 Definiëring variabelen.....	64
4.3 Uitwerking variabelen.....	70

5.	Resultaten	83
	5.1 Basissimulatie	83
	5.2 Varianten.....	84
	5.3 Woningtypes op de private huurmarkt.....	89
	5.4 Goede versus slechte ligging	90
	5.5 Goede kwaliteit versus slechte kwaliteit.....	92
6.	Conclusies	94
	6.1 Rendement op verhuren is krap	94
	6.2 Verhuren op korte termijn is niet rendabel voor kleine investeerders.....	94
	6.3 Onderhoud.....	94
	6.4 Huurprijsevolutie is belangrijk en sociale huur lijkt niet rendabel	95
	6.5 Fiscale stimuli.....	95
	6.6 Ligging is belangrijk.....	95
	6.7 Beheer en onderhoud zijn duur maar noodzakelijk	95
Hoofdstuk 4: Landenstudies		96
1.	Opzet	96
2.	Duitsland.....	97
	Samenvatting beleid Duitsland.....	99
3.	Frankrijk.....	101
	Samenvatting beleid Frankrijk.....	102
4.	Nederland	105
	Samenvatting beleid Nederland	106
5.	Spanje.....	108
	Samenvatting beleid Spanje.....	110
6.	Verenigd Koninkrijk.....	113
	Samenvatting beleid Verenigd Koninkrijk.....	115
Hoofdstuk 5: Conclusies en aanbevelingen.....		117
1.	De Vlaamse private huurmarkt: voornaamste vaststellingen	117
	1.1 Situatieschets Vlaamse private huurmarkt.....	117
	1.2 De Vlaamse private huurmarkt in internationaal perspectief.....	120
2.	Naar een aanbodbeleid voor de Vlaamse private huurmarkt?.....	122
	2.1 Economische efficiëntie.....	123
	2.2 Sociale rechtvaardigheid.....	133

Hoofdstuk 6: Samenvatting-Naar een aanbodbeleid voor de Vlaamse private huurmarkt.....	135
1. Inleiding	135
2. Enkele karakteristieken van de Vlaamse private huurmarkt.....	135
3. Rendementen op huurwoningen in de Vlaamse private huurmarkt.....	136
4. Motieven van overheidsingrijpen.....	137
4.1 Economische efficiëntie.....	137
4.2 Sociale gelijkheid.....	138
4.3 Instrumenten van overheidsingrijpen	139
5. Het beleid tegenover de private huurmarkt in internationaal perspectief	140
6. Concrete beleidsvoorstellen voor de Vlaamse private huurmarkt	142
6.1 Betere naleving en uitbreiding registratieverplichting.....	142
6.2 Opzetten van lokale woningdatabanken.....	142
6.3 Uitbreiding gebruik conformiteitsattest in probleemgebieden.....	143
6.4 Opzetten van een systeem van huurinkomstenwaarborg.....	143
6.5 Uitbreiding van de rol van de sociale verhuurkantoren	144
6.6 Opheffen van de verschillende fiscale behandeling tussen huurders en eigenaarbewoners.....	145
6.7 Vermindering van de verschillende fiscale behandeling tussen verhuurders en eigenaarbewoners.....	146
6.8 Voor verhuurders het kadastraal inkomen niet langer gebruiken als belastbare grondslag.....	146
6.9 Verhuurders en de erfenis- en schenkingsrechten	147
6.10 Objectsubsidie voor verhuurders.....	148
6.11 Hervorming wetgeving vastgoed-BEVAK.....	148
6.12 PPS-formule voor de nieuwbouw van huurwoningen.....	148
6.13 Premies voor de renovatie van huurwoningen	148
6.14 Schematische voorstelling van de geformuleerde beleidsaanbevelingen	149
 Tabellen en figuren.....	 155
 Bibliografie.....	 156

HOOFDSTUK 1 OVERHEIDSINTERVENTIE IN DE PRIVATE HUURMARKT

1. Inleiding

Bij het onderzoeken van overheidsinterventies op markten biedt de welvaarthetheorie of de *public economics* goede aanknopingspunten. Deze theorie gaat in op de motieven van de overheid om in te grijpen op de markt en analyseert ook de mogelijke instrumenten en de effecten daarvan. Dit hoofdstuk behandelt eerst de motieven voor de overheid om tussenbeide te komen op de private huurmarkt (paragraaf 2), en vervolgens passeren de verschillende instrumenten de revue (paragraaf 3). In dit hoofdstuk verstaan wij onder private huurmarkt alle woningen die volgens de principes van de markt worden toegewezen.

2. Motieven van overheidsingrijpen

De belangrijkste motieven van overheidsingrijpen worden volgens de welvaartseconomie in twee groepen verdeeld (Barr, 1998; Boelhouwer & Haffner, 2002; Winters e.a., 2004). De overheid kan op de eerste plaats tussenbeide komen om de efficiëntie of doelmatigheid van een markt te verhogen. Als een markt efficiënt werkt, gaat er in het evenwicht niemand meer op vooruit zonder dat iemand erop achteruit gaat. In deze situatie wordt de totale welvaart van de samenleving gemaximeerd. Echter, de resulterende verdeling van de welvaart hoeft niet zodanig te zijn dat de overheid, de politiek of de samenleving daar tevreden mee is. De verbetering van de sociale gelijkheid tussen burgers is dan volgens de welvaartseconomie een tweede gelegitimeerde reden voor de overheid om op een markt in te grijpen.

2.1 Economische efficiëntie

In de literatuur worden minimaal drie marktimperfecties onderscheiden die een markt beletten een efficiënt evenwicht te bereiken: imperfecte informatie, imperfecte competitie en andere marktvalingen, zoals de zogenaamde externe effecten (Barr, 1998; Boelhouwer & Haffner, 2002; Winters e.a., 2004).

Perfekte informatie

Op de private huurmarkt wordt aan de eis van perfecte informatie meestal niet voldaan. Zo kunnen verhuurders een informatievoorsprong hebben op de huurders als het gaat om de kwaliteit van de woning (in relatie tot de huurprijs). De heterogeniteit van het product woondienst verhoogt de informatiebehoefte van de huurder. Bijgevolg zal de huurder er iets voor over hebben om op de kwaliteit van de woning (in relatie tot de gevraagde prijs) te kunnen vertrouwen. Om eventuele negatieve effecten van deze asymmetrische informatie te beperken, kan de wetgever tussenbeide komen. Zo kan het kwaliteitsniveau van woningen worden gereguleerd of kan er een databank worden aangelegd waarin prijzen en kwaliteit van woningen staan geregistreerd en waar huurder en verhuurder toegang toe hebben.

De huurders daarentegen kunnen een informatievoorsprong op de verhuurders hebben als het gaat om hun eigen betrouwbaarheid: het op tijd betalen van de huur, het goed verzorgen van de woning, enz. De verhuurder zal proberen de risico's op een onbetrouwbare huurder zo veel mogelijk te beperken. De overheid kan een rol spelen in het waarborgen van de huurinkomsten voor de verhuurder. De verstrekking van de huurwaarborg door het OCMW of het contract met een SVK zijn hiervan voorbeelden.

De mate waarin huurders en verhuurders anticiperen op mogelijke onbetrouwbare verhuurders of huurders zal in grote mate afhangen van de wetgeving rond huurcontracten. Onder meer de lengte van de huurcontracten kan aan regulering onderhevig zijn (huurbescherming). Enerzijds heeft een verhuurder baat bij flexibele huurcontracten die hij zo spoedig mogelijk kan beëindigen als de huurders zich onbetrouwbaar heeft getoond. Anderzijds streeft de verhuurder rendement na en heeft hij over een betrouwbare huurder het liefst meerjarige zekerheid. De verhuurder prefereert dus contracten die hij kan opzeggen zonder kosten (verbrekingsvergoeding) en waarbij de huurder niet of met hoge kosten kan opzeggen. Voor de huurder daartegen is het aantrekkelijk om een permanent contract met een korte opzegtermijn te hebben en een contract dat door de verhuurder alleen onder bijzondere omstandigheden kan worden opgezegd.

Perfekte competitie

Perfekte competitie op de woningmarkt houdt in dat geen van de actoren op de woningmarkt de prijs van de woondiensten eenzijdig kan beïnvloeden: men heeft gelijke macht. Anders gezegd, er zijn gelijke kansen voor alle vragers en aanbieders. Dit betekent onder meer dat wanneer er een overschot aan huurwoningen op de markt aangeboden wordt, de huurprijzen zullen dalen om extra vraag naar de huurwoningen te trekken en omgekeerd. Inflexibiliteit van de huurprijs kan dus een signaal zijn van imperfecte competitie op de woningmarkt.

Wat zijn de oorzaken van imperfecte competitie? Een eerste reden is dat een woningmarkt bestaat uit verschillende deelmarkten. Er staan doorgaans slechts enkele woningen in een bepaalde deelmarkt te koop of te huur. Verder kunnen sommige huishoudens alleen kopen of huren in een bepaald segment, waardoor de keuzemogelijkheid voor een huishouden sterk beperkt wordt. Als daar nog eens discriminatie door verhuurders bijvoorbeeld tegen lage inkomensgroepen of andere kwetsbare groepen bovenop komt, zal de keuze voor bepaalde huishoudens nog beperkter worden. Huurders zullen ergens moeten wonen en dus kan het gebeuren dat zij gedwongen worden een woning te betrekken die eigenlijk niet goed aansluit op hun vraag.

Ook op andere terreinen kan de verhuurder profiteren van een zekere monopoliemacht. Immers, er bestaan drempels om toe te treden tot de private huurmarkt. Verhuurders moeten de financiering rond zien te krijgen, en ook voldoen aan allerlei technische en administratieve vereisen, willen zij een woning voor verhuur kunnen aanbieden. Een ander voorbeeld van monopoliemacht is de situatie waarin een woning de status van een thuis verkrijgt voor een huurder. Deze zal gehecht geraken aan de woning, waardoor de verhuurder in staat kan zijn om de huurprijs flink te verhogen. Om dergelijke situaties te voorkomen, kan de wetgever de verhoging van de huurprijzen bij bestaande huurcontracten en de huurprijsvaststelling bij nieuwe contracten reguleren. Zo kunnen excessieve huurprijsstijgingen worden voorkomen.

Zoals vermeld, bestaat de woningmarkt uit verschillende deelmarkten. Zo kan in Vlaanderen een onderscheid gemaakt worden tussen eigenaarsbewoners, de sociale huursector en de private huursector. De eerste sector wordt door de Vlaamse en federale overheid financieel ondersteund, omdat eigendomsverwerving door het beleid wordt gezien als een goede investering voor huishoudens. Ook de sociale huursector wordt financieel ondersteund, maar dan uit overwegingen van sociale gelijkheid (zie paragraaf 2.2). Deze overheidssteun belemmert de perfecte competitie op de woningmarkt. Om perfecte competitie na te streven is het, wanneer de marktwerking centraal staat, het meest logisch de overheidssteun voor eigenaarsbewoners en de sociale huursector te verminderen. Dit is wellicht de meest eenvoudige manier om de private huursector als geheel te stimuleren.

Echter, als het beleid ten aanzien van eigenaarsbewoners en sociale huursector als gegeven wordt beschouwd en men ten opzichte van de private huursector specifieke beleidsaccenten wil leggen, dan is het ontwikkelen van een gericht aanbodbeleid voor de private huursector een optie.

Overigens kan er ook binnen de private huursector sprake zijn van segmentering. Er kan bijvoorbeeld onderscheid worden gemaakt tussen particuliere verhuurders met enkele woningen in het goedkopere segment van de markt en professionele verhuurders, zoals institutionele beleggers, die vaak woningen in het luxesegment verhuren. Bij het formuleren van een aanbodbeleid is het belangrijk oog te hebben voor segmentering en mogelijke verschuivingen tussen segmenten.

Externe effecten

Marktfalingen in de vorm van ongewenste externe effecten van productie en consumptie van goederen en diensten tredt op als de productie/consumptie leidt tot effecten voor anderen die niet zijn meegewogen in de beslissing en die niet tot uiting komen in de prijs van een product of dienst. Op de woningmarkt zijn externe effecten ongewenst als woningen bijvoorbeeld een gevaar vormen voor omwonenden of een negatieve invloed uitoefenen op de leefbaarheid van de buurt. Regulering onder de vorm van minimumeisen waaraan woningen moeten voldoen, kunnen hier een oplossing bieden. Door het verstrekken van objectsubsidies kunnen dergelijke effecten worden geïnternaliseerd. Zo kan bijvoorbeeld een buurt die in een neerwaartse spiraal terecht is gekomen, met objectsubsidies een stimulans tot woningverbetering krijgen.

Een dergelijke redenering geldt ook voor leefbaarheid en veiligheid in een buurt. Leefbaarheid en veiligheid kunnen beschouwd worden als zogenaamde publieke goederen. Kenmerkend voor dergelijke goederen is dat men niemand van de consumptie kan uitsluiten, dat niemand de consumptie kan afwijzen en de niet-uitsluitbaarheid (de consumptie door de ene persoon staat de consumptie door de andere niet in de weg). Met andere woorden, het zogenaamde *free rider* gedrag – het gratis meeliften – kan niet worden omzeild. Subsidies voor de verlaging van de investeringskosten in de leefbaarheid en veiligheid zijn dan gewenst.

Onbedoelde effecten

Overheidsbeleid om marktimperfecties te bestrijden of om sociale gelijkheid te bevorderen, kan ook effecten sorteren die eigenlijk niet bedoeld zijn. Om deze problemen te corrigeren, kan er weer een nieuw beleid ontwikkeld worden met opnieuw onbedoelde effecten tot gevolg. In landen als Nederland en Duitsland zien we dergelijke effecten duidelijk optreden, maar ook Vlaanderen blijkt niet immuun. Zo leidt de decennialange stimulering van het eigenwoningbezit ertoe dat diegenen die het zich kunnen permitteren vaak zo snel mogelijk een woning kopen of bouwen. De vraag in de private huursector dreigt daardoor meer en meer beperkt te raken tot kwetsbare groepen.

2.2 Sociale gelijkheid

Als de verdeling van de welvaart volgens het beleid anders moet dan de verdeling die de markt produceert, dan ontstaat er volgens de welvaartstheorie voor de overheid een mogelijkheid om in te grijpen (Barr, 1998; Boelhouwer & Haffner, 2002; Winters e.a., 2004). De overheid kan twee soorten gelijkheid of rechtvaardigheid nastreven.

Horizontale gelijkheid

Op de eerste plaats is dat de horizontale gelijkheid/rechtvaardigheid tussen huishoudens. Deze impliceert bijvoorbeeld dat voor bepaalde groepen huishoudens met relevante kenmerken een gelijke toegang tot goederen en diensten gewaarborgd wordt. De praktijk leert echter dat niet alle huishoudens even veel kansen maken op een woning. Zo worden sommige groepen gediscrimineerd omdat een verhuurder bijvoorbeeld van mening is dat het om risicogroepen gaat. Anderzijds is het mogelijk dat er voor bepaalde groepen geen geschikte woningen beschikbaar zijn. Hierbij denken we vooral aan gehandicapten die bepaalde fysieke voorzieningen nodig hebben of vormen van zorg en begeleiding.

Met regulering – zoals bijvoorbeeld antidiscriminatie wetgeving – en subsidiëring – bijvoorbeeld subsidiëring van aangepaste woningen – kunnen horizontaal gelijke kansen worden gecreëerd.

Verticale gelijkheid

Een tweede gelijkheid/rechtvaardigheid die de overheid kan nastreven, is de verticale gelijkheid. Hier gaat het om een herverdeling van consumptie en/of inkomen van rijke huishoudens naar armere huishoudens. Op de woningmarkt kan dat op twee manieren gebeuren: via een prijsverlaging van de woondienst of via een inkomensverhoging van het huishouden.

Tabel.1.1: Overzicht motieven welvaartstheorie en instrumenten

Motief	Probleem	Mogelijk overheidsingrijpen
Asymmetrische informatie	Slecht inzicht in kwaliteit	Regulering kwaliteit om minimum te waarborgen
	Slecht zicht op de kwaliteit	Verplichte databestanden met prijs en kwaliteit, registratie huurcontracten om inzicht te verbeteren
	Slecht zicht op risico's voor verhuurder	Waarborgen huurinkomsten voor verhuurder
	Selecterend gedrag verhuurder	Huurbescherming, regulering woningtoewijzing (SVK), antidiscriminatie wetgeving
Imperfecte competitie	Inflexibiliteit huurprijzen	Huurprijnsreglementering
	Segmentatie van de markt	
	Drempel voor toetreding verhuurder	Bemiddelende rol van SVK's
	Monopoliemacht verhuurder	Huurprijnsreglementering bestaande contracten
Externe effecten	Slechte kwaliteit	Aanbodsubsidie, kwaliteitsregulering
	Slechte leefbaarheid	Aanbodsubsidie, ruimtelijke ordening, milieuwetgeving
Horizontale ongelijkheid	Ongelijke kansen voor sommige groepen	Subsidiëring specifieke woningen, regulering toegang tot woningen voor specifieke groepen, ingrijpen in woningallocatie
Verticale ongelijkheid	Ongelijke kansen voor lage inkomens	Aanbodsubsidie, huurregulering en toewijzing, vraagsubsidie

De prijsverlaging kan via een prijssubsidie worden gerealiseerd die zelfs tot 100% kan oplopen, wanneer bijvoorbeeld een sociale huurwoning gratis ter beschikking wordt gesteld (*in-kind transfer*). Andere mogelijkheden zijn onder meer het verstrekken van een aanbodsubsidie in ruil voor afspraken over toewijzing van woningen en huurprijsreglementering.

Het verhogen van het inkomen kan gebeuren door het verstrekken van een inkomensafhankelijke vraagsubsidie. Vanuit de welvaartstheorie werkt een inkomensverhoging van een huishouden minder keuzeverstorend dan een *in-kind transfer*.

3. Instrumenten van overheidsingrijpen

In dit project staat met name het aanbodbeleid ten aanzien van de private huursector centraal. Het stimuleren van het aanbod van private huurwoningen kan met verschillende instrumenten worden bereikt. Gezien het doel van het project is het logisch dat uitgebreid aandacht wordt besteed aan aanbodstimulerende instrumenten. Daar waar er een (in)directe relatie bestaat met het aanbod worden ook vraagstimulerende en regulerende instrumenten in beschouwing genomen. Ontradende maatregelen zoals heffingen (op leegstand of onbebouwde percelen) of sancties en boetes (op verwaarlozing, huisjesmelkerij, ...) komen slechts zijdelings aan bod.

3.1 Aanbodsubsidies

De overheid kan het aanbod van private huurwoningen stimuleren door de productie te subsidiëren of de productiefactoren goedkoper te maken. Mogelijke vormen zijn het subsidiëren van grondverwerving, lastenverlagingen voor de bouwsector, tegemoetkomingen voor de sloop van krotten of voor de wederopbouw, enz.

Er kunnen ook rechtstreeks investeringssubsidies worden verstrekt aan verhuurders. Het gaat om overdrachten van de overheid aan particuliere personen of instellingen. Deze subsidies kunnen verschillende vormen aannemen. Zo zijn er eenmalige subsidies die worden verstrekt op het moment van bouw of aankoop en jaarlijkse subsidies die zowel de vorm kunnen aannemen van een jaarlijkse bijdrage aan de verhuurders als die van een korting op de rente voor de benodigde lening (Papa, 1990; Haffner, 1992).

Ook kan er sprake zijn van fiscale tegemoetkomingen. Haffner (1992) onderscheidt in navolging van Robinson (1988) vier soorten van tegemoetkomingen. Het kan gaan om een aftrekpost die de belastingplichtige ten laste mag brengen van de heffingsgrondslag (*tax allowance*), een aftrek van de belastingsom (*tax credit*), een belastingvrijstelling (*tax exemption*) of een verlaagd belastingtarief (*tax relief*). Deze fiscale tegemoetkomingen kunnen worden toegepast bij verschillende vormen van belastingen die relevant zijn voor particuliere verhuurders, zoals de inkomstenbelasting, vennootschapsbelasting, vermogensbelasting, onroerende voorheffing en eenmalige belastingen zoals een overdrachtsbelasting, of de BTW.

Een volgende optie is het beperken van de financiële risico's voor de verhuurder. Hierbij gaat het met name om het beperken van de financiële schade door wanbetaling van huurders. Het huurwaarborgfonds en de Sociale Verhuurkantoren zijn voorbeelden van dergelijke instrumenten. Een laatste mogelijkheid is het verstrekken van een negatieve subsidie of wel het opleggen van een heffing om te bevorderen dat leegstaande woningen worden verhuurd.

Aanbodsubsidies leiden logischerwijs tot een uitbreiding van het aanbod. In tegenstelling tot vraagsubsidies leiden ze tot een hogere verhandelde hoeveelheid en een daling van de marktprijs.

Het is echter te verwachten dat dit effect met enige vertraging optreedt, gegeven de langzame aanpassing van het aanbod aan de nieuwe marktsituatie.

Het voordeel van aanbodsubsidies is dat deze rechtstreeks een positief effect hebben op de woningproductie of woningverbetering. Toch worden in de welvaarttheoretische literatuur vraagsubsidies gewoonlijk als minder marktverstoring beschouwd dan aanbodsubsidies. Daar staat echter tegenover dat de woningmarkt tal van imperfecties kent en dat vraagsubsidies in een krappe markt al gauw leiden tot een stijging van de prijs. Wanneer het doel is om de productie te stimuleren zijn aanbodsubsidies meer doelgericht.

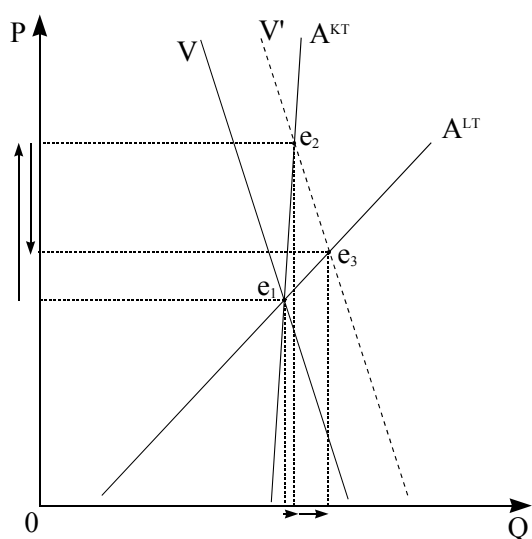
Met aanbodsubsidiëring van de private huurmarkt bestaat het gevaar van inefficiënte inzet. Het is doorgaans de bedoeling dat met de subsidie kwaliteitsvolle en betaalbare woningen worden gerealiseerd. Het ligt dan ook voor de hand dat het verstrekken van subsidies wordt verbonden aan voorwaarden over woningtoewijzing en huurprijsreglementering. Dit wordt ook geïllustreerd in de beschrijving van het aanbodbeleid in Duitsland, Frankrijk en Spanje.

3.2 Vraagsubsidie

Vraagsubsidies kunnen ook in verschillende vormen worden verstrekt. Het kan gaan om een directe overdracht aan huurders onder de vorm van een huursubsidie, maar ook om inkomensafhankelijke huur zoals gebruikelijk is in de Vlaamse sociale huursector.

Vraagsubsidies leiden tot een stijging van de vraag en verschuiven dus de vraagcurve naar rechts. Op korte termijn is de aanbodcurve inelastisch zodat er vooral een effect op de prijzen zal zijn. Op langere termijn zullen de prijzen terug dalen en zal de verhandelde hoeveelheid toenemen. Figuur 1.1 geeft deze evolutie weer. We observeren dat de vraagcurve naar rechts verschuift (van V naar V'). Op korte termijn is de aanbodcurve inelastisch (A^{KT}) en zal het evenwicht verschuiven van e_1 naar e_2 . De prijs in de markt (P) stijgt sterk, terwijl de verhandelde hoeveelheid (Q) maar in beperkte mate toeneemt. Op lange termijn is de aanbodcurve elastischer (A^{LT}) en zullen we in e_3 terecht komen, waar het hoeveelheidseffect veel groter is (zie ook Winters e.a., 2004).

Figuur 1: Effecten van vraagsubsidies



Indien we echter veronderstellen dat er verschillende deelmarkten bestaan in de woningmarkt, wordt ons verhaal veel ingewikkelder. Er zijn echter geen modellen beschikbaar die recht doen aan deze complexiteit (Winters e.a., 2004).

Subsidies kunnen ongewenste effecten hebben op de gedragingen van economische agenten. Subsidies kunnen bijvoorbeeld een negatieve invloed uitoefenen op de zoekactiviteiten van huurders. De subsidie zorgt er immers voor dat de kosten van een verkeerde keuze niet volledig door de huurder zelf gedragen worden.

Indien de subsidies afhankelijk zijn van het inkomen kan een armoedeval optreden. In dat geval loont het voor de huurders niet om meer te verdienen, omdat de subsidie dan wegvalt of lager wordt. Dit kan ertoe leiden dat de huurders geen betere job zoeken, werkloos blijven of in het zwart gaan werken. Dit kan deels verholpen worden door de subsidie slechts langzaam te laten afnemen met het inkomen, zodat het inkomen na subsidie toch stijgt. Dit kan de armoedeval verzachten.

Een belangrijk aspect van het subsidiëren van huren versus woningverwerving is dat wanneer beide opties verschillend worden gesubsidieerd, de keuze van de consument voor één van beide vormen hierdoor wordt beïnvloed. M.a.w. de consument kiest dan niet meer alleen op basis van zijn persoonlijke voorkeur, maar mede op basis van de incentieven die de overheid geeft. Het principe van *tenure neutrality* zoals dit in de literatuur wordt genoemd, is dan doorbroken. Dit is het geval in vele West-Europese landen, als gevolg van de omvangrijke fiscale voordelen die ter beschikking worden gesteld voor eigendomsverwerving.

In theorie leiden vraag- en aanbodstimulerende maatregelen in een markt met homogene goederen en volledige mededinging tot dezelfde effecten. In de praktijk zijn er echter marktimperfecties zoals eerder besproken en valt ook te verwachten dat de effecten van vraag- en aanbodstimulerende maatregelen, zeker op de korte termijn, verschillende effecten sorteren.

De vraag of de voorkeur moet uitgaan naar vraagsubsidies dan wel naar aanbodsubsidies krijgt in de literatuur veel aandacht. Over het antwoord bestaat echter geen eenduidigheid. Er zijn auteurs die ervan uitgaan dat consumenten goed geïnformeerd zijn en dat de markt concurrerend is, en die bijgevolg voorrang geven aan vraagsubsidies. Vraagsubsidies zijn minder marktverstorend, ze zorgen ervoor dat de vraag- en aanbodverhoudingen in de markt grotendeels behouden blijven. Ze zijn bovendien gericht te gebruiken: het is makkelijker om enkel de gezinnen die tot de doelgroep behoren, te bereiken. Vele auteurs wijzen echter op de talrijke imperfecties van de woningmarkt en prefereren daarom aanbodsubsidies. Immers, in een krappe markt zullen vraagsubsidies vooral de prijzen omhoog duwen zonder dat het aanbod wordt uitgebreid. Aanbodsubsidies zullen in dit geval het aanbod sterker stimuleren dan vraagsubsidies.

Algemeen kunnen we argumenteren dat extreme keuzen niet te verkiezen zijn. Er moeten zoveel elementen betreffende het functioneren van de markt in rekening gebracht worden dat men moeilijk een uitspraak kan doen ten gunste van het ene of het andere. Het is belangrijker na te gaan hoe de doeltreffendheid van vraag- en aanbodsubsidies kan worden verhoogd, dan het moeilijke debat over de keuze voor het ene dan wel het andere instrument te blijven voeren.

3.3 Regulering

Niet alleen met subsidies maar ook via regulering kan de overheid tussenbeide komen op de markt. Zij kan bijvoorbeeld ingrijpen in de kwaliteit door bijvoorbeeld bij wet een minimale woningkwaliteit af te dwingen. Een ander voorbeeld van regelgeving is huurregulering, waarbij de overheid bijvoorbeeld een maximale huur per woning vaststelt. Wij spitsen ons hier toe op de huurregulering. Immers, uit de beschrijvingen van de private huursectoren in de verschillende landen blijkt er telkens weer een sterk verband te bestaan tussen de omvang en de groei/krimp van deze sector en de mate van huurregulering.

Deze paragraaf gaat allereerst in op huurprijsreglementering: de regelgeving over de hoogte van de huren en de toegestane huurverhoging bij zittende huurders. Er worden tal van verschillende vormen van prijsregulering beschreven die op verschillende wijzen ingrijpen in de markt. Vervolgens komen de regulering van huurcontracten en de rechten en plichten van de huurder en verhuurder aan de orde.

Huurprijsreglementering

Het bestaan van een huurprijsreglementering is te verantwoorden vanuit de ongelijke machtsverhoudingen tussen consumenten en vanuit horizontale rechtvaardigheid. Zoals in paragraaf 2.1 beschreven, bestaat er een risico dat verhuurders op basis hiervan monopolie-macht verwerven. Huurreglementering kan voorkomen dat deze monopolie-macht wordt aangewend. Ze beschermt huurders tegen ongegronde prijsverhogingen of uitdrijving. In principe kunnen de huurders ook wettelijk worden beschermd tegen discriminatie.

Huurprijsreglementering biedt de vrager bescherming tegen monopolie-macht van de verhuurder. Dit instrument zal enerzijds een aanbodbeperkend effect hebben omdat de rendementsmogelijkheden worden beperkt. Het is echter belangrijk om bij huurregulering onderscheid te maken tussen verschillende soorten huurprijsreglementering. Zo wijst Arnott (1995) erop dat economen over het algemeen huurregulering als welvaartsverlies beschouwen. Hij wijst er echter op de imperfecties van de markt en komt tot de conclusie dat bepaalde vormen van huurregulering welvaartsverhoging tot gevolg kunnen hebben.

Het is daarom belangrijk onderscheid te maken tussen de verschillende vormen van huurprijsreglementering (Lind, 2001). In het vervolg beschrijven wij de verschillende vormen van regulering. Zij werden – in navolging van Lind (2001) – gerangschikt naar de sterkte van de regulering en de mogelijk negatieve rendementseffecten daarvan voor de verhuurder. We vangen aan met de zwakste reguleringsvorm en eindigen met de meest ingrijpende vorm huurprijsreglementering.

1. Regulering gericht op overshooting bij toegenomen vraag

Deze vorm van huurregulering is gericht op het beperken van de prijseffecten van een plotselinge vraagtoename waarop, gezien de kenmerken van de woningmarkt, het aanbod vertraagd zal reageren. Het gaat om een beperking van de jaarlijkse huurverhoging. De maximale huurverhoging is echter hoger dan de kostenstijging en heeft dus geen belemmerend effect op de huurverhoging onder normale omstandigheden. Het is bij deze vorm van regulering de bedoeling dat de huren, nadat het tijdelijke tekort is ingelopen, weer uitkomen op markthuur. Deze vorm van huurprijsreglementering is in principe een tijdelijke regulering gericht op het tegengaan van enorme prijsstijgingen door plotselinge schaarste.

2. Bescherming van een zittende huurder (bestaande contracten) tegen huren hoger dan de markthuur¹

Dit wordt ook wel de zwakke transactiekosten gerelateerde huurbescherming genoemd. Deze regulering hangt samen met de aanwezigheid van verhuiskosten. Doordat de huurder te maken krijgt met verhuiskosten verkeert de verhuurder in een machtspositie en kan deze een hogere huur dan de markthuur aanrekenen.

Een andere redenering is dat regulering de effecten van informatieasymmetrie opheft. Dit beschermt huurders die een slecht inzicht in de markt hebben of over beperkte onderhandelingskwaliteiten beschikken. Het gaat in dit geval dus om een regulering die voorkomt dat de huur bij een lopende huurcontract wordt verhoogd tot boven de markthuur. De *Mietspiegel* in Duitsland is een voorbeeld van deze vorm van huurprijsreglementering die voorkomt dat de huurverhoging leidt tot een huur die hoger is dan de markthuur (zie Duitsland).

3. Bescherming van alle huurders tegen huren hoger dan de markthuur

Het gaat hier om monopolie gerelateerde huurprijsreglementering. Ook hier is sprake van bescherming voor huurders die niet goed geïnformeerd zijn of die op korte termijn een woning zoeken. Het verschil met de vorige vorm van huurregulering is dat deze niet gerelateerd is aan de transactiekosten en ook nieuwe contracten betreft. Volgens Arnott (1995) voorkomt een dergelijke vorm van huurregulering dat een verhuurder zijn marktmacht kan aanwenden en wordt daarmee een bijdrage geleverd aan de verhoging van de maatschappelijke welvaart.

4. Bescherming van zittende huurders (bestaande contracten) tegen bepaalde verhogingen in de markthuur

Deze manier van huurregulering wordt ook wel sterke transactiekosten gerelateerde bescherming genoemd. Het gaat hier om een bescherming tegen huurverhogingen die niet in de pas lopen met de kostenverhoging. Deze vorm van huurregulering beschermt in feite de huurder tegen forse stijgingen van de vraag en als gevolg daarvan schaarste op de woningmarkt. Voor de verhuurder hoeft deze vorm van regulering niet problematisch te zijn als deze vorm van regulering een redelijk rendement op de investering toelaat. Het gaat hier dus om een maximale huurverhoging per woning die gebaseerd is op de kostenontwikkeling.

5. Bescherming van alle huurders tegen bepaalde verhogingen in de markthuur

Deze vorm van regulering houdt in dat de huren voor altijd beneden de "markthuur" worden gehouden. Een belangrijk argument voor een dergelijke vorm van regulering is dat dan ook lagere inkomens in staat zijn een woning op attractieve locaties te huren. Hierbij zijn echter volgens Glaeser (2002) een aantal kanttekeningen te maken. Lage huren gaan gepaard met lange wachtlijsten en een lage mobiliteit. Dit betekent dat vooral ouderen profiteren van de lage huren, terwijl juist jongeren het meeste baat kunnen hebben bij integratie.

Tabel 1.2 laat zien dat de verschillende vormen van huurprijsreglementering bijdragen tot het oplossen van verschillende problemen op de woningmarkt. De eerste vorm van huurprijsreglementering is met name gericht op het probleem van prijsstijging bij schaarste.

¹ Lind (2001) geeft in zijn artikel niet aan wat hij precies onder markthuur verstaat.

Deze vorm van reglementering impliceert voor de verhuurder een beperking in zijn rendementsmogelijkheden. Het betreft hier echter een tijdelijke beperking die inhoudt dat een verhuurder niet kan profiteren van prijsstijgingen bij plotselinge schaarste op de woningmarkt.

Tabel 1.2: Overzicht van relatie tussen reguleringsvormen, problemen op de woningmarkt en rendementsbeperkingen voor de verhuurder

	Oplossen problemen op de woningmarkt				Keerzijde voor verhuurder
	Monopolie-macht	Verhuiskosten	Stijging bij schaarste	Segregatie	Rendementsbeperkingen
1	Deels	Deels	Ja	Deels	(tijdelijk)
2	Zittende huurder	Ja	Nee	Nee	(lopende contracten)
3	Ja	Ja	Nee	Nee	(alle contracten)
4	Zittende huurders	Ja	Zittende huurders	Zittende huurders	(lopende contracten)
5	Ja	Ja	Ja	Ja	(alle contracten)

Bron: eerste vijf kolommen (Lind, 2001), laagste kolom is eigen toevoeging

Andere vormen van huurprijsreglementering richten zich op het doorbreken van de monopolie-macht van de verhuurder, op het feit dat zittende huurders een huurverhoging die zij als te hoog ervaren moeilijk kunnen ontwijken omdat de verhuiskosten een grote financiële drempel vormen, en tenslotte op het tegengaan van inkomenssegregatie. Variant 5 grijpt het meest in op de markt en impliceert voor een verhuurder een onmiskenbare rendementsbeperking: door de reglementering zullen de huren altijd lager liggen dan de markthuur. De andere varianten nemen een tussenpositie in.

3.4 Regulering huurcontract

In een huurovereenkomst staan afspraken tussen de huurder en de verhuurder inzake de huur van de woning vermeld. Huurder en verhuurder zijn vrij onderling afspraken te maken voor zover deze de in het Burgerlijk wetboek beschreven kader niet te buiten gaan. Dit kader verschilt per land en kan van grote betekenis zijn voor de aantrekkelijkheid van de private huurmarkt voor zowel huurders als verhuurders.

Hierbij zijn de volgende zaken van belang:

- De duur van de contracten: permanent, tijdelijk, hoe vaak is verlenging mogelijk;
- De beëindiging van de contracten: onder welke voorwaarden kunnen huurder en verhuurder de huurovereenkomst opzeggen.

Net als bij huurprijsreglementering is er zowel een vraag- als aanbodeffect. Hoe sterker de positie van de huurder, hoe groter de vraag, maar hoe beperkter het rendementsperspectief.

4. Ingrijpen in de particuliere huursector

Als het een kwestie is dat de consument de woondienst niet kan betalen, werkt een inkomenssubsidie voor de consument het minst marktversturend, vertelt ons de welvaartstheorie. Als het gaat om het scheppen van gelijke kansen voor de toegang van de woningmarkt kan regulering van kenmerken van bewoners door middel van woningtoewijzing, naast subsidiëring van prijzen en/of huishoudens, een rol spelen. Op deze manieren wordt de woningmarkt horizontaal en verticaal rechtvaardiger ingericht volgens de welvaartstheorie.

Veel van de hiervoor besproken manieren van overheidsingrijpen om de efficiëntie op de woningmarkt te verbeteren, hebben te maken met de regulering van de huurprijzen, de bescherming van de positie van de huurder en de regulering van de woningkwaliteit. Dergelijke regulering heeft per definitie geen eenduidige effecten op de woningmarkt.

Als de huurprijzen zodanig gereguleerd worden dat ze bijvoorbeeld onder de markthuurlaten komen te liggen, dan zal het aanbod in de particuliere huurmarkt lager zijn dan de vraag naar huurdiensten in die markt met als gevolg dat er schaarste zal optreden. De consument zal de neiging hebben om meer huurdiensten te consumeren, omdat deze naar verhouding te goedkoop zijn. De mobiliteit op de woningmarkt wordt daardoor moeilijker en duurder. Als huurprijzeregulering daarnaast leidt tot onvoldoende winsten die behaald kunnen worden in vergelijking met andere investerings- en beleggingsmogelijkheden, dan zal het aanbod in de particuliere huursector achterblijven.

Een dergelijke situatie kan nog versterkt worden als andere sectoren op de woningmarkt naar verhouding meer gesubsidieerd worden dan de particuliere huursector. Als daardoor de kostprijsverlaging in de andere sectoren als gevolg van subsidiëring groter is dan in de particuliere huursector, dan zal deze sector naar verhouding te duur zijn op de woningmarkt, waardoor de competitie tussen de sectoren op de woningmarkt niet perfect kan zijn.

Anderzijds als er bijvoorbeeld aanbods subsidies beschikbaar zijn in de huursector, al dan niet via het belastingsysteem, zal het omgekeerde effect kunnen optreden. De prijssubsidies zullen het rendement op particuliere huurwoning aantrekkelijker maken, waardoor meer woondiensten worden geboden dan in de oorspronkelijke situatie mogelijk is. Komende van een situatie van te lage rendementen, kan de particuliere huurmarkt in evenwicht komen. Echter, de effecten zouden ook kunnen doorschieten op termijn, waardoor er een overschot aan aangeboden huurdiensten ontstaat.

Ook bij de regulering van de kwaliteit en bij de regulering van de huurbescherming kunnen twee kanten van een medaille worden onderscheiden. De regulering van de kwaliteit kan het vrije ondernemerschap in gevaar brengen, waardoor het aanbod van huurwoningen achterblijft bij de vraag. Een sterke huurbescherming kan een vergelijkbaar aanbodverlagend effect hebben. Anderzijds zouden huurders misschien niet willen toetreden tot een sector waar men is overgeleverd aan de grillen van de verhuurder. Regulering die de positie van de huurder versterkt, heeft een positief effect op de vraag naar huurwoningen.

HOOFDSTUK 2

SITUATIESCHETS VLAAMSE PRIVATE HUURMARKT EN INSTRUMENTARIUM VLAAMSE OVERHEID

1 Inleiding

Dit hoofdstuk wil de informatie verzamelen die relevant is om een beleid op de private huurmarkt vorm te geven. Naar analogie met het rapport van Heylen e.a. (2007) structureren we dit hoofdstuk door eerst een blik te werpen op de woningvoorraad. De vraag naar huurwoningen wordt onderzocht met behulp van de gegevens van de Woonsurvey 2005/2006 en vroegere studies. Het aanbod van huurwoningen wordt bekeken om na te gaan wie verhuurt in Vlaanderen en wat deze verhuurders kenmerkt. In het derde punt wordt ingegaan op de instrumenten die het Vlaams Gewest heeft om een beleid te voeren op de private huurmarkt.

2 Woningvoorraad

2.1 Ontwikkeling en verdeling van de woningvoorraad

Er is geen exact cijfer bekend over het totaal aantal woningen in Vlaanderen. De socio-economische enquête 2001 levert het totaal aantal huishoudens, maar laat niet toe een raming te maken van de leegstand, van het wonen in kamers, enz.... Cijfers over de woningvoorraad zijn dus steeds gebaseerd op het aantal huishoudens. De meest recente gegevens over de woningmarkt vinden we in de Survey die het Kenniscentrum voor Duurzaam Woonbeleid uitvoerde in 2005/2006 in opdracht van de Minister van Wonen (verder genoemd 'Woonsurvey 2005/2006'). We kunnen op basis hiervan heel wat uitspraken doen over de verdeling van de woningvoorraad en de specifieke kenmerken van de bewoners opgesplitst volgens bewonerstitel.

Vroegere studies leren ons dat het aandeel van particuliere huurders in de tijd zakt en dat het aandeel van eigenaarsbewoners voortdurend blijft toenemen. Gezinnen werden aanvankelijk voornamelijk gestimuleerd om eigendom te verwerven via nieuwbouw. Via doorstroming zouden de huurders geleidelijk ook profiteren van dit beleid. Deze aanpak besteedde echter weinig aandacht aan het feit dat de kwaliteit van de huurwoningen relatief afbrokkelde en de vooropgestelde doorstroming niet altijd en overal perfect toepassing vond (Goossens, Pannecoucke & De Decker, 2003). In Tabel.2.1 wordt de evolutie van de verdeling van de woningvoorraad onder de loep genomen. De gegevens van de Socio-Economische Enquête 2001 (SEE 2001) worden vergeleken met de gegevens uit de Volks- en Woningtellingen van 1981 (VT91) en 1991 (VT91). Bij de SEE 2001 wordt gekeken naar de woningverdeling exclusief de woningen zonder informatie. De evolutie in de gegevens toont aan dat het aandeel van de eigendomswoningen in het Vlaamse woonlandschap blijft toenemen. Volgens de Woonsurvey 2005/2006 zet deze tendens zich tot vandaag verder door.

Tabel 2.1: Evolutie bewonerstitel in het Vlaams gewest

	VT81 ^a	VT91 ^a	SEE01 ^b
Eigenaars	65%	68,8%	72,6%
Huurders	32,6%	29,5%	25%
Private huurders			19,7%
Eigendom particulier			16,9%
Eigendom privé-genootschap			2,8%
Sociale huurders			5,3%
Personen die gratis wonen of restcategorie	1,8%	1,6%	2,4%

Bron: ^a FOD Economie; ^b Winters et al. (2004)

De Woonsurvey maakt gebruik van een face-to-face bevraging bij 5.215 huishoudens in 2005/2006. De ruwe cijfers worden gewogen om te extrapoleren naar Vlaams niveau. Dit gebeurt op basis van de verdeling van arrondissementen en woningtypes². In Tabel 2.2 zien we dat er een groot stuk van de huurmarkt in handen is van de private markt. Het aandeel van privé-genootschappen blijft erg beperkt in Vlaanderen. Aan de huurders werd in de woonsurvey gevraagd wie hun verhuurder is. 12,2 procent van de ganse woningmarkt huurt rechtstreeks van een particuliere verhuurder. Wat opvalt is dat 5 procent van alle huishoudens in Vlaanderen huurt van een particuliere verhuurder met bemiddeling van een immobiliënkantoor. Uit een gesprek met Johan Tackoen van het Beroepsinstituut van Vastgoedmakelaars (BIV) blijkt dat deze vorm van bemiddeling in de lift zit en steeds meer verhuurders beroep doen op bemiddeling. Volgens de SEE01 werden er in 2001 452.864 woningen私家at verhuurd. Onze raming van het aantal private huurders op basis van de resultaten van de Woonsurvey 2005/2006 ligt op 460.309³.

² Voor een meer gedetailleerde toelichting bij het opzet van de survey, zie het rapport van Heylen e.a. (2007).

³ We baseren ons op het aantal private huishoudens in 2005 volgens het Rijksregister: 18,4%*2.501.681 = 460.309.

Tabel 2.2: Woningverdeling naar eigendomsstatuut volgens Woonsurvey 2005/2006.

	Woonsurvey 2005/2006	
	n	percentage
Eigendomswoning	3878	74,4
Private huurwoning	962	18,4
Eigendom particulier	908	17,4
Zonder bemiddeling	639	12,2
Met bemiddeling van een sociaal verhuurkantoor	11	0,2
Met bemiddeling van een immobiliënkantoor	258	5,0
Eigendom privé-genootschap	54	1,0
Sociale huurwoning	236	4,5
Andere huurwoning eigendom van publieke instellingen	53	0,9
Woont kosteloos	78	1,5

Bron: Woonsurvey 2005/2006 eigen bewerkingen.

Er bestaan geen jaarlijkse gegevens over de woningverdeling in Vlaanderen. Er bestaan wel jaarlijkse administratieve gegevens over het aantal nieuwe geregistreerde huurcontracten. Hiervan wordt echter geen stocktotaal gepubliceerd. Het aantal nieuwe geregistreerde huurcontracten tussen 2000 en 2004 bedroeg gemiddeld 30.739 per jaar. We vermoeden dat dit een ernstige onderwaardering van het werkelijk aantal nieuwe huurcontracten is. De registratieplicht wordt immers slecht nageleefd. De kostprijs van de registratie bedraagt 25 euro registratierechten en fiscale zegels ter waarde van 5 euro per geregistreerd exemplaar. Tot 2006 waren de voordelen van registratie niet groot. Het bood alleen een tegenstelbaarheid voor derden wanneer de woning werd verkocht. Dit hield in dat de nieuwe eigenaar de rechten en plichten van de vroegere verhuurder overnam.

Wanneer de huurder de woning langer dan zes maanden bewoonde, het contract NIET geregistreerd werd en er een nieuwe eigenaar was, kon deze nieuwe eigenaar mits een opzegging van drie maanden de overeenkomst beëindigen. Dit kon alleen om de woning zelf te betrekken, om belangrijke werken uit te voeren of mits een vergoeding.

In andere gevallen moest de nieuwe eigenaar het einde van de driejarige periode afwachten. Indien de huurder de woning minder dan zes maanden huurde, was hij niet beschermd tegen opzegging door de nieuwe eigenaar. De nieuwe eigenaar van de woning kon er zich dan op beroepen geen kennis te hebben gehad van het feit dat de woning verhuurd werd.

Tabel 2.3: Aantal geregistreerde huurcontracten in Vlaanderen

	2000	2001	2002	2003	2004	Gemiddeld/jaar
Aantal nieuwe registraties	31.180	29.528	31.327	30.875	30.784	30.739

Bron: Algemene Administratie van de Patrimoniumdocumentatie

2.2 Kenmerken van de vraag naar huurwoningen

Aan de vraagzijde van de private huurmarkt staan de huurders. In de onderstaande secties wordt het profiel van private huurders vergeleken met dat van sociale huurders en eigenaars. Nadien gaan we in op de resultaten van de Woonsurvey 2005/2006 wat de relatie met de verhuurder betreft.

2.2.1 Profiel huurder

Op basis van het sociaal-economisch panel (1997) en een bevraging bij sociale huurders (1999) schetsen Pannecoucke, De Decker & Goossens een profiel van de huurders op de private markt. Ze vergelijken dit met het profiel voor eigenaarsbewoners. Hun resultaten tonen aan dat de groep van personen onder de leeftijd van 35 jaar oververtegenwoordigd is bij de private huurders. De groep private huurders bevat volgens bovenstaande studie proportioneel meer werklozen. Het onderzoek toont ook de economisch zwakkere positie aan. Zo hebben private huurders een lager gemiddeld gezinsinkomen. Toch is het profiel van de private huurders over het algemeen sterker dan het profiel van de sociale huurders. Deze laatsten hebben een lager onderwijsniveau, grotere werkloosheid en een lager gemiddeld gezinsinkomen. We vergelijken deze conclusies met de meest recente gegevens van de Woonsurvey 2005/2006/2006.

Tabel 2.4: Leeftijd volgens bewonerstitel

	Woonsurvey 2005/2006	
	n	percentage
< 35 jaar		
Totaal	823	15,8
Eigenaar-bewoners		11,2
Private huurders		34,7
Sociale huurders		13,7
35 - 44 jaar		
Totaal	1039	19,9
Eigenaar-bewoners		21,1
Private huurders		18,0
Sociale huurders		12,9
45 - 64 jaar		
Totaal	1961	37,6
Eigenaar-bewoners		40,5
Private huurders		25,7
Sociale huurders		44,8
> 65 jaar		
Totaal	1389	26,6
Eigenaar-bewoners		27,1
Private huurders		21,6
Sociale huurders		28,6

Bron: Woonsurvey 2005/2006 eigen bewerkingen.

We kunnen opmaken uit Tabel 2.4 dat de conclusies van vorige studies overeind blijven. De groep van mensen jonger dan 35 kent een oververtegenwoordiging van huurders op de private markt. Het aandeel private huurders stabiliseert in de hogere leeftijdscohorten. In de leeftijdsgroep van 45 tot 64 is er zelfs sprake van een sterke ondervertegenwoordiging van private huurders.

De Woonsurvey 2005/2006 bevat vragen over het sociaaleconomisch profiel van de onderzochte huishoudens. De respondent beantwoordt deze vragen voor zichzelf en de eventuele partner. We nemen vier vragen in overweging om het profiel te schetsen:

1. Hebt u momenteel betaald werk?
2. Indien ja op vraag 1: Werkt u in loondienst of als zelfstandige?
3. Indien nee op vraag 1: Wat doet u op dit moment? Bent u ...?
 - a) Op brugpensioen of prépensioen
 - b) Op pensioen
 - c) Huisvrouw/huisman
 - d) In ziekte- of bevallingsverlof
 - e) Met verlof zonder wedde/loopbaanonderbreking
 - f) Arbeidsongeschikt (werkonbekwaam of invalide)
 - g) Werkloos
 - h) Op zoek naar eerste werk
 - i) Voltijds dagonderwijs aan het volgen
 - j) Doet wat anders of tijwel
4. Wat is het hoogste getuigschrift of diploma dat u tot nog toe heeft behaald?
 - a) Geen
 - b) Lager onderwijs
 - c) Lager secundair beroepsonderwijs
 - d) Lager secundair technisch onderwijs
 - e) Lager secundair algemeen onderwijs
 - f) Hoger secundair beroepsonderwijs
 - g) Hoger secundair technisch onderwijs
 - h) Hoger secundair algemeen vormend onderwijs
 - i) Niet universitair hoger onderwijs korte type
 - j) Niet universitair hoger onderwijs lange type
 - k) Universiteit

Voor de eerste vraag nemen we de respondent en zijn of haar eventuele partner in overweging. Wanneer één van beiden of beiden betaald werk hebben, wordt het huishouden onder de noemer 'betaald werk' geplaatst. Wanneer de respondent geen partner heeft, of wanneer de respondent en zijn of haar partner geen betaald werk hebben, wordt dit als 'geen betaald werk' beschouwd. Bij de tweede vraag wordt er uitsluitend gekeken naar de huishoudens die onder 'betaald werk' vallen. Wanneer de respondent of de partner zelfstandige is, wordt dit als 'zelfstandig' beschouwd. Voor de derde vraag komen alleen de huishoudens zonder betaald werk in aanmerking. Er worden verschillende categorieën samengenomen om de significantie te waarborgen. Antwoorden a en b vallen onder 'pensioen' en g valt onder 'werkloos'. Al de andere antwoorden vallen onder 'andere'. Wanneer de respondent of de partner werkloos is, valt het huishouden onder 'werkloos'. Wanneer respondent of partner niet werkloos is, en één van de twee of beiden op pensioen zijn, wordt het huishouden onder de noemer 'pensioen' geplaatst. Alleen wanneer voor beiden 'andere' wordt geantwoord, valt het huishouden hieronder. De laatste vraag peilt naar het hoogste diploma van de respondent en zijn of haar eventuele partner. Het hoogste diploma van de respondent of de partner komt in aanmerking.

De 11 antwoordmogelijkheden worden gereduceerd tot 3. Het gaat om de eerste 5, wanneer het gaat om geen of lager secundair onderwijs. De volgende 3 bevatten het hoger secundair onderwijs. De laatste 3 worden gereduceerd tot 1 antwoordmogelijkheid, namelijk (niet-) universitair hoger onderwijs.

Tabel 2.5: Sociaal economisch profiel

	Vlaanderen	Eigenaar-bewoners	Private huurders	Sociale huurders
n	5214	3878	962	243
Betaald werk	58,7	60,5	59,9	36,1
Loondienst	81,2	79,8	86,2	94,8
Zelfstandige	18,4	19,9	13,0	5,2
Geen betaald werk	41,3	39,5	40,1	63,9
Werkloos	14,0	11,1	23,4	26,0
Pensioen	63,5	66,9	52,2	47,8
Andere	22,5	22,0	24,3	26,2
Opleidingsniveau				
Geen; lager	33,8	30,9	34,0	66,7
Hoger secundair onderwijs	32,7	32,2	36,7	27,5
(Niet-) universitair hoger onderwijs	33,6	36,9	29,2	5,7

Bron: Woonsurvey 2005/2006 eigen bewerkingen.

Er zijn minder huishoudens die een zelfstandig inkomen hebben op de private huurmarkt dan op de eigendomsmarkt. 19,9 procent van alle eigenaars met betaald werk is zelfstandige en bij private huurders bedraagt dit 13 procent. Op de private huurmarkt zien we meer werkloosheid en minder gepensioneerden dan in de eigendomssector. Van alle personen op de private huurmarkt die geen betaald werk doen is 23,4 procent werkloos en 52,2 procent gepensioneerd.

Van alle eigenaarbewoners zonder betaald werk is slechts 11,1 procent werkloos en 66,9 procent op pensioen. We zien een grotere groep eigenaarbewoners die een (niet-) universitair diploma hebben dan bij private huurders (36,9 procent versus 29,2 procent).

Tabel 2.6: Gezinsamenstelling van de respondent

	Totaal	Eigenaar- bewoner	Private huurder	Sociale huurder
Alleenstaande	24,9	19,3	42,0	33,2
Koppel met kinderen	34,8	39,9	18,9	21,3
Koppel zonder kinderen	32,6	34,9	26,8	24,7
Eenoudergezin	7,7	5,9	12,3	20,8

Bron: Woonsurvey 2005/2006 eigen bewerkingen.

Het aandeel van alleenstaanden en eenoudergezinnen is veel groter bij private huurders dan bij eigenaarbewoners. De koppels met kinderen zijn dan weer oververtegenwoordigd op de eigendomsmarkt (39,9 procent van alle eigenaarbewoners). Ook koppels zonder kinderen vinden we meer dan gemiddeld terug op de eigendomsmarkt.

Tabel 2.7: Evolutie gezinsamenstelling

	PSBH 1992	PSBH 2002
Alleenstaande	29,1	49,8
Koppel met kinderen	31,5	25,2
Koppel zonder kinderen	28,8	16,5
Eenoudergezin	8,8	7,0

Bron: Woonsurvey 2005/2006 eigen bewerkingen.

Om de evolutie van de gezinsamenstelling van de huishoudens op de private huurmarkt te bekijken, werken we met de resultaten van het PSBH-onderzoek van 1992 en 2002. We zien dat het aandeel van alleenstaanden sterk gegroeid is. Vooral het aandeel van koppels zonder kinderen loopt terug.

Tabel 2.8: Gezamenlijk netto maandinkomen

	Eigenaar-bewoner	Private huurder	Sociale huurder
Gemiddelde	2236	1710	1318
Percentiel van het maandinkomen			
10 %	947	800	734
20 %	1.200	1.000	900
30 %	1.438	1.150	1.008
40 %	1.657	1.300	1.117
50 %	2.000	1.500	1.239
60 %	2.355	1.645	1.351
70 %	2.700	1.983	1.500
80 %	3.091	2.479	1.693
90 %	3.718	2.947	1.976

Bron: Woonsurvey 2005/2006 eigen bewerkingen.

De private huurders hebben een lager gemiddeld gezamenlijk netto maandinkomen dan de eigenaarbewoners (1.710€ vs 2.236€). De 10 procent laagste verdiemers hebben op de private huurmarkt slechts 800€ waar dit bij eigenaar-bewoners om 947€ gaat. De verdeling van de inkomens op de private huurmarkt lijkt in de lagere percielen nauw aan te sluiten bij de sociale huursector. Het verschil tussen het laagste perciel inkomens op de private huurmarkt en de sociale huurmarkt bedraagt slechts 67€ tegenover een verschil van 147€ tussen de private huurmarkt en de eigenaarmarkt.

2.2.2 Relatie met verhuurders

Tabel 2.9: Algemene relatie van private huurders met de verhuurder. Antwoord op de vraag: "Is uw relatie met de verhuurder ...?"

Zeer goed	43,9
Goed	40,1
Noch goed, noch slecht	12,7
Slecht	2,2
Zeer slecht	1,1

Aantal antwoorden=962; ontbrekende respondenten=0
Bron: Woonsurvey 2005/2006 eigen bewerkingen.

De relatie met de verhuurder wordt door de huurders algemeen als goed bestempeld. Slechts 3,3 procent van alle private huurders vindt zijn of haar relatie met de verhuurder slecht tot zeer slecht.

Tabel 2.10: Woonzekerheid bij de huurder. Antwoord op de vraag: "Hoe zeker bent u dat u hier kunt blijven wonen zolang u wil?"

Zeer zeker	34,0
Zeker	34,9
Noch zeker, noch onzeker	19,7
Onzeker	7,5
Zeer onzeker	3,2

Aantal antwoorden=962; ontbrekende respondenten=0
Bron: Woonsurvey 2005/2006 eigen bewerkingen.

Er werd gepeild naar de zekerheid van de private huurder omtrent de mogelijkheid om de huur verder te zetten. Een kleine 10 procent is hierover onzeker tot zeer onzeker. Een bemoedigend resultaat is dat ongeveer 70 procent (zeer) zeker is over het feit dat ze de woning kunnen blijven bewonen zolang ze zelf willen.

Tabel 2.11: Conflicten met de verhuurder. Antwoord op de vraag: “Hebt u, sinds u deze woning bewoont, een conflict gehad met de verhuurder over ...?”

Conflict over ...	Ja	Nee
storten waarborg op geblokkeerde rekening	2,4	97,2
uitvoeren herstellingswerken	12,1	87,6
verdeling kosten herstellingswerken	6,1	93,9
afrekening gemeenschappelijke kosten	2,9	96,4
huuropslag	1,6	98,1
privacy	3,6	96,4
ander probleem	3,2	96,8

Aantal antwoorden=962; ontbrekende respondenten=0
Bron: Woonsurvey 2005/2006 eigen bewerkingen

Op de vraag of de private huurder met de huidige verhuurder een conflict heeft gehad antwoord 23,7 procent positief. Er blijken voornamelijk conflicten te zijn over de herstellingswerken in de woning.

2.3 Kenmerken van het aanbod

In tegenstelling tot sommige andere landen, zoals Duitsland of Nederland, kent Vlaanderen erg weinig professionele verhuurders of privé-vennootschappen die zich in hoofdzaak met verhuur bezighouden. Er zijn enkele publieke instellingen die opereren op de private huurmarkt en ze doen dit meestal met een sociaal oogmerk. We denken aan een OCMW of gemeente. We beschouwen deze verhuurders niet als private verhuurders. We hanteren winstoogmerk als criterium voor private huur. In Vlaanderen wordt vooral verhuurd door particulieren op kleine schaal.

Verhuren kan een moeilijke activiteit zijn door de administratieve en beheertechnische vereisten die een goede huurder verwacht van zijn of haar verhuurder. Dit is wellicht één van de redenen waarom steeds meer particuliere verhuurders overtuigd raken om intermediairen in te schakelen bij de verhuur. In Vlaanderen zijn er als intermediair twee grote groepen aanwezig met verschillende doeleinden. Het gaat om de sociale verhuurkantoren en immobiliënmakelaars. De makelaars kunnen twee functies uitoefenen: bemiddeling⁴ en/of rentmeesterschap⁵.

De sociale verhuurkantoren willen een alternatief zijn voor huurders die niet op de sociale huurmarkt terecht kunnen maar waarvoor de private huurmarkt te duur is. Door de lasten voor de verhuurder te verlagen, dwingen ze een lagere huurprijs af voor de huurder. Sociale verhuurkantoren kunnen erkend en/of gesubsidieerd worden door de Vlaamse overheid.

De immobiliënmakelaars staan tussen de huurder en verhuurder. Bemiddelaars zoeken potentiële huurders en verzorgen de contractonderhandelingen. Ze kunnen ook benaderd worden door huurders om op zoek te gaan naar een geschikte woning. Rentmeesters zijn immobiliënmakelaars die inspelen op de behoefte van particuliere verhuurders om de dagelijkse lasten van de verhuur uit handen te geven. Ze staan in voor de financiële, administratieve en beheerstechnische aspecten van de verhuur.

Voor professionele verhuurders zijn bemiddelaars/rentmeesters meestal een noodzakelijke tussenpersoon. De professionele belegger wil immers zijn taken gescheiden houden van de dagelijkse lasten van de verhuur. Bemiddelaars/rentmeesters vragen meestal een vast maandelijks bedrag plus een variabel stuk dat afhankelijk is van de hoogte van de huurprijs. Ze worden geacht zich te houden aan enkele vereisten zoals overeengekomen werd in het Koninklijk besluit tot goedkeuring van het reglement van plichtenleer van het Beroepsinstituut van vastgoedmakelaars. De functies van bemiddelaar en rentmeester zijn wel te onderscheiden, maar in de praktijk vloeien ze vaak in elkaar.

2.3.1 Wie verhuurt?

We onderscheiden twee verschillende soorten verhuurders op de private huurmarkt: particulieren en professionelen. De particuliere markt kan vervolgens opgedeeld worden volgens de vorm van bemiddeling waarvan gebruik gemaakt wordt. Er zijn particuliere verhuurders die beroep doen op sociale verhuurkantoren of op bemiddelaars/rentmeesters. De grootste groep van particuliere verhuurders verzorgt de verhuur echter zonder bemiddeling. De professionele verhuurders kunnen worden opgesplitst in twee categorieën: de kleinschalige en de grootschalige verhuurders. Het verschil zit in de omvang van het patrimonium en de wijze waarop het gefinancierd wordt: met eigen middelen of door middel van beursgang.

⁴ De bemiddelaar bij verhuur en huur van vastgoed bemiddelt bij verhuurtransacties met betrekking tot het onroerend goed of recht. Hij kan in opdracht van de verhuurder belast worden met het zoeken naar een huurder voor het onroerend goed of recht of hij kan door de huurder belast worden met het zoeken ernaar. Hierdoor brengt hij vraag en aanbod samen en begeleidt de transactie (SERV, 2006).

⁵ De rentmeester, ook wel beheerder genoemd, is de persoon die in de plaats van de opdrachtgever en voor rekening van deze laatste, instaat voor het volledig privaat beheersaspect van de hem toevertrouwde eigendommen en de belangen van opdrachtgever en huurders verzoent. Afhankelijk van de opdracht die hij van de eigenaar krijgt zal dit in hoofdzaak het administratief, financieel en technisch beheer omvatten (SERV*, 2006).

Het verschil tussen particuliere en professionele verhuurders schuilt in de marktkennis en de termijnverwachtingen. We kunnen ervan uitgaan dat professionele verhuurders beter op de hoogte zijn van de marktgevoeligheden. Daarnaast zijn zij in staat om een gebalanceerd portfolio uit te bouwen om eventuele verliezen te beperken. Ze zullen ook meer dan particuliere verhuurders naar het rendement van het vastgoed zelf (indirect rendement) kijken. Professionele investeerders kunnen hun patrimonium op zo'n manier diversifiëren dat ze hun risico drastisch verkleinen. Het rendement dat uit de verhuur op zich wordt gehaald (direct rendement), lijkt belangrijker voor particuliere verhuurders omdat zij geen terugvalbasis hebben wanneer er verliezen dreigen. Daarnaast beschikken zij niet over de marktkennis om hun patrimonium op de juiste manier en op het juiste tijdstip aan te vullen of te zuiveren. Voor de professionele investeerder spelen op deze manier schaalvoordelen.

2.3.1.1 Particuliere verhuurders

Van alle ondervraagde personen in de Woonsurvey 2005/2006 zegt 15,6 procent zelf of iemand uit zijn/haar huishouden eigenaar te zijn van andere woningen of gebouwen dan de woning die zelf bewoond wordt. 10,3 procent beweert naast de eigen woning eigenaar te zijn van één of meerdere appartementen of woningen met wonen als hoofdbestemming. Wonen als hoofdbestemming wil zeggen dat studentenhuizen, vakantieverblijven en handelspanden uit deze som worden gehouden. Van deze eigenaars zegt 70 procent de woning(en) te verhuren.

Elke particuliere verhuurder verhuurt gemiddeld 2,2 woningen met wonen als hoofdbestemming. 60 procent van alle verhuurders verhuurt 1 woning en bijna 85 procent verhuurt maximaal 3 woningen met wonen als hoofdbestemming. We kunnen dus concluderen dat het particuliere initiatief op de huurmarkt versnipperd is. Het gaat meestal om een klein aantal woningen of appartementen die door nalatenschap of aankoop verworven werden.

Tabel 2.12: Type van gebouwen die in eigendom zijn buiten de eigen woning. Antwoord op de vraag: "Bent u eigenaar van ...?"

	Ja	Nee
Eén of meerdere woningen of appartementen met wonen als hoofdbestemming?	66,1%	33,9%
Eén of meerdere buitenverblijven met vakantiefunctie als hoofdbestemming?	15%	85%
Eén of meerder studentenverblijven, handelspanden of kantoorgebouwen?	13,7%	86,3%
Nog andere woningen?	0,5%	99,5%

Bron: Woonsurvey 2005/2006 eigen bewerkingen

We zien in Tabel 2.12 dat de eigenaars van andere gebouwen vooral eigenaar zijn van woningen die wonen als hoofdbestemming hebben. De eerste kolom in Tabel 14 telt niet op tot 100 procent omdat er sommige eigenaars verschillende types van gebouwen in eigendom hebben.

We vinden uit de Woonsurvey 2005/2006 dat van alle eigenaars van woningen met wonen als hoofdbestemming 70 procent de woning verhuurt. Het gaat om 7,2 procent van alle ondervraagden. We kunnen dus het aantal particuliere verhuurders ramen tussen 176.519 en 183.723⁶.

Particuliere verhuurders zonder bemiddeling

Particuliere verhuurders die geen beroep doen op bemiddeling maken de grootste groep uit. Het gaat volgens de Woonsurvey 2005/2006 om 12,2 procent van de totale woningmarkt of 50,8 procent van alle huurders. Dit resulteert uit de vraag "Wie verhuurt aan u" die aan de huurders wordt gesteld. Op de private huurmarkt vormt het aandeel van de particuliere verhuurder zonder bemiddeling een meerderheid van 66,4 procent.

Particuliere verhuurders met bemiddeling van sociaal verhuurkantoor

Kleine particuliere verhuurders kunnen de verhuur van hun woning overlaten aan sociale verhuurkantoren (SVK). Deze organisaties huren een woning en verhuren ze door aan een bewoner. Het SVK streeft daarbij een billijke huurprijs na. Er wordt geen commissieloon verrekend voor de diensten. Het sociaal verhuurkantoor staat in voor de administratie en voor de kleine klusjes die aan de woning dienen te gebeuren.

De verhuurder is zeker van de huur en het onderhoud van de woning gedurende de ganse contractduur. Het sociaal verhuurkantoor hanteert voor de toewijzing van de woning een puntensysteem dat voorrang geeft aan de meest behoeftige kandidaat-huurders.

De omvang van sociale verhuurkantoren in de huurmarkt blijft ondanks vele nieuwe initiatieven beperkt. In het totaal waren er in 2005 3.032 woningen ter beschikking van erkende sociale verhuurkantoren. Er wordt een onderscheid gemaakt tussen erkende en niet-erkende sociale verhuurkantoren. 29 van de 40 erkende sociale verhuurkantoren werden op 31/12/2005 gesubsidieerd door de Vlaamse overheid. De subsidie is een vergoeding voor de werkingskost. Daarnaast zijn er enkele initiatieven die (nog) geen erkenning verwierven. De erkende sociale verhuurkantoren huurden in 2005 2.623 woningen van privé eigenaars. Dit is 86,51% van de het totale woningaantal waar de erkende sociale verhuurkantoren over beschikken. Het overige deel is eigendom van gemeenten en OCMW's (9,37%), de sociale verhuurkantoren zelf (2,70%), Sociale Huisvestingsmaatschappijen (1,15%) of van de provinciale overheid (0,26%). De ruimtelijke verdeling van de sociale verhuurkantoren is historisch bepaald door de ontwikkeling van initiatieven van plaatselijke VZW's, OCMW's en verenigingen.

De Vlaamse overheid kan een verbeterings- en aanpassingspremie toestaan aan eigenaars die verhuren aan erkende sociale verhuurkantoren gedurende ten minste 9 jaar, indien het gezamenlijk netto-inkomen van de eigenaar niet meer bedraagt dan 50.000 €. Het betreft dezelfde premie waar ook eigenaars-bewoners beroep op kunnen doen.

⁶ We baseren ons op het aantal private huishoudens in 2005 volgens het Rijksregister (2.501.681) met een betrouwbaarheidsinterval van 2 procent.

Particuliere verhuurders met bemiddeling van een immobiliënmakelaar

Volgens de vertegenwoordigers van de sector winnen immobiliënmakelaars aan populariteit: het uit handen geven van de lasten van de verhuur kent een stijgende trend en immobiliënmakelaars maken handig gebruik van hun marktkennis om daarop in te spelen. Volgens de Woonsurvey 2005/2006 gaat het om 5 procent van de totale woningmarkt. Dit is 20,6 procent van alle huurders of 26,9 procent van de private huurmarkt. Vastgoedmakelaars moeten een erkenning verkrijgen door zich aan te sluiten bij het Beroepsinstituut van Vastgoedmakelaars (BIV).

De bemiddeling door makelaars lijkt selectief te werken. Het gemiddeld netto gezinsinkomen bij huurders die geen bemiddeling genieten is immers lager dan bij huurders die huren bij een particulier die wel van een makelaar gebruik maakt (zie verder).

2.3.1.2 Professionele verhuurders

Kleinschalig

Het verhuren van woningen door vennootschappen gebeurt weinig in Vlaanderen. Wanneer dat wel het geval is, gaat het wellicht niet om de hoofdactiviteit van de vennootschap, maar is het eerder een randverschijnsel, bijvoorbeeld de verhuur van een groot complex waar toevalligerwijze ook enkele woningen aan verbonden zijn. Een gesprek met een accountancy specialist leert ons dat het overbrengen van een patrimonium huurwoningen naar een vennootschap pas rendabel kan zijn vanaf een tiental woningen. De oprichtingskosten van een vennootschap met beperkte aansprakelijkheid zouden daarvoor te hoog liggen. De vennootschapsvorm brengt daarnaast ook enkele boekhoudkundige problemen met zich mee. De waardebepaling van de gebouwen is cruciaal voor een vennootschap met als maatschappelijk doel residentiële verhuur. Er treden waarderingproblemen op wanneer de vennootschap moet bepalen wat de werkelijke kostprijs is. Gaat het om de inbrengprijs of de marktprijs en dienen er waardeverminderingen geboekt te worden of niet? Het is ook niet vanzelfsprekend om woningen in de boekhouding te schrijven.

De woningen kunnen immers als voorraad of als onroerend goed geboekt worden, afhankelijk van de aard van de vennootschap.

We nemen als voorbeeld de patrimoniumvennootschap. Deze vorm van vennootschap was in de jaren 1980 en begin jaren 1990 een populaire formule om appartementcomplexen en dergelijke in onder te brengen. De essentie hiervan is dat men onroerende goederen omzet in roerende. Dit wil zeggen dat men de voordelen van aandelen bekomt. Voordelen zijn dat er afschrijvingen kunnen worden geboekt en effectieve kosten fiscaal kunnen worden afgetrokken. Op deze manier vermindert men de belastbare grondslag. Hierop zijn geen registratierechten verschuldigd bij verkoop en de aandelen kunnen vrij van schenkingsrechten worden overgedragen via de handgift. Indien de verhuurders de woningen willen overdragen aan kinderen of kleinkinderen kan deze vennootschapsvorm aantrekkelijk lijken. Toch zijn er ook heel wat nadelen aan verbonden. Er is een verhoogd inbrengrecht (12,5 procent) voor residentieel vastgoed, hoewel dit wel kan worden afgetrokken van het boekresultaat. Er wordt een meerwaardebelasting van ca. 34 procent geheven bij verkoop van het bedrijfsactium. Wanneer de eigenaar van de vennootschap overlijdt, kan de erfenis van de vennootschap vervelende gevolgen hebben aangezien de gerechtigden de aandelen en bijgevolg het procentuele medezeggenschap krijgen over de vennootschap. Indien de onroerende goederen in natura worden geërfd kan de ontvanger volledig zelfstandig beslissen wat ermee gebeurt. De vennootschap stapelt tevens liquiditeiten op doordat de winsten meestal gering zijn omwille van de hoge afschrijvingen en kosten.

De opbrengst die wordt gehaald uit het beleggen van deze liquiditeiten wordt onder de vennootschapsbelasting belast (ca. 34 procent) en niet door een lagere roerende voorheffing (15 procent). Er wordt belast op het effectieve huurinkomen en niet, zoals in de particuliere verhuur, op het KI vermeerderd met 40 procent. De verkoopprijs van aandelen zal veelal lager zijn dan de verkoopprijs van onroerend goed in particulier bezit. Tenslotte lopen de jaarlijkse kosten voor het beheer van de vennootschap al snel op tot 2.500€ per jaar.

Grootschalig

Op grootschalig professioneel niveau zijn in België slechts twee beursgenoteerde vennootschappen bezig met de verhuur van residentieel vastgoed. Het gaat om Home Invest en Aedifica, allebei een residentieële vastgoed-BEVAK. BEVAK staat voor 'Beleggingsvennootschap in Vast Kapitaal'. Het is een type van collectieve investeringsvennootschap in België. BEVAKS zijn genoteerd op de beurs Euronext Brussel. Aandeelhouders worden uitbetaald in dividenden (winstdelingen), die minimaal 80 procent van de winst per boekjaar dienen te zijn. Op deze dividenden is geen roerende voorheffing verschuldigd in tegenstelling tot bij andere beursgenoteerde activa. Hier staat wel tegenover dat de aard van het residentieel vastgoed met zich meebrengt dat er een onroerende voorheffing dient betaald te worden alvorens de winsten uitgekeerd worden. De residentieële vastgoed-BEVAK is verplicht haar beleggingen zodanig te organiseren dat diversificatie en risicospreiding gewaarborgd zijn⁷. Deze beperking zorgt ervoor dat de rechtstreekse ontwikkeling van nieuwbouwprojecten slechts een beperkte omvang mag aannemen in de activiteiten van de BEVAK.

Ter illustratie gaan we dieper in op de residentieële vastgoed-BEVAK Home Invest. De BEVAK werd opgericht in 1999 en heeft een vastgoedportefeuille ter waarde van om en bij de 120€ miljoen, met vooral panden in Brussel en de Brusselse Rand. Home Invest heeft twee panden in Vlaanderen, in Wilrijk en Sint-Niklaas, die goed zijn voor 37 contracten. De beleggingsvennootschap richt zich tot allerlei beleggers die zich aangetrokken voelen tot het investeren in residentieel vastgoed.

Home Invest beperkt zich tot een tiental grotere steden in België, voornamelijk het Brusselse, en dit omwille van evoluties op de huurmarkt (verstedelijking), maar ook omwille van logistieke beheersredenen. Home Invest doet niet aan projectontwikkeling. Dit is ten dele omdat de wetgever een scheiding eist tussen beide activiteiten. Meestal is er dan ook geen sprake van een uitbreiding van de huurmarkt door deze vastgoed-BEVAK. Er worden steeds grote bestaande complexen opgekocht en verhuurd.

Home Invest beweert aanwezig te zijn in alle segmenten op de huurmarkt. Het onderste segment wordt ook bediend, zij het door een constructie van erfpacht met een sociaal verhuurkantoor in Jette. Home Invest besteedt de praktische verhuurderstaken zoveel mogelijk uit aan lokale immo-kantoren en syndici. Dit heeft een stevig kostenverlagend effect omwille van het feit dat Home Invest de lokale spelers kan laten concurreren en bijgevolg gunstige prijzen voor de diensten kan bedingen. Er is nog heel wat ruimte op de markt en groeipotentieel volgens gedelegeerd bestuurder Xavier Mertens. Home Invest heeft in zijn 9-jarig bestaan slechts sporadisch gebouwen verkocht en is continu op zoek naar nieuwe projecten.

⁷ Luidens het K.B. van 10 april 1995, artikel 42: "De bevak diversifieert haar beleggingen zodanig dat de beleggingsrisico's op passende wijze zijn gespreid".

Aedifica werd in het najaar van 2006 geïntroduceerd op Euronext Brussel. De vastgoed-BEVAK, die werd opgericht door Bank Degroof en GVA Finance, zal hoofdzakelijk beleggen in appartementsgebouwen in stadscentra, maar ook in vastgoedprojecten in de ontwikkelingsfase en in niet-residentiële gebouwen om het rendement te diversifiëren en te stabiliseren. Ook residenties voor senioren staan op het programma. De BEVAK zou daarbij niet de verzorgingsflats uitbaten, maar enkel het vastgoed verhuren. Het gaat vooral, maar niet uitsluitend, om vastgoed gelegen in de Brusselse regio.

Naast Home Invest en Aedifica is er een derde residentiële vastgoed-BEVAK actief maar deze richt zich uitsluitend op service-flats. De NV Serviceflats Invest is een beursgenoteerde vennootschap die erkend is door de Vlaamse regering en waarvan de activiteiten gesubsidieerd worden. Ze werd opgericht voor de bouw van nieuwe serviceflats met als doelstelling het privé-kapitaal aan te spreken waarover senioren beschikken. Specifiek aan deze vastgoed-BEVAK is dat de belegger een woonvoorrang geniet en dat er een aantal overheidsvoordelen aan worden toegekend. Het 'woonrecht' houdt in dat de houder van de aandelen (of de door deze aangeduide begunstigde) als bewoner toegelaten kan worden tot één van de serviceflats in eigendom van Serviceflats Invest. Dit kan onder voorwaarde dat de rechthebbende (of één van de leden van zijn gezin) de leeftijd van 75 jaar heeft bereikt en nog zelfredzaam is. De serviceflats worden gerealiseerd via een samenwerking met een OCMW of VZW onder de vorm van een overeenkomst van onroerende leasing⁸.

Serviceflats Invest bouwt, voor eigen rekening, op gronden die gedurende 30 jaar gratis ter beschikking worden gesteld door het OCMW of de VZW en verhuurt deze flats middels een erfpachtovereenkomst gedurende een periode van 27 jaar voor een maandelijkse leasingvergoeding (canon). Gedurende die tijd blijft Serviceflats Invest juridische eigenaar van de constructies, terwijl het OCMW of de VZW de uitbating in handen hebben. Op het einde van die periode gaan de opstallen in eigendom over op het OCMW of de VZW, nadat het volledige opstalrecht betaald is, dat overeenkomt met het totale investeringsbedrag. De BEVAK-serviceflats zijn de enige in Vlaanderen die nog met een subsidie worden gebouwd. Deze subsidie bestaat uit een jaarlijkse tussenkomst in de onderhoudskosten van 961,38 € gedurende 18 jaar, een vrijstelling van erfenisrechten voor de BEVAK-aandeelhouders, vrijstelling van onroerende voorheffing en een Btw-tarief van 12%.

De structuur van en toegankelijkheid voor investeringen maakt de BEVAK een aantrekkelijk beleggingsalternatief. Daarenboven vervalt de roerende voorheffing bij het kopen van aandelen in residentieel vastgoed. Dit heeft de wetgever mogelijk gemaakt omdat op vastgoed al via de onroerende voorheffing belast wordt. Tenslotte is het meest belangrijke schaafeffect dat door een institutionele belegger kan bereikt worden de grotere ontleningscapaciteit en de lagere hypothecaire intrestvoet. Ondanks deze voordelen blijft het aantal spelers op deze markt nog beperkt⁹. Een mogelijke verklaring ligt in een te laag rendement op private verhuring (zie volgend hoofdstuk). Om het instrument aantrekkelijker te maken, zijn waarschijnlijk bijkomende overheidsvoordelen vereist. Bij de voorbereiding van het Regeerakkoord 2004 van de huidige Vlaamse regering werd deze optie bekeken en overeengekomen dat een 'Woon-BEVAK' zal worden opgericht voor de bouw of aankoop van private huurwoningen, waarbij de huurprijs zou worden gekoppeld aan de huurtoelage.

⁸ Onroerende leasing is een niet opzegbaar huurcontract op lange termijn met een aankoopoptie op het einde van het contract.

⁹ We merken wel op dat Cofinimmo, een BEVEK gericht op commercieel vastgoed, recentelijk ook in rusthuizen investeert en het aandeel van residentieel vastgoed in haar portefeuille wil optrekken tot 10 procent tegen medio 2008.

De 'Beleidsnota 2004-2009 Vlaams Woonbeleid' van Minister Keulen herneemt dit voornemen en stelt dat een recht van voorrang kan gekoppeld worden aan het aandeelhouderschap van de vastgoed-BEVAK voor de aankoop of leasing van een percentage private huurwoningen.

2.3.2 Meer gegevens over verhuring door particuliere verhuurders

2.3.2.1 Profiel particuliere verhuurders

Tabel 2.13: Leeftijd van de respondenten in de Woonsurvey 2005/2006

	Vlaanderen	Verhuurders
Gemiddelde leeftijd	53	59
Aandeel < 35 jaar	15,8	18,7
Aandeel 35 - 44 jaar	19,9	21,4
Aandeel 45 - 64 jaar	37,6	26,0
Aandeel > 65 jaar	26,6	33,9

Bron: Woonsurvey 2005/2006 eigen bewerkingen.

In de Woonsurvey 2005/2006 verkregen we meer informatie over de particuliere verhuurders. De leeftijd van de referentiepersonen van de huishoudens die een woning verhuren is hoger dan gemiddeld in Vlaanderen en het aandeel 65 plussers is oververtegenwoordigd bij de verhuurders.

Tabel 2.14: Sociaaleconomisch profiel

	Vlaanderen	Verhuurders
n =	5214	375
Betaald werk	58,7	54,5
Loondienst	81,2	51,1
Zelfstandige	18,4	45,5
Geen betaald werk	41,3	45,5
Werkloos	14,0	10,5
Pensioen	63,5	67,3
Andere	22,5	22,2
Opleidingsniveau		
Geen; Lager	33,8	27,5
Hoger secundair onderwijs	32,7	27,7
(Niet-) universitair hoger onderwijs	33,6	43,8

Bron: Woonsurvey 2005/2006 eigen bewerkingen.

Het sociaaleconomisch profiel van de verhuurders wordt op dezelfde manier als dat van de huurders in sectie 0 uit de Woonsurvey 2005/2006 gehaald. De Vlaamse particuliere verhuurders zijn oververtegenwoordigd bij de zelfstandigen. Maar liefst 45,5 procent van alle verhuurders met betaald werk heeft een zelfstandig inkomen ten opzichte van een Vlaams gemiddelde van 15,4 procent. Het aandeel van huishoudens met een inkomen uit betaald werk is wel kleiner bij verhuurders dan het Vlaams gemiddelde (54,5 procent vs 58,7 procent). De verhuurders zonder betaald werk zijn voornamelijk gepensioneerd. Het opleidingsniveau van verhuurders ligt hoger dan het Vlaamse gemiddelde door een oververtegenwoordiging van hooggeschoolden.

Tabel 2.15: Gezinsamenstelling van de respondenten in de Woonsurvey 2005/2006

	Vlaanderen	Verhuurders
Alleenstaande	24,9	15,8
Koppel met kinderen	34,8	36,1
Koppel zonder kinderen	32,6	43,7
Eenoudergezin	7,7	4,4

Bron: Woonsurvey 2005/2006 eigen bewerkingen

Verhuurders zijn ondervertegenwoordigd bij de alleenstaanden en de eenoudergezinnen. Het gaat vaker dan voor het Vlaams gemiddelde om kinderloze koppels.

Tabel 2.16: Gezamenlijk netto maandinkomen dat vorige maand werd ontvangen door het huishouden (in €).

	Vlaanderen	Verhuurders
n	4910	348
Gemiddelde	2072	2452
Percentiel van het maandinkomen		
10 %	890	890
20 %	1100	1116
30 %	1300	1500
40 %	1500	1751
50 %	1750	2000
60 %	2059	2500
70 %	2500	2987
80 %	2982	3500
90 %	3500	4320

Bron: Woonsurvey 2005/2006 eigen bewerkingen

Verhuurders verdienen gemiddeld meer. Dit is vooral duidelijk in de hogere percentielen, waarvan de ijkpunten sterk verschillen van het Vlaams gemiddelde. Wanneer we de inkomsten uit verhuur die de verhuurders opgeven op jaarbasis bij het gezamenlijk netto inkomen voegen, bekomen we een gemiddeld gezamenlijk inkomen van 4.318€¹⁰.

2.3.2.2 Relatie met huurders

Tabel 2.17: Algemene relatie met huurders. Antwoord van verhuurders op de vraag: “Hoe is uw relatie met uw huurders in het algemeen?”

Zeergoed	45,3
Goed	41,8
Noch goed, noch slecht	8,7
Slecht	3,7
Zeergoed	0,6

Aantal antwoorden=352; ontbrekende respondenten=23

Bron: Woonsurvey 2005/2006 eigen bewerkingen

De algemene relatie met de huurder wordt door de verhuurders beter ingeschat dan door de huurders. Minder dan 5 procent van de verhuurders bestempelt de relatie met de huurders als slecht tot zeer slecht. We merken op dat de vraagstelling hier licht verschilt van de vraag die werd voorgelegd aan de huurders: bij de huurders werd gevraagd naar de relatie sedert de aanvang van het huurcontract.

¹⁰ De jaarlijkse huurinkomsten kunnen een slechte weergave van de werkelijkheid zijn. Ze worden immers op jaarbasis gevraagd. Om het gezamenlijk maandinkomen te berekenen, delen we de jaarlijkse huurinkomsten door 12. n=324.

Tabel 2.18: Conflict met huurder. Antwoord van verhuurders op de vraag: "Hebt u ooit een conflict gehad met de huurder over ...?"

Conflict over ...	Ja	Nee
Storten van waarborg op geblokkeerde rekening	10,6	83,4
Betaling huur	29,8	64,1
Uitvoering herstelwerken of de verdeling van de kosten ervan	11,8	82,1
opzeg huurcontract	11,9	81,3
onderverhuur	3,1	90,8
ander conflict	5,8	88,1

Aantal antwoorden=352; ontbrekende respondenten=23

Bron: Woonsurvey 2005/2006eigen bewerkingen

Er werd aan de verhuurders gevraagd of ze al ooit, dit wil zeggen met de huidige of met vroegere huurders, een conflict hebben gehad. 62 procent van de verhuurders heeft nog nooit een conflict gehad met de huurders. Dat de cijfers over conflicten hoger liggen dan de vraag over conflicten die aan huurders werd gesteld, kan te maken hebben met de vraagstelling: bij de huurders werd enkel gepeild naar de huidige verhuurder terwijl bij verhuurders naar alle huurders waaraan ooit verhuurd werd, wordt gevraagd. Het voornaamste punt van conflict (29,8 procent van alle verhuurders) blijkt de betaling van de huur.

2.3.2.3 Selecterend gedrag van verhuurders

Tabel 2.19: Bezwaren tegen potentiële huurder

Bezwaar tegen potentiële huurder die ...	Geen enkel bezwaar	Minder prettig, maar aanvaarden	Andere huurder zoeken
van andere afkomst is.	41,1	30,8	26,6
alleenstaand met kinderen is.	74,7	12,6	10,6
afhankelijk is van huurwaarborg van het OCMW.	40,8	16,5	40,5

Aantal antwoorden=352; ontbrekende respondenten=23
Bron: Woonsurvey 2005/2006eigen bewerkingen.

Uit deze gegevens blijkt dat een deel van de verhuurders selectief is bij het aanvaarden van huurders. De weerstand van verhuurders ten opzichte van potentiële huurders is het grootst bij huurders die een huurwaarborg van het OCMW voorleggen. Ook huurders van een andere afkomst worden door 26,6 procent van de verhuurders geweerd. In vergelijking daarmee worden alleenstaanden met kinderen beter aanvaard, maar ook hier is er nog steeds sprake van een zekere selectie. Bij dergelijke vragen kan sociale wenselijkheid een rol spelen, zodat de cijfers eerder een ondergrens zijn voor de realiteit.

2.3.3 Kwaliteit huurpatrimonium

2.3.3.1 Gegevens op basis van de Woonsurvey 2005/2006

De Woonsurvey 2005/2006 biedt een aantal belangrijke gegevens over de kwaliteit van de woning. De objectieve gegevens worden momenteel nog verwerkt, maar we beschikken wel reeds over een subjectieve synthese-index voor de woningkwaliteit. We merken op dat de gegevens alleen officieel bewoonde woningen betreft. Leegstaande of niet officieel bewoonde woningen zijn niet mee opgenomen.

De constructie van deze synthese-index gebeurde overeenkomstig de methodologie ontwikkeld door in het kader van de Monografie Huisvesting, die wordt opgemaakt op basis van de gegevens van de socio-economische enquête 2001 en nog niet gepubliceerd is. De methodologie is wel al beschreven in Vanneste, Thomas & Laureysen (2004).

De basis voor de indicator zijn de vragen aan de respondenten van de Woonsurvey 2005/2006 om voor 6 woningelementen aan te geven hoe zij de kwaliteit ervaren. Het gaat om de elektrische installatie, de binnenmuren, de buitenmuren, de ramen, de dakgoot en het dak. De beoordeling van deze elementen krijgt een gewicht dat gebaseerd is op de technische fiche van de Vlaamse Wooncode. De gewichten worden weergegeven in Tabel 2.20.

Tabel 2.20: Weging van de beoordeling van de onderdelen van de woning voor de constructie van de synthese-index voor de fysische staat van de woning o.b.v. technische fiche Vlaamse Wooncode (Vanneste, Thomas & Laureysen, 2004)

Onderdelen	Weging voor de synthese-index
elektrische installatie	2,2
binnenmuren	1,7
buitenmuren	1,7
ramen	1,0
dakgoot	1,0
dak	2,4
Totaal	10,0

Bron: Vanneste, Thomas & Laureysen (2004)

Na weging worden de antwoorden van de respondenten opgedeeld in 4 kwaliteitscategorieën. We tonen de resultaten voor de ganse private huurmarkt in Tabel 2.21. Een ‘goede woning’ is een woning waarbij geen enkele herstelling nodig is aan de bevroegde onderdelen.

Tabel 2.21: Fysische staat van de woningen naar eigendomsstatuut, op basis van synthese-index voor de fysische staat van de woningen (Vanneste, Thomas & Laureysen, 2004).

	Eigenaar	Private huurder
goed	71,2	45,9
matig	22,2	35,2
slecht	6,3	16,1
zeer slecht	0,3	2,7

Bron: SUMResearch (2006); Woonsurvey 2005/2006 en eigen bewerkingen.

Het globale resultaat is dat voor 65,5% van de bewoonde woningen in goede fysische staat verkeert. We zien daarbij dat er een kwaliteitsverschil is tussen de eigendomsmarkt en de private huurmarkt: het aandeel goede woningen is opmerkelijk lager in de private huursector. Wanneer we de fysische synthese-index koppelen aan de naakte huurprijs (zonder kosten) krijgen we een eerste zicht op de relatie tussen kwaliteit en huurprijs. Uit Tabel 2.22 kunnen we vermoeden dat de relatie tussen kwaliteit en de huurprijs niet altijd perfect is.

Tabel 2.22: Gemiddelde en mediaan huurprijs (zonder kosten) opgedeeld in kwaliteitsklassen volgens synthese-index.

kwaliteitsklassen	Gemiddelde	Mediaan	n
goed	470	446	411
matig	408	400	321
slecht	423	400	143
zeer slecht	341	360	25
Totaal	437	420	900

Bron: SUMResearch (2006); Woonsurvey 2005/2006 en eigen bewerkingen.

De resultaten tonen dat de bewoners in laagste twee kwaliteitsklassen een relatief hoge huur betalen. We moeten wel oppassen om hieruit conclusies te trekken, want het aantal respondenten is niet altijd groot. Het aantal respondenten bij 'zeer slecht' bedraagt slechts 25 en dit heeft gevolgen voor de significantie van de gemiddelde huurprijs in deze klasse. We zien wel dat de twee laagste klassen samen een gemiddelde huurprijs van 410,7€ hebben. Dit is bijna hetzelfde als het segment met matige kwaliteit. Een t-toets met twee onafhankelijke gegevens (het segment 'matig' en het segment 'slecht'), levert op dat de gemiddelde huurprijs in het segment 'matig' niet significant lager is dan in het segment 'slecht' ($t=-0,96$; $df=462$; tweezijdige $p=0,338$). Wanneer we de twee bovenste en twee onderste segmenten samennemen, verkrijgen we wel een significant groter gemiddelde huurprijs voor het segment met goede en matige kwaliteit ($t=2,035$; $df=898$; tweezijdige $p=0,042$).

Dat de huurprijs in het zwakste segment niet lager is dan in de betere segmenten kan mogelijk een indicatie zijn van een sterkere druk op dit marktsegment. In volgende tabel gaan we na of er een relatie is met het inkomen van de huurders.

Tabel 2.23: Gemiddelde en mediaan gezamenlijk nettomaandinkomen opgedeeld in kwaliteitsklassen volgens synthese-index.

kwaliteitsklassen	Gemiddelde	Mediaan	n
Goed	1762	1500	416
Matig	1678	1469	322
Slecht	1678	1500	148
zeer slecht	1510	1357	26
Total	1711	1500	912

Bron: SUMResearch (2006); Woonsurvey 2005/2006 en eigen bewerkingen.

We kunnen op basis hiervan echter geen verdere conclusies trekken. Het gezamenlijk netto maandinkomen is in de twee onderste kwaliteitssegmenten gemiddeld 1.652,8€, wat niet veel lager is dan 1.678€ in het matig segment. Verder onderzoek naar de relatie tussen kwaliteit, huurprijs en kenmerken van de huurders is gewenst.

Tenslotte geven we in Tabel 2.24 de frequentie van de kwaliteitsklassen per verhuurderstype.

Tabel 2.24: Relatie tussen kwaliteit en verhuurderstype op basis van de kwaliteitsklassen volgens de synthese-index.

	Private verhuurder met bemiddeling van immobiëlmakelaar		Private verhuurder zonder bemiddeling	
	n	%	n	%
goed	135	52,4	268	42,1
matig	83	32,0	232	36,4
slecht	34	13,1	118	18,6
zeer slecht	6	2,5	19	2,9

Bron: SUMResearch (2006); Woonsurvey 2005/2006 en eigen bewerkingen.

Wanneer we slechts twee kwaliteitssegmenten beschouwen, zijnde 'goed' en 'matig' enerzijds en 'slecht' en 'zeer slecht' anderzijds, bekomen we een significant¹¹ betere kwaliteit voor private verhuurders die beroep doen op bemiddeling ten opzichte van private verhuurders die geen bemiddeling gebruiken. Het gaat evenwel om een erg beperkt aantal respondenten, en dit doet twijfelen aan de nauwkeurigheid van de significantietoets.

2.3.3.2 Gegevens op basis van een enquête bij gemeenten over conformiteitsattesten

De invoering van het 'conformiteitsattest' (CA) is één van de maatregelen die werd voorzien in de Vlaamse Wooncode om bij te dragen tot een verhoogde woonkwaliteit. Het kan worden toegekend als een verhuurde woning die als hoofdverblijfplaats dient, voldoet aan de door de Vlaamse overheid bepaalde veiligheids-, gezondheids- en woonkwaliteitsnormen. Het CA bevestigt dat de woning voldoet aan de normen van de Vlaamse Wooncode. Het CA kan worden aangevraagd door de huurder bij het college van Burgemeester en Schepenen. Het is niet verplicht, maar ontlast de verhuurder van een eventuele strafrechtelijke procedure inzake kwaliteitsbewaking. Gegevens over de conformiteitsattesten zijn daarom ook niet representatief voor het totale huurwoningbestand. Er worden ook geen geaggregeerde gegevens bijgehouden.

In 2003 werd door de afdeling Woonbeleid een enquête afgenomen bij de gemeenten over het aantal conformiteitsattesten. 182 gemeenten beantwoordden de enquête. In Tabel 2.25 zien we dat vooral conformiteitsattesten worden gegeven aan verhuurders van kamers. Het gaat voornamelijk om studentenverblijven. De enquête toont ook dat vooral in de steden conformiteitsattesten worden uitgereikt. Er is in sommige steden een stimulerend beleid naar verhuurders toe om deze attesten aan te vragen. Al bij al blijkt echter dat in verhouding tot het totale private huurpatrimonium slechts voor een zeer beperkt aandeel huurwoningen een CA wordt uitgereikt.

¹¹ $\chi^2=4,17$; $df=1$; $p=0,041$

Tabel 2.25: Aantal conformiteitsattesten (CA's) uitgereikt voor woningen en kamers in Vlaanderen

Provincie	CA's voor woningen 182 op 308 gemeenten	CA's voor kamers Alle gemeenten	Totaal aantal CA's	%
Antwerpen (39)*	1012	1300	2312	21%
Oost-Vlaanderen (33)*	69	3055	3124	29%
West-Vlaanderen (41)*	23	324	347	3%
Limburg (23)*	4	1628	1632	15%
Vlaams-Brabant (42)*	282	3178	3460	32%
Vlaanderen (182)*	1390	9485	10875	100%

* Aantal gemeenten waarvan het aantal conformiteitsattesten voor woningen bekend is. Voor kamers is dit voor alle gemeenten bekend.

Bron: Parlementaire vraag 21 november 2003.

2.3.3.3 Gegevens van de Vlaamse wooninspectie

De Vlaamse overheid heeft twee verschillende procedures om de woningkwaliteit te bewaken. Een eerste procedure is van administratieve aard: een woning kan worden afgekeurd en onbewoonbaar of ongeschikt verklaard worden door de controleurs van het Vlaams gewest na een technische controle. Na advies van de controleurs, beslist de burgemeester tot sanctionering.

De Vlaamse Wooninspectie stelt inbreuken vast tegen de Vlaamse Wooncode en het Kamerdecreet. De Wooninspectie treedt ondermeer op tegen het verder verhuren van ongeschikt en/of onbewoonbaar verklaarde woningen. De Vlaamse Wooninspectie kan strafrechtelijk optreden. De Vlaamse Wooninspectie (2006) stelt in haar verslag dat er op 4 jaar tijd 497 acties georganiseerd en uitgevoerd werden. De prioriteiten van de Vlaamse Wooninspectie werden bij aanvang van de operationele werking van de Wooninspectie in 2001 als volgt geformuleerd:

- de woongelegenheden met ernstige veiligheids- en gezondheidsrisico's;
- de kamerwoningen als precair segment van de woonmarkt;
- de verdere verhuur nadat de woning in een eerdere fase ongeschikt of onbewoonbaar is verklaard (na de administratieve procedure);
- de slechte woontoestanden in de stedelijke context.

Deze prioriteiten werden tijdens de werking van de Vlaamse Wooninspectie aangepast en uitgebreid met de volgende punten:

- Huisvesting in niet-woningen

De Vlaamse Wooninspectie constateert dat een aantal woningen constructies betreft die hiervoor geenszins bedoeld zijn, zoals oude fabriekslodsen, afgedankte werfcontainers, omgebouwde stallen, oude kantines, garages, De constructie die bewoond wordt, kan indien ze gebreken vertoont, beschouwd worden als een woning en de eigenaar wordt gelijkaardig aan een gewone woning gesanctioneerd.

- Verzwarende elementen
Bij het verhuren van meerdere slechte woningen (serieel verhuren) en het verhuren via vennootschappen gaat het om georganiseerde vormen van verhuren. Het georganiseerd en stelselmatig karakter van deze vorm van inbreuken, maken dat er verzwarende elementen spelen. Andere verzwarend element is bijvoorbeeld de inbreuken die verwant zijn met andere misdrijven.
- Opdracht gerechtelijke instanties of op vraag van andere overheden
Opdrachten door gerechtelijke instanties worden als prioritair beschouwd. Ook vragen van publieke instanties om woningonderzoeken te verrichten bij dossiers met een lange voorgeschiedenis van aanslepende woonproblemen, worden prioritair aangepakt.

Er is een stijging in het aantal acties. Er werden in die 4 jaar voor 580 panden of 2.014 wooneenheden een proces-verbaal opgesteld. De bewoners van de geverbaliseerde woningen worden gekenmerkt door hun sociaaleconomisch zwakke positie en het aandeel vreemdelingen en alleenstaanden is hoog. De huurprijs van de wooneenheid was maar in 1.106 gevallen bekend (55 procent), want het gaat vaak om een huurprijs in natura of onrechtstreekse betalingen en de contracten zijn vaak mondeling of in het exclusief bezit van de eigenaar. Als de huurprijs achterhaald kan worden, is de gemiddelde huurprijs voor de geverbaliseerde wooneenheden voor ééngezinwoningen 320€, voor appartementen of studio's 289€ en voor kamers 191€. De Vlaamse Wooninspectie maakt ook gewag van extreem hoge huurprijzen voor wooneenheden die niet voldoen aan de minimale woonnormen. Het aantal nieuwe nooit eerder geverbaliseerde verhuurders in de 4 werkjaren bedraagt 389. De Wooninspectie treedt prioritair op tegen verhuurders die meerdere slechte wooneenheden verhuren. Het gemiddeld aantal geverbaliseerde wooneenheden per verhuurder is dan ook redelijk hoog, namelijk 5 per verhuurder. Bij 15% van de verhuurders betreft het vennootschappen. Niettegenstaande dat dergelijke rechtspersonen veel beter op de hoogte zijn van de regelgeving dan particulieren, verhuren sommige vennootschappen toch op systematische wijze slechte woningen. Vennootschappen worden zwaarder gestraft bij inbreuken dan particulieren.

Deze gegevens van de Vlaamse Wooninspectie geven een bijkomende indicatie van de kwaliteit op de private huurmarkt, met name in het allerzwakste segment, waarvan men kan vermoeden dat het in de Woonsurvey om diverse redenen niet representatief vertegenwoordigd is. In die zin vormen ze een aanvulling op de gegevens van de Woonsurvey.

2.3.3.4 Huurprijs

De gemiddelde huurprijs exclusief de bijkomende kosten (water, gas, electriciteit, onderhoud, ...) op de private huurmarkt bedraagt 437€ per maand. Een huurder zonder bemiddeling betaalt wat minder met 415€ per maand en een huurder met bemiddeling van een makelaar betaalt heel wat meer, namelijk 481€. De gemiddelde sociale huurprijs per maand zonder kosten bedraagt volgens de Woonsurvey 2005/2006 258€ per maand. De laatste kolom bevat de huurinkomsten per woning met wonen als hoofdbestemming, zoals ze meegedeeld werden door de particuliere verhuurders. Deze laatste cijfers werden bevestigd op jaarbasis en zijn dus meer gevoelig voor fouten.

De verdeling van de huurprijs toont dat de huurprijs bij verhuurders met bemiddeling van makelaars in alle percentielen een stuk hoger ligt. Het verschil in huurprijs tussen de particuliere verhuurders met en zonder bemiddeling van een immobiliënkantoor, stijgt niet met de hoogte van het percentiel wat zou kunnen wijzen op het feit dat deze verhuurders vooral actief zijn in het middensegment en het hogere segment van huurprijzen. 30 procent van de huurprijzen bij verhuurders met bemiddeling van makelaars bedraagt minder dan 405€ per maand.

Bij particuliere verhuurders zonder bemiddeling ligt dit tussen de 40 en de 50 procent. Dit wijst op het feit dat makelaars minder dan verhuurders zonder bemiddeling actief zijn voor huurwoningen met (zeer) lage huurprijzen.

Tabel 2.26: Huurprijs

	Private huur	Particulier zonder bemiddeling van immobiliënmakelaar of SVK	Particulier met bemiddeling van immobiliënmakelaar	Sociale huur	Verhuurder*
Gemiddelde	437	415	481	258	470
Percentiel van de huurprijzen					
10	250	250	312	147	186
20	312	300	374	182	250
30	351	335	405	203	310
40	397	370	440	235	353
50	420	400	450	249	400
60	450	435	475	266	417
70	496	475	505	300	454
80	530	500	570	335	500
90	615	600	670	390	654

* De huurprijzen in de laatste kolom zijn de jaarlijkse huurinkomsten per woning gedeeld door 12.
Bron: Woonsurvey 2005/2006 eigen bewerkingen.

Uit het jaarverslag van de sociale verhuurkantoren van 2004 halen we dat de gemiddelde inhuurprijs bij particuliere verhuurders voor een sociaal verhuurkantoor schommelt tussen 209€ en 334€ per maand. Deze huurprijs wordt doorgerekend naar de huurder. Dit geeft weer dat de sociale verhuurkantoren hun prijs weten te handhaven onder de huurprijzen van de rest van de private huurmarkt.

Tabel 2.27: Maandelijks huurprijs op private huurmarkt volgens leeftijd van de huurder (referentiepersoon in de Woonsurvey 2005/2006).

n =	<35 jaar 319	>35 jaar 581
Gemiddelde	429	442
Percentiel van de huurprijzen		
10	272	248
20	323	304
30	350	357
40	375	397
50	409	425
60	447	451
70	475	500
80	510	550
90	600	620

Bron: Woonsurvey 2005/2006, eigen bewerkingen.

Wanneer we kijken naar de huurprijs per leeftijd, onderscheiden we twee leeftijdsgroepen: de private huurders onder de 35 jaar en de private huurders ouder dan 35 jaar. We zien dat de oudere leeftijdscategorie van private huurders gemiddeld iets meer betaalt dan de jongere. De laagste twee percentielen hebben grotere waarden bij jongere huurders dan bij oudere. Dit wijst erop dat oudere huurders in het onderste segment van de huurprijzen meer vertegenwoordigd zijn dan de jongere huurders.

2.3.4 Betaalbaarheid

Tabel 2.28: Resterend inkomen na aftrek van de huur

	Private huur	Particulier zonder bemiddeling	Particulier met bemiddeling van immobiliënmakelaar	Sociale huur
Gemiddelde	1296	1217	1412	1062
Percentiel van de resterende inkomens				
10	435	421	473	571
20	604	567	650	686
30	769	755	800	803
40	919	901	921	867
50	1084	1049	1149	959
60	1249	1178	1420	1071
70	1521	1408	1730	1208
80	1952	1800	2108	1377
90	2402	2279	2575	1642

Bron: Woonsurvey 2005/2006eigen bewerkingen.

Tabel 2.28 geeft het maandelijks netto gezamenlijk inkomen weer na aftrek van de huurprijs. Hier zien we dat de huurder die huurt bij een verhuurder zonder bemiddeling gemiddeld 1217€ overhoudt, tegenover 1412€ voor de huurder die huurt via een makelaar. De verdeling van de resterende inkomens na aftrek van de huur is opgedeeld in percentielen van de huurprijzen. De 10 procent laagste resterende inkomens na aftrek van de huur op de particuliere markt zonder bemiddeling zijn 421€ of minder terwijl dit 473€ of minder bedraagt in de particuliere sector met makelaars. Dit wijst opnieuw op een verschil in resterende inkomens tussen het segment van particuliere verhuurders met bemiddeling van een makelaar en het segment zonder bemiddeling. Per percentiel neemt het verschil tussen de twee segmenten toe, wat erop wijst dat het segment met immobiliënmakelaars meer kapitaalkrachtige huurders aantrekt.

3. Instrumenten voor een Vlaams beleid

Hieronder bespreken we de verschillende instrumenten die investeerders kunnen lokken naar de private huurmarkt. Er wordt nagegaan welke instrumenten kunnen worden ingezet om het aanbod van huurwoningen te verhogen. We bekijken daartoe eerst hoe de huidige instrumenten worden ingezet op de Vlaamse private huurmarkt. Het gaat om fiscale instrumenten, subsidies en heffingen. Deze structuur leiden we af uit het theoretisch luik behandeld in hoofdstuk 1.

3.1 Fiscaal

Op fiscaal gebied heeft de Vlaamse overheid enkele hefboomen. Voor de BTW en vennootschapsbelasting is alleen het federale niveau bevoegd. Voor de personenbelastingen heeft het Vlaamse gewest slechts beperkte bevoegdheden, maar wat betreft de belastingen op eigendom en de verwerving van onroerende goederen heeft Vlaanderen exclusieve bevoegdheden. Wij hebben enkel de bedoeling de grote contouren van de residentiële vastgoedfiscaliteit te schetsen, voor details verwijzen we naar de gespecialiseerde literatuur (bv. FOD Financiën, 2006).

Fiscale maatregelen hebben het nadeel soms technisch moeilijk haalbaar te zijn en ze moeten opletten voor fraudegevoeligheid. De beperkte bevoegdheden brengen met zich mee dat het moeilijk kan zijn om beoogde doelgroepen te bedienen.

3.1.1 Fiscale behandeling van de verwerving

De woning kan in het bezit komen van de verhuurder door aankoop, erfenis, schenking of nieuwbouw. In het laatste geval is er alleen BTW verschuldigd. Het BTW tarief voor nieuwbouw bedraagt 21 procent. Het vastleggen van de BTW tarieven is een federale bevoegdheid die echter moet rekening houden met de vereisten van de Europese Unie. Bij schenking of erfenis zijn de schenking- of successierechten van toepassing. De schenkingsrechten worden berekend op het bruto aankoopbedrag. Het tarief stijgt naarmate de verwantschap tussen de betrokkenen afneemt. Het tarief wordt bepaald door het Vlaamse gewest voor zover de schenker zijn fiscale woonplaats¹² in het Vlaamse gewest heeft. Er wordt geen verschil gemaakt tussen ontvangers van de schenking die reeds een woning in hun bezit hebben of ontvangers die nog geen woning bezitten. De tarieven van het Vlaams gewest zijn 3 procent voor schenkingen in de rechte lijn, tussen echtgenoten en tussen samenwonenden. De erfenisrechten worden gelijkaardig behandeld, eveneens afhankelijk van de graad van verwantschap. De tarieven worden per schijf geheven. We geven de verschillende tarieven volgens de graad van verwantschap weer in Tabel 2.29. Er bestaat geen verschillende behandeling tussen ontvangende eigenaars en ontvangers zonder eigendom.

¹² Onder fiscale woonplaats wordt verstaan: "De plaats waar de schenker zijn werkelijke, effectieve, voortdurende woonplaats bezit, en zijn familie, het centrum van zijn bedrijvigheid en de zetel van zijn zaken of van zijn bezigheden heeft gevestigd."

Tabel 2.29: Heffingspercentages erfenisrechten in het Vlaams Gewest

Gedeelte van het netto-aandeel (in EUR)		Heffingspercentage per schijf (%)		
van	tot	In rechte lijn, tussen echtgenoten, tussen samenwonenden	Tussen broers en zussen	Tussen alle andere personen
0,01	50.000,00	3	30	45
50.000,01	250.000,00	6	55	55
Boven de 250.000,00		9	65	65

Bron: FOD Financiën (2005)

De registratierechten tenslotte, zijn verschuldigd op basis van de normale verkoopswaarde of de overeengekomen prijs plus de lasten. De normale verkoopswaarde is de minimale berekeningsbasis die men vermoedelijk kan bekomen bij een normale verkoop onder normale omstandigheden. Onder lasten worden bepaalde verkoopskosten verstaan. De registratierechten dienen door de koper betaald te worden. Er kan een vermindering toegestaan worden van het registratierecht wanneer het gaat om een bescheiden woning. Een bescheiden woning heeft een kadastraal inkomen dat kleiner is dan 745 € en wordt verhoogd naarmate het aantal kinderen ten laste groter is. Wanneer het om een tweede woning gaat, mag het gezamenlijk kadastraal inkomen de grenzen niet overschrijden. Daarenboven moet de eerste woning verkregen zijn door erfenis in opgaande lijn. De voorwaarden zijn dus erg strikt en bijgevolg kan een eigenaar-verhuurder er zelden aan voldoen.

De abbattement is een vrijstelling van de heffingsgrondslag tot 12.500€ voor zover de woning (of bouwgrond) dient als (toekomstige) hoofdverblijfplaats van de koper. Eigenaar-verhuurders komen hier dus niet voor in aanmerking. De meeneembaarheid van de registratierechten is niet combineerbaar met het abbattement, en eveneens niet toegankelijk voor eigenaar-verhuurders. De meeneembaarheid vermindert de registratierechten van een volgende aangekochte woning met de registratierechten betaald op de eerste eigendom met een maximum van 12.500€.

De lening wordt fiscaal gestimuleerd via verschillende kanalen. Voor eigenaar-bewoners geldt de regel dat de interesten en kapitaalaflossingen van leningen die zijn aangegaan om onroerende goederen te verkrijgen of te behouden, aanleiding geven tot een belastingvermindering tot een bepaald maximumbedrag. Voor eigenaar-verhuurders geldt alleen de gewone intrestaftrek, waarbij de intrest van hypothecaire leningen aftrekbaar is ten belopen van de inkomsten van onroerende goederen. Het systeem van sociale leningen bij sociale huisvestingsmaatschappijen en sociale kredietvennootschappen is niet toepasselijk op verhuurders.

3.1.2 Fiscale behandeling van de huurinkomsten

De effectieve huurinkomsten worden niet in rekening gebracht bij de inkomstenbelasting voor zover de verhuurder een privé persoon is. Wanneer het gaat om vennootschappen en dergelijke, is er wel sprake van een belasting op de werkelijke huurinkomsten. Bij de privé personen wordt het geïndexeerd kadastraal inkomen toegevoegd bij de belastbare basis van de inkomstenbelasting.

Het kadastraal inkomen is in theorie de weerspiegeling van de netto huurinkomsten van een woning met een forfaitaire aftrek van 40 procent die de kosten zou moeten weergeven. Door gebrekkige herziening en vaststelling van het kadastraal inkomen, is dit echter vaak geen juiste inschatting van de netto huuropbrengsten. De laatste algemene perequatie van het KI dateert van 1975. Door het KI te indexeren, probeert de overheid het KI aan te passen aan de levensduurte. Daarnaast wordt het KI geherwaardeerd met 40 procent indien de woning privaat verhuurd wordt of wanneer het een tweede verblijf betreft. Wanneer de woning wordt gebruikt voor professionele doeleinden, is het belastbaar onroerend inkomen in principe gelijk aan het nettobedrag van de huurprijs en de huurvoordelen, of het bruto huurinkomen verminderd met de onderhouds- en herstellingskosten. Deze kosten worden forfaitair op 40 procent geraamd en beperkt tot 2/3 van het niet-geïndexeerde KI. Wanneer de werkelijke netto huurprijs lager is dan het met 40 procent verhoogde geïndexeerde KI, wordt dit laatste als belastbare basis genomen. Het verhoogde geïndexeerde KI is met andere woorden de minimumgrens.

Een eerste stap naar een eerlijkere belastbare basis voor de huurinkomsten is het invoeren van een nieuwe algemene perequatie. Het huidige systeem van kadastrale inkomens is immers geen weerspiegeling meer van de werkelijke huurinkomsten. We kunnen niet met zekerheid aantonen wat de gevolgen daarvan zijn voor de private huurmarkt. Er kan een positieve invloed zijn op de aangeboden hoeveelheid private huurwoningen omwille van de onderwaardering van de kadastrale inkomens. In verloederde buurten, die in het huidige stelsel relatief overbelast worden, zullen de kadastrale inkomens dalen. De zwakkere huurders in deze buurten zouden hiervan kunnen profiteren. Een omgekeerd effect kan spelen bij woningen die foutief zijn ingeschreven bij het kadaster. In het verleden (en wellicht vandaag nog steeds) werden heel wat wooneenheden op de private huurmarkt opgesplitst in verschillende appartementen zonder dit aan te geven bij het kadaster. Bijgevolg werden de kadastrale inkomens van deze eigendommen niet aangepast. Een nieuwe kadastrale perequatie zou dus kunnen betekenen dat heel wat woningen die vroeger onder een gunstig kadastraal regime vielen, in de toekomst zwaarder belast zullen worden. Dit kan nefaste gevolgen hebben voor de aangeboden hoeveelheid.

Er is geen woningaftrek bij de onroerende inkomsten uit verhuurde woningen. De woningaftrek is de vrijstelling van belasting van wat overblijft van het geïndexeerde KI na aftrek van de aftrekbare intresten. Dit is wel mogelijk voor eigenaar-bewoners.

Het Vlaamse gewest is niet bevoegd voor de vennootschapsbelasting en kan dus op fiscaal gebied weinig invloed uitoefenen op professionele beleggers. De gewesten kunnen wel beperkt ingrijpen in de personenbelasting van particuliere huishoudens. Het Vlaamse gewest kan met het deel van de personenbelasting dat aan haar is toegewezen procentuele of forfaitaire kortingen toestaan. Deze moeten op alle personen toegepast worden, of algemene belastingverminderingen zijn, verbonden aan de materiële bevoegdheid van het gewest en in de vorm van een belastingskrediet of aftrek. De algemene draagwijdte maakt het moeilijk om specifieke doelgroepen te bereiken. Bovendien mag de aftrek de progressiviteit van de personenbelasting niet verminderen en geen deloyale fiscale concurrentie veroorzaken.

3.1.3 Fiscale behandeling van het eigendom

Het eigendom van de woning wordt voor particulieren belast op basis van het kadastraal inkomen. Dit gebeurt via de onroerende voorheffing die in principe op alle onroerende eigendommen geheven wordt. Op vlak van onroerende voorheffing is er eveneens een discrepantie tussen eigenaar-bewoners en verhuurders. Er kan voor verhuurders geen sprake zijn van een gedeeltelijke verrekening van de onroerende voorheffing met de personenbelasting.

De vermindering voor kinderen of gehandicapten ten laste zijn niet in het voordeel van de verhuurder, maar moeten doorgerekend worden aan de huurder.

Het Vlaams gewest is volledig bevoegd voor de onroerende voorheffing. De belastbare basis (het kadastraal inkomen), de belastingvoet (op niveau van het gewest) en de kortingen (voor kinderen, gehandicapten, oorlogsinvaliden) kunnen allemaal vastgelegd worden door de Vlaamse overheid. Zo behoort een algemene perequatie (hoewel strikt gezien de bevoegdheid van het kadaster) tot de mogelijkheden om de belastingsgrondslag meer rechtvaardig te maken. Dit mag evenwel geen gevolgen hebben voor de belastinggrondslag van de personenbelasting. De mogelijke Vlaamse wijziging van het kadastraal inkomen heeft dus geen invloed op het kadastraal inkomen dat voor de federale personenbelasting wordt gebruikt en wordt opgesteld door het kadaster. In die context heeft een eenzijdige Vlaamse herziening van de kadastrale inkomens weinig zin.

3.1.4 Fiscale behandeling van de exploitatie

De particuliere verhuurder kan geen kosten in rekening brengen van de huurinkomsten. Dit heeft tot gevolg dat er weinig fiscale stimuli zijn tot het verbeteren van de kwaliteit van de woning. Een uitzondering is de verlaagde BTW voet op renovatiewerken voor woningen van tenminste 5 jaar oud (6 procent in plaats van 21 procent). Dit kan zowel de verhuurder als de huurder ten goede komen wanneer één van hen renovatiewerken doorvoert die aan enkele criteria voldoen. De BTW regeling is een federale bevoegdheid.

3.2 Exploitatie

De woning moet voldoen aan enkele kwalitatieve eisen. De verhuurder is wettelijk verplicht om hieraan te voldoen. De Belgische huurwet heeft een verplichtende bepaling wanneer het gaat om een woning die als hoofdverblijfplaats zal dienen voor de huurder. De verhuurder moet er voor zorgen dat, op het ogenblik dat hij de huurovereenkomst sluit, zijn onroerend goed beantwoordt aan de elementaire vereisten van veiligheid, gezondheid en bewoonbaarheid. De enige uitzondering is een huurovereenkomst met renovatie. Tijdens de contractduur moet de verhuurder de nodige herstellingen uitvoeren en de woning onderhouden zodanig dat ze kan dienen tot het gebruik waarvoor ze bedoeld is. Het normale onderhoud is de verantwoordelijkheid van de huurder. De herstellingsplicht tijdens de contractduur is evenwel van aanvullend recht, wat betekent dat men er kan van afwijken mits contractueel bepaald.

Een huurovereenkomst met renovatie wordt aangemoedigd door de Belgische huurwet. Het gaat om een schriftelijke overeenkomst waarin de huurder onderschrijft een zeker aantal veranderingen aan te brengen, werken uit te voeren die de leefomgeving verbeteren en de staat van de woning in het algemeen. We citeren uit FOD Justitie (2006).

- De partijen moeten de renovatieovereenkomst schriftelijk sluiten en zo duidelijk mogelijk bepalen:
 - welke de werken zijn die de huurder zal uitvoeren en de termijn die hij hiervoor zal nodig hebben;
 - welke de tegenprestatie zal zijn waartoe de verhuurder zich verbindt, evenals de duur van deze verbintenis die niet noodzakelijk gebonden is aan de termijn die nodig is voor het uitvoeren van de werken.

- De wet staat zelfs bij het sluiten van zulke huurovereenkomst een afwijking toe aan de regel die de naleving van de elementaire vereisten inzake veiligheid, gezondheid en bewoonbaarheid oplegt, maar slechts onder 5 cumulatieve voorwaarden:
 - o de geplande werken moeten minstens tot doel hebben de onvolkomenheden van de woning op dit vlak te verhelpen;
 - o de renovatiewerken moeten precies omschreven zijn;
 - o de aanvang van de werken moet binnen een redelijk tijdstip zijn bepaald;
 - o er mag geen huur worden gevraagd tijdens de termijn die overeengekomen is om de renovatiewerken uit te voeren;
 - o de termijn moet redelijkerwijs voldoende zijn om die werken uit te voeren.

- Ook bepaalt de wet dat de werken die de huurder zal uitvoeren in het kader van een huurovereenkomst met renovatie een tegenprestatie van de verhuurder zullen meebrengen. Deze tegenprestatie kan bestaan uit:
 - o ofwel een vermindering of kwijtschelding van de huurprijs,
 - o ofwel ziet de verhuurder af van het recht om een herziening van de huurprijs te vragen,
 - o ofwel verbindt de verhuurder zich ertoe om de huurovereenkomst niet te beëindigen (om welke reden ook, met inbegrip van de persoonlijke betrekking van het goed), en dit gedurende een periode die in het contract bepaald moet zijn en die langer of korter dan 9 jaar kan zijn volgens de omvang van de geplande werken. Na het uitvoeren van de werken wordt op verzoek van de meest gereede partij overgegaan tot de oplevering en dit in aanwezigheid van de huurder en verhuurder.

Hoewel de federale wetgeving de huurovereenkomst met renovatie aanmoedigt, is het juridisch gezien niet duidelijk hoe dit type overeenkomst past binnen het kader van de gewestelijke minimumkwaliteitsnormen. De Vlaamse wetgeving is in deze dus niet afgestemd op de federale huurwet. De huurovereenkomst met renovatie kent vandaag slechts beperkte toepassing.

De Vlaamse wooncode en het Kamerdecreet (1997) hebben als uitgangspunt dat elke woning in het Vlaamse gewest moet voldoen aan elementaire normen inzake veiligheid, gezondheid en woonkwaliteit. Elke woning die verhuurd wordt, moet beschikken over voldoende en veilige verwarmingsmogelijkheden, voldoende verlichting en verluchting, veilige elektriciteits- en gasinstallaties en elementaire sanitaire voorzieningen. De woning moet brandveilig, stabiel en toegankelijk zijn. De woning mag niet overbewoond zijn: een minimale oppervlakte per inwoner moet gegarandeerd zijn.

Om er op toe te zien dat deze kwaliteitsnormen ook effectief worden toegepast, is voorzien in een administratieve en strafrechtelijke procedure. In de praktijk zijn beide procedures gericht tegen het verhuren van ongeschikte of onbewoonbare woningen en kamers.

De administratieve procedure ongeschikt-/onbewoonbaarverklaring, op basis van de Vlaamse wooncode en het Kamerdecreet, is in werking sinds 1998. Controleurs van de Vlaamse overheid staan in voor het technisch onderzoek van de woning en adviseren de burgemeester inzake ongeschiktheid of onbewoonbaarheid. De burgemeester hoort de betrokken partijen (verhuurder en huurder) en neemt een eindbeslissing. Via een besluit van de burgemeester wordt de woning ongeschikt of onbewoonbaar verklaard. Bij het technisch onderzoek van een woning door het Vlaamse gewest, wordt de woning van binnenuit onderzocht en beoordeeld aan de hand van een technisch verslag. Het technisch verslag bevat een 40-tal te beoordelen items. Per technisch gebrek dat zich voordoet, worden er strafpunten toegekend.

Een woning is ongeschikt als ze niet voldoet aan elementaire kwaliteitsvereisten inzake stabiliteit en bouwfysica, veiligheid, gezondheid en comfort. Een woning kan ongeschikt worden verklaard vanaf 18 strafpunten. Indien de woning ernstige veiligheids- of gezondheidsrisico's voor de bewoners vertoont, wordt ze onbewoonbaar bevonden. Gevaar voor elektrocutie, ontploffing, brand en CO-vergiftiging worden hierbij als de ernstigste risico's in aanmerking genomen. Jaarlijks worden een 1.300-tal woningen ongeschikt en/of onbewoonbaar verklaard en opgenomen op de inventaris van leegstand en verkrotting.

Niettegenstaande de administratieve procedure op het terrein ruim wordt toegepast, bleven toch nog een aantal flagrante wanpraktijken bestaan, die een strafrechtelijke aanpak met strengere straffen vereisten. Hiervoor werd de Wooninspectie opgericht eind 2001. De Wooninspectie staat in voor de strafrechtelijke opsporing en vaststelling van inbreuken op de Vlaamse wooncode en het Kamerdecreet. In de vier eerste werkjaren van de Wooninspectie werden 389 verhuurders geverbaliseerd.

Het beheer van de verhuurde woning wordt meer en meer uit handen gegeven. Professionele makelaars selecteren de huurder en nemen de administratieve lasten tijdens de verhuurperiode op zich. Een zorgvuldige keuze van de huurder speelt een belangrijke rol in de winstgevendheid en duurzaamheid van het verhuurde goed. Daartegenover staat een vergoeding voor de geleverde prestaties van de makelaar. Dit is meestal onder de vorm van een vast deel en een deel afhankelijk van de huuropbrengst. Sociale verhuurkantoren zijn een andere optie voor verhuurders die de lasten van de verhuur niet wensen te dragen. De sociale verhuurkantoren kunnen erkend en gesubsidieerd worden door het Vlaams gewest in het kader van een aanbodbeleid op de private huurmarkt voor kwalitatieve en betaalbare woningen. De verhuurder krijgt de zekerheid dat de woning lange tijd wordt verhuurd en de woningkwaliteit wordt in stand gehouden door het sociaal verhuurkantoor. De kostprijs schuilt in de lagere huurprijs die wordt onderhandeld tussen verhuurder en het verhuurkantoor.

Een verhuurder kan een verbeteringspremie verkrijgen van de Vlaamse overheid indien de verhuurder minstens 9 jaar aan een erkend sociaal verhuurkantoor verhuurt en indien het inkomen van de verhuurder niet meer bedraagt dan 50.000€. Een dergelijke subsidie die verleend wordt aan een verhuurder, kan uiteraard zorgen voor een rechtstreekse verhoging van het rendement van de verhuur. Eigenaarsbewoners hebben ook recht op dergelijke premies, wanneer ze aan bepaalde voorwaarden voldoen.

3.3 Heffingen

De heffing op leegstand en verkrotting van het Vlaamse gewest is gericht op het tegengaan van verkrotting van woningen, de verloedering van buurten en steden en op het voorkomen van ongeschikte en onbewoonbare woningen op de huurmarkt. De heffing bestaat sinds 1996 en sanctioneert eigenaars die hun woning laten leegstaan, aan de buitenkant verwaarlozen of hun woning in slechte staat verhuren.

Woningen die niet aan de kwaliteitseisen voldoen, worden geïnventariseerd. De inventaris "leegstand en verkrotting" bestaat uit 3 lijsten met probleemtypen: leegstaande, verwaarloosde en ongeschikt- en/of onbewoonbaar verklaarde woningen. De geïnventariseerde woningen worden belast in het kader van de "heffing op leegstand en verkrotting" van het Vlaamse gewest. Eind 2004 stonden er in totaal 10.419 woningen op de inventaris leegstand, 2.346 woningen op de inventaris verwaarlozing en 3.649 woningen op de inventaris van ongeschikt en/of onbewoonbaar verklaarde woningen.

Deze heffingen hebben geen duidelijk effect op het aanbod in de private huurmarkt. De leegstandheffing kan verhuurders afschrikken om de woning te verwaarlozen tijdens het verhuren. Toch kan het onbewoonbaar verklaren van de woning en de daaropvolgende heffing er ook voor zorgen dat de woning uit het huurcircuit gaat en verkocht wordt in de eigendomsector.

4. Huursubsidie

Er bestaat in Vlaanderen geen algemeen stelsel van huursubsidies voor de private huurmarkt. Er bestaat wel een verhuissubsidie die bepaalde huurders krijgen wanneer ze verhuizen van een woning met gebreken naar een conforme woning. Het verkrijgen van de huursubsidie hangt af van het (gezamenlijk) netto belastbaar inkomen van de aanvrager(s). Daarnaast zijn er voorwaarden op gebied van de woningkwaliteit en de mate waarin de woning is aangepast aan de noden van de aanvrager. Er is ook een maximum huurprijs voorzien.

5. Huurprijsregulering

De huurwetgeving die de huurprijsregulering omsluit bevindt zich volledig op het federale niveau. In België mag de huurprijs van lopende contracten slechts verhoogd worden met de gezondheidsindex. Dit zorgt er voor dat de verhuurder geen grotere verhoging van de huur kan vragen aan de zittende huurder dan wettelijk is vastgelegd. Hierdoor kan de zittende huurder die wordt geconfronteerd met verhuiskosten niet gedwongen worden een hogere huur te aanvaarden. De zittende huurder is daarenboven beschermd tegen forse toename van het algemene huurprijsniveau door vraag- of aanbodschokken.

Hoewel deze regulering het rendement van verhuur matigt, blijft toch het principe van vrije prijsonderhandeling door beide partijen bewaard. De regulering van de huurprijs lijkt een middenweg tussen algemene regulering en totale vrijheid. De huurprijsreglementering doet immers niet al teveel afbreuk aan het beschikkingsrecht en rendementseisen van de verhuurder. Wanneer er een evolutie is naar kortere contracten, kunnen we ook verwachten dat deze vorm van huurprijsregulering minder effect heeft op de bescherming van de huurders tegen forse prijschommelingen. Na rondvraag in de stuurgroep van deze studie, blijkt dat Home Invest het aan de huurders toelaat om te kiezen voor een langdurige overeenkomst (9 jaar, zoals in huurwet) of een kortstondige overeenkomst. Het tweede type contract biedt meer flexibiliteit aan de verhuurder om snel in te spelen op veranderende behoeften en om de huurwoning regelmatig te onderwerpen aan opfriswerken en renovatie. Het langdurig contract biedt meer zekerheid op langere verhuurperiode. In het punt hieronder gaan we dieper in op het verschil tussen beide contracttypes.

Onder bepaalde voorwaarden mag de huurprijs wel worden herzien tijdens de duur van het contract. Deze herziening kan een verhoging of verlaging inhouden van de huurprijs en kan slechts plaatsvinden op het einde van elke driejarige periode. De vraag voor herziening kan door huurder of verhuurder worden ingezet. Na de vraag zijn er twee mogelijkheden. Ofwel gaan de partijen akkoord over de herziening en wordt ze ingevoerd. Ofwel is er geen akkoord en dan kan de vragende partij zich wenden tot de vrederechter.

De rechter kan een herziening toestaan in twee gevallen:

- Indien de vragende partij bewijst dat de normale huurwaarde ten gevolge van nieuwe omstandigheden ten minste 20 procent hoger of lager is dan de feitelijke huurprijs op het tijdstip van het verzoek.
- Indien de verhuurder bewijst dat de normale huurwaarde ten gevolge van werken op zijn kosten ten minste 10 procent is gestegen ten opzichte van de feitelijke huurprijs op het moment van het verzoek. Werken om te voldoen aan de minimale kwaliteitseisen komen hiervoor niet in aanmerking.

De rechter doet uitspraak naar billijkheid en is niet gehouden aan het verschil tussen de normale huurwaarde en de feitelijke huurprijs.

6. Huurbescherming

Zowel huurders als verhuurders worden beschermd door de Belgische huurwet. De huurwet behandelt de contracten die betrekking hebben op de woning die de huurder als hoofdverblijfplaats gebruikt. De huurwet is een compromis tussen de bescherming van de huurder en het waarborgen van een redelijke vergoeding voor de verhuurder. De verplichtende regels in de huurwet bepalen de zaken tussen huurder en verhuurder die niet gewijzigd kunnen worden door het contract. De aanvullende regels zijn alleen van toepassing wanneer er in het contract niets staat over de specifieke regel. De huurbescherming beslaat voornamelijk het vastleggen van de waarborg op een geblokkeerde rekening. De huurprijs kan daarnaast tijdens het contract niet meer stijgen dan de jaarlijkse stijging van de gezondheidsindex. De verbreking van het contract door de verhuurder wordt geregeld door aanvullend recht.

Er zijn vier verschillende overeenkomsten van bepaalde duur. De huurovereenkomst van onbepaalde duur bestaat niet meer.

- De huurovereenkomst met een duur van 9 jaar.
- De huurovereenkomst voor een duur van 3 jaar of minder (korte duur).
- De huurovereenkomst voor een duur van meer dan 9 jaar (lange duur).
- De huurovereenkomst gesloten voor het leven van de huurder (levenslang).

De standaard huurovereenkomst is het 9 jarige huurcontract. Dit is automatisch het geval voor mondelinge huurovereenkomsten, geschreven huurovereenkomsten zonder aanduiding van de duur of geschreven huurovereenkomsten met een bepaalde duur tussen de 3 en de 9 jaar. De huurovereenkomst belooft geen 9 jaar wanneer het een geschreven overeenkomst betreft voor een duur van 3 jaar of minder of een geschreven overeenkomst voor een duur van meer dan 9 jaar of voor het leven van de huurder. De huurovereenkomst van korte duur kan slechts éénmaal schriftelijk worden verlengd onder dezelfde voorwaarden (zelfde huurprijs, ...). Huurder noch verhuurder kunnen de overeenkomst van korte duur vroegtijdig opzeggen, tenzij anders vermeld in het contract. Wanneer de overeenkomst op het einde van de duurtijd niet wordt beëindigd, kan de huurovereenkomst veranderen in een huurovereenkomst voor een duur van 9 jaar. Jaarlijkse indexatie en driejaarlijkse herziening zijn dan mogelijk. Wanneer de huurder de overeenkomst beëindigt, kan de verhuurder vrij een nieuwe overeenkomst aangaan met een nieuwe huurder. Wanneer de verhuurder de overeenkomst beëindigt en de huurder weggaat, en de verhuurder een nieuw contract van maximum 3 jaar afsluit met een nieuwe huurder, mag de huurprijs niet hoger zijn dan de huurprijs van de vorige huurder aangepast aan de index.

HOOFDSTUK 3 RENDEMENTEN OP WONINGEN IN DE PRIVATE HUURSECTOR

1. Inleiding

In dit hoofdstuk ramen we het rendement dat kan gehaald worden op het verhuren van woningen. Zoals we in sectie 2 aantonen, bestaat er vandaag weinig onderzoek naar de kosten en opbrengsten die verbonden zijn met de residentiële verhuur. Het is noodzakelijk om een idee te krijgen van het rendement en de structuur ervan om inzicht te krijgen op de motieven van particulieren om te investeren in huurwoningen. De structuur van het rendement bestaat uit twee elementen: het directe en het indirecte rendement. Het directe rendement is het rendement dat gehaald wordt uit de huurinkomsten. Het indirecte rendement is het rendement dat voortspuit uit het pand zelf wanneer het op het einde van de verhuur verkocht wordt.

Het rendementsmodel en de resultaten die in dit hoofdstuk worden voorgesteld, zijn gebaseerd op de beperkte gegevens over de private verhuur die voorhanden zijn. Door het gebrek aan heel wat noodzakelijke gegevens, moeten we gebruik maken van heel wat veronderstellingen die zoveel mogelijk objectief onderbouwd worden. We hebben ook geen zicht op de toekomst van de private huurmarkt. De toekomstige prijzen, kwaliteit van de woningen of aantal huurders zijn allemaal onzekere factoren. Naast het gebrek aan gegevens is er weinig kennis over de efficiëntie van de markt van particuliere verhuurders. Beslissingen om te verhuren zijn niet altijd gebaseerd op rationele argumenten. We moeten hiervan echter wel uitgaan (zie sectie 3.1) om een model op te stellen. Dit alles maakt dat de resultaten ruwe schattingen zijn die met de nodige voorzichtigheid dienen geïnterpreteerd te worden.

2. Rendementen op de Vlaamse woningmarkt: een overzicht

Bij een rendementsanalyse kunnen we op verschillende manieren te werk gaan. Er kan gekozen worden voor een macro-economische benadering. Bij deze benadering wordt er vanuit de nationale rekeningen gekeken wat de inkomsten uit de verhuur van woningen zijn en hoe ze zich verhouden ten opzichte van de investeringen in de woning. Het gaat om geaggregeerde gegevens die weinig inzicht bieden op het niveau van particuliere beslissingen om een woning al dan niet te verhuren.

Een voorbeeld van de geaggregeerde aanpak is de studie van de Hoge Raad van Financiën. Die studie probeert de huurinkomsten in de belastingaangiftes te relateren aan de waarden van het onroerend patrimonium. Dit onderzoek is een meerwaarde voor de discussie over de belastingen op de vastgoedsector en hun effecten op het rendement. Gegevensbeperkingen zorgen er echter voor dat het onderzoek weinig inzichten biedt in de complexiteit van de vastgoedsector. Omdat de residentiële vastgoedsector niet kan worden afgezonderd van de opbrengsten uit handelsverhuur, geven de resultaten van de rendementsberekening geen uitsluitel voor de verhuur van woningen. De studie concludeert enerzijds dat de kadastrale inkomens achterliggen op de werkelijke huurinkomsten. Maar anderzijds gaan huurinkomsten gebukt onder een grotere effectieve belastingvoet dan sommige andere risicovrije beleggingen op lange termijn. De effectieve belastingvoet heeft daarenboven een regressief karakter. Dit wil zeggen dat het tarief een dalend percentage van de grondslag is, naarmate de grondslag stijgt.

Volgens deze macro-economische benadering bedroeg het gemiddelde nominaal rendement voor belastingen, na aftrek van de geschatte lasten, 7,2 procent in de periode 1981-1995. Dit totaal rendement wordt opgesplitst in 2,9 procent via de huurinkomsten en 4,2 procent door de meerwaarde van het gebouw.

Van De Cloot (2004) beschouwt beleggingen in vastgoed niet als risicoloos, maar wel als minder volatiel dan beleggingen op de beurs. Het feit dat woningprijzen sneller stijgen dan de huurprijzen zorgt bovendien voor een neerwaartse druk op het direct rendement. Van de Cloot (2004) presenteert tevens resultaten voor het rendement van vastgoedinvesteringen. Het nominale rendement van gronden en woningen wordt door de auteur op respectievelijk 8,9% en 7,1% tussen 1973 en 2002 geschat.

Op micro-economisch niveau bestaat er geen algemeen geldende methodologie in Vlaanderen. Janssens en De Wael (2005) stellen een methodologie voor die gebaseerd is op de discounted cashflow. Dit wil zeggen dat er een jaarlijkse kasstroom wordt berekend en dat al de toekomstige kasstromen worden verrekend naar vandaag. Deze methode is vooral interessant om de huurprijs van een gebouw te bepalen teneinde een voldoende hoog rendement te behalen. De auteurs waarschuwen voor te hoge rendementen op de verhuurde panden als gevolg van excessieve huurprijzen. Ze concluderen dat een lager huurrendement beter is dan een te hoog omdat dit meer zekerheid biedt aan de verhuurder. Janssens en De Wael beklemtonen verder de noodzaak van goed onderhoud en beheer en de positieve effecten hiervan op het rendement.

Een andere rendementsanalyse op micro-economisch niveau is de inschatting van het rendement door de residentiële vastgoed-BEVAK Home Invest. Home Invest beschikt vooral over woningen in het betere segment van de Brusselse markt. De gedelegeerd bestuurder van Home Invest, Xavier Mertens, benadrukt dat de grote beheerskosten een wezenlijk onderdeel van de huurinkomsten doen wegsmelten. Een waardestijging van het pand in de toekomst is volgens Mertens dan ook noodzakelijk om tot een aanvaardbaar rendement te komen. De totale beheerskosten (personeel, belastingen, onderhoud en renovaties, ...) omvatten ongeveer 35 procent van de potentiële huurinkomsten. We kunnen ervan uitgaan dat dit percentage hoger zal zijn voor kleinere investeerders op de private huurmarkt omdat zij het moeten doen zonder de schaalopbrengsten die een groot patrimonium met zich kan meebrengen. Daartegenover staat dat het beheer dan vaak gebeurt door de eigenaar zelf en er geen personeelskost tegenover staat. Ook dit heeft echter een impliciete kostprijs.

3. Concept

De rendementsberekening probeert om zoveel mogelijk opbrengsten en kosten die eigen zijn aan het verhuren van woningen in rekening te brengen. Er wordt een beperkte opdeling in verschillende typevormen getoond. Deze opdeling is niet exhaustief, omdat we de verschillende parameters trachten toegankelijk weer te geven. Op die manier kunnen de parameters steeds worden aangepast aan de realiteit. Deze aanpak laat toe om wijzigingen in de parameters te toetsen aan hun effect op het rendement. Hoewel toekomstige opbrengsten en kosten uiteraard moeilijk te voorspellen zijn, proberen we aan de hand van een model een zo juist mogelijke weergave te geven van het rendement op verhuurde woningen. Hiervoor doen we beroep op bestaande literatuur en studies¹³ en eigen expertise. De benadering laat alleen toe om het rendement voor particuliere verhuurders te berekenen. De professionele verhuurders hebben schaalvoordelen die we niet kunnen modelleren.

¹³ Bijv. Witmer P. & Kelley C. (2005) 'Sell or rent it?'; Briene M. & Hulsker W. (2002) 'Rendementen op woningen in de particuliere huursector'; Janssens Ph., De Wael P.(2005) '50 jaar Belgische vastgoedmarkt'

3.1 Rationele overwegingen

De keuze van een modelmatige aanpak impliceert dat we verhuurders louter rationale investeringsbeslissingen toedichten. Het rendement van investeringen in particuliere huurwoningen wordt hierbij afgewogen tegen het rendement van alternatieve beleggingsmogelijkheden zoals vastrentende waarden (bijvoorbeeld staatsobligaties) of andere vormen van vastgoed. In de praktijk gaat deze rationaliteitsvoorwaarde niet altijd op. Particuliere verhuurders zullen vaak gestuurd worden door niet-rationele motieven. Het is bijvoorbeeld denkbaar dat een belegger meer belang hecht aan directe (huur)inkomsten op korte termijn. Een dergelijke belegger verwaarloost hierbij één van de belangrijke karakteristieken van investeringen in residentieel vastgoed, namelijk de potentiële meerwaarde die het gebouw kan realiseren. We kunnen door de aard van de analyse echter alleen uitgaan van rationale beslissingen.

3.2 Vermogensbenadering

We bekijken een woning bestemd voor verhuur als een investeringsgoed dat dient om aan vermogensopbouw te doen. Zoals eerder reeds aangestipt kan het rendement van een verhuurde woning opgesplitst worden in twee componenten: de huuropbrengsten (direct rendement) enerzijds en anderzijds de potentiële meerwaarde van het gebouw en de grond (indirect rendement). Beide elementen zijn van manifest belang in een grondige rendementsanalyse. Wanneer we maar met één van de twee rekening houden, verliest residentieel vastgoed haar specifieke karakter. Wanneer we echter geen opsplitsing maken tussen indirect en direct rendement, weten we niet wat het aandeel van het directe rendement is. We kunnen veronderstellen dat dit aandeel van groter belang is voor kleine particuliere beleggers dan voor grote beleggers. Kleine beleggers beschikken immers meestal niet over de vastgoedmarktkennis van grotere investeerders. Dit heeft als gevolg dat de kleine beleggers minder kunnen rekenen op de potentiële waardeontwikkeling van de woning en hun focus eerder moeten richten op het directe rendement.

Er zijn verschillende instrumenten uit de financieel-economische literatuur die investeringsopportunities vergelijken met elkaar. We bespreken hieronder drie maatstaven voor rendement.

1. We kunnen een project beoordelen aan de hand van de verhouding tussen opbrengsten en kosten. Wanneer de opbrengsten de kosten overschrijden, kan het project als financieel haalbaar verondersteld worden. Deze methode leent zich niet tot vergelijking van projecten met verschillende periodes van inkomsten- en/of uitgavenstromen. Een alternatieve benadering is de jaarlijkse verhouding van het verschil tussen inkomsten en uitgaven tot de investeringswaarde. De investeringswaarde is de geldelijke som die een potentiële investeerder over heeft voor de investering in een bepaald jaar. Deze verhouding geeft het jaarlijks rendement weer en hiervan kunnen we het gemiddelde nemen voor de hele periode.
2. Een tweede methode bestaat erin om de netto actuele waarde van een investeringsopportunity te berekenen. De netto actuele waarde van een project is het verschil tussen de verdisconteerde waarden van de opbrengsten en de kosten van een project. Een waarde in de toekomst wordt dan aan de hand van een gekozen discontovoet, of intrestvoet, vertaald naar haar huidige waarde. Deze techniek wordt gebruikt om de financiële voordelen van verschillende projecten ten opzichte van elkaar af te wegen. Deze methode wordt veel gebruikt maar het gevaar schuilt in de juiste keuze van de actualisatievoet of discontovoet. Een kleine wijziging van deze discontovoet maakt immers een wereld van verschil voor de uitkomst.

Daarnaast geeft deze methode geen zicht op het uiteindelijke absolute rendement van de investering, maar is ze eerder bedoeld om de relatieve baten van twee investeringen met elkaar te vergelijken.

3. Tenslotte kan ook de interne opbrengstvoet worden berekend. Deze maatstaf is de intrest die verkregen wordt voor een investering die bestaat uit uitgaven (negatieve waarden) en inkomsten (positieve waarden) die op vaste tijdstippen plaatsvinden. Dit is het rendement van de investering. De interne opbrengstvoet is de actualisatievoet in de vorige methode wanneer de actuele waarde van de investering op 0 wordt gezet. Wanneer de interne opbrengstvoet hoger is dan een alternatieve investering (of opportunitetskost van het project), kan het project aanvaard worden. De eenvoudige vergelijkbaarheid met andere (financiële) beleggingen maakt deze maatstaf interessant.

3.2.1 Definiëring en keuze van de methode

Verschillende theoretische benaderingen dringen zich op wanneer we kijken naar de rendementsbepaling van investeren in vastgoed. Het rendement van de investering hangt af van de variabelen die in rekening worden gebracht en de methode die wordt gebruikt. Hieronder stellen we twee benaderingen uit de literatuur voor en argumenteren hun sterktes en zwaktes: de woonuitgaven benadering en de gebruikskostenbenadering. We baseren ons voor de finale methode op deze twee benaderingen. Tenslotte wordt de door ons gehanteerde methode conceptueel uitgelegd.

Woonuitgaven benadering

Deze methode kan gebruikt worden om vanuit liquiditeitsperspectief (of betaalbaarheidsperspectief) naar de eigenaar of huurder van een woning te kijken. De werkelijke uitgaven worden immers vergeleken met de werkelijke inkomsten. Uit de literatuur halen we de woonuitgaven voor de eigenaar-bewoner. Hierbij tellen we de huurinkomsten op wanneer we naar de eigenaar-verhuurder kijken. Het gaat namelijk om de werkelijke uitgaven.

$$\begin{aligned} \text{woonuitgaven} &= + \text{huurinkomsten} \\ &\quad - \text{hyp.rente} - \text{kapitaalsaflossing} \\ &\quad - \text{fisc.effect} - \text{beheer} \end{aligned}$$

De huurinkomsten zijn de werkelijke maandelijkse huurinkomsten. Met 'hyp.rente' bedoelen we de intrestbetalingen, die verschuldigd zijn wanneer de investeerder met vreemd vermogen werkt. De kapitaalsaflossing is de aflossing van het vreemde vermogen. Het 'fisc. effect' omvat zowel de fiscaliteit van het verhuren als de fiscaliteit van het eigendom van de woning. Onder beheer worden de uitgaven voor beheer van de woning en de verhuur verstaan.

Deze benadering laat toe een jaarlijkse kasstroom te berekenen. Een kasstroom is het verschil tussen de werkelijke inkomsten en uitgaven. De uitkomsten die uit deze benadering volgen, zijn sterk afhankelijk van de financieringswijze van de investering. Wanneer de investering volledig door eigen middelen wordt gefinancierd, zijn de uitgaven immers lager dan wanneer er gebruik wordt gemaakt van vreemd, geleend kapitaal. De woonuitgaven benadering maakt geen gewag van de aanvangsinvestering of de uiteindelijke opbrengst van de woning bij verkoop aan het einde van de verhuurperiode. Daarnaast wordt er geen rekening gehouden met de fluctuatie van de waarde van de woning.

Gebruikskostenbenadering

Een interessante methode uit de economische literatuur is de *user cost of capital* benadering, ook gebruikskostenbenadering genaamd (zie onder meer Haffner, 2000). Deze methode wordt in het woningonderzoek frequent gebruikt om de kosten van de eigen woning te vergelijken met kosten voor een huurder. We stellen de variabelen die in deze benadering worden gebruikt schematisch voor.

$$\begin{aligned} \text{gebruikskosten} = & + \text{huurinkomsten} \\ & - \text{hyp.rente} - \text{rente.EV} \\ & - \text{fisc.effect} - \text{beheer} \\ & - \text{waardestijging} + \text{afschrijvingen} \end{aligned}$$

In vergelijking met de formule voor de woonuitgaven, valt het verdwijnen van de kapitaalsaflossingen op. De aflossingen worden gezien als vermogensopbouw en mogen dus niet als kosten worden geclassificeerd in de gebruikskostenbenadering. De rente op het eigen vermogen (*rente.EV*) fungeert als een opportuiniteitskost. Het gaat om de gedeerde intrest die op de geïnvesteerde eigen middelen gewonnen had kunnen worden. De gebruikskostenbenadering laat eveneens toe om de waardestijging van de woning en de afschrijvingen in te brengen als respectievelijk opbrengst en kost. De waardestijging van de woning is de potentiële stijging van de prijs van de woning op de markt. De afschrijvingen beschrijven de waardedaling van de woning als gevolg van ouderdom. Ze omvatten twee delen. Technische afschrijvingen weerspiegelen de waardevermindering als gevolg van slijtage aan de woning. Economische afschrijvingen drukken de waardevermindering als gevolg van normveranderingen uit.

Eén van de voordelen van deze benadering is de afgelijnde definitie van kosten en opbrengsten die op een stevige theoretische basis steunt. De integratie van opportuiniteitskosten, waardeverminderingen en -stijgingen is een ander sterk punt van de gebruikskostenbenadering. Het is evenwel moeilijk om een dergelijk concept te gebruiken voor een marktconforme rendementsberekening. Een berekening met verschillende periodes is erg gevoelig voor de gehanteerde rentevoet. Door het sneeuwbaaleffect van de intresten kunnen de opportuiniteitskosten het kostenplaatje snel opblazen.

Onze benadering

Onze benadering is een marktconforme methode die de voordelen van de twee theoretische concepten (woonuitgaven en gebruikskosten) samenvoegt. Er wordt met jaarlijkse kasstromen een periode vooropgesteld en hiervan wordt de interne opbrengstvoet berekend. In de eerste periode wordt de investering gedaan, en in de laatste periode wordt de woning verkocht. Dit is meer een *capital market* benadering (Brown & Matysiak, 2000). Voor gelijkaardige studies zie bijvoorbeeld Briene & Hulsker (2002) of Witmer & Kelley (2005).

We bekomen aldus onderstaande vergelijkingen voor de jaarlijkse kasstromen. De index staat voor het jaar van de periode (t staat voor alle periodes van de 2^e t.e.m. de voorlaatste, n is de laatste periode):

$$\begin{aligned} \textit{kasstroom}_t &= + \textit{huurinkomsten}_t \\ &\quad - \textit{aanvangsinvestering}_t - \textit{aankoopkosten}_t \\ &\quad - \textit{hyp.rente}_t - \textit{kapitaalsaflossing}_t \\ &\quad - \textit{fisc.effect}_t - \textit{beheer}_t \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \textit{kasstroom}_t &= + \textit{huurinkomsten}_t \\ &\quad - \textit{hyp.rente}_t - \textit{kapitaalsaflossing}_t \\ &\quad - \textit{fiscaal effect}_t - \textit{beheer}_t \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \textit{kasstroom}_n &= + \textit{huurinkomsten}_n \\ &\quad - \textit{hyp.rente}_n - \textit{kapitaalsaflossing}_n \\ &\quad - \textit{fiscaal effect}_n - \textit{beheer}_n \\ &\quad + \textit{verkoop}_n \end{aligned}$$

Door deze benadering te volgen, kunnen we in een later stadium verschillende variabelen, die van belang zijn bij investeringsbeslissingen, laten variëren. De aanvangsinvestering omvat alleen de eigen middelen die worden ingezet voor de investering. Het vreemd vermogen, indien gebruikt, wordt opnieuw opgebouwd door de kapitaalsaflossingen. De waarde stijging en afschrijvingen vinden we terug in de laatste periode, waarin de woning verkocht wordt. De prijs die voor de woning betaald wordt, zal immers afhangen van de waarde stijging en de afschrijvingen. Er wordt geen gebruik gemaakt van een opportuiniteitskost in de kasstromen. De kasstroom is dan ook geen kostenbegrip, maar is gebaseerd op het verschil tussen uitgaven en inkomsten. De opportuiniteitskost is wel gelieerd aan de interne opbrengstvoet. Deze maatstaf beoogt immers vergelijkbaarheid met alternatieve investeringsmogelijkheden. Hierdoor kan de wenselijkheid van de investering toch getoetst worden aan de hand van haar opportuiniteitskost.

4. Uitwerking van het rendementmodel

We zullen in onze benadering twee rendementsconcepten gebruiken. Een eerste om na te gaan wat het gemiddelde jaarlijkse indirecte en directe rendement is. Hierdoor kunnen we te weten komen wat de verhouding is tussen het directe en indirecte rendement. Het tweede rendementsconcept is de aangepaste interne opbrengstvoet. Deze laat toe het langdurige rendement van de investering te berekenen. Door deze maatstaf kunnen we de rendementspositie van investeerders vergelijken met alternatieve beleggingen.

4.1 Definiëring rendement

Analoog met Briene & Hulsker (2002) hanteren we twee definities voor rendement. Vooreerst is er het gemiddeld jaarlijks rendement als de som van het directe en het indirecte rendement. Ten tweede maken we gebruik van de interne opbrengstvoet om het langdurige totaalrendement over de hele periode te berekenen.

4.1.1 Gemiddeld jaarlijks rendement

Het directe (*cash performance*) en indirecte (*capital performance*) rendement van de investering vormen samen het totale jaarlijkse gemiddelde rendement. We gebruiken deze definitie om de verhouding tussen het directe en het indirecte rendement na te gaan.

$$\text{Rendement} = \text{Rendement}_{\text{direct}} + \text{Rendement}_{\text{indirect}}$$

$$\text{Rendement}_{\text{direct}} = (\text{Kasstroom}) / \text{Gemiddelde investeringswaarde}$$

$$\text{Rendement}_{\text{indirect}} = (\text{Investeringswaarde}_t - \text{Investeringswaarde}_{t-1}) / \text{Gemiddelde investeringswaarde}$$

Het gaat om het jaarlijkse totale rendement vanaf de tweede periode tot de voorlaatste. De eerste periode en de laatste, waarin aanschaf en verkoop plaatsvinden, laten we buiten beschouwing omwille van technische redenen. We houden geen rekening met eventuele kapitaalaflossingen. De kapitaalaflossingen vertekenen immers de vergelijking tussen een investering door middel van eigen vermogen en een investering met geleend kapitaal. De gemiddelde waarde van alle jaarlijkse rendementen geeft dan het gemiddeld jaarlijks rendement.

Deze maatstaf kunnen we niet gebruiken om te vergelijken met het rendement op alternatieve investeringen. Deze benadering is wel nuttig om te onderzoeken of de huuropbrengsten genoeg bijdragen tot de creatie van het totale rendement. Wanneer de *cash performance* (het rendement als gevolg van huurinkomsten) laag uitvalt ten opzichte van de *capital performance* (het rendement als gevolg van de verkoop van de woning), dan kan de investeerder beter afzien van het verhuren van de woning. Hij kan dan afwegen aan de hand van de interne opbrengstvoet of het nuttig is om de woning te laten leegstaan en speculeren op waardestijgingen, of de investering niet maken.

4.1.2 Langdurig totaalrendement over de hele periode (MIRR)

Ten tweede kunnen we ook op basis van de kasstromen die elk jaar gerealiseerd worden, de aangepaste interne opbrengstvoet berekenen. Deze opbrengstvoet geeft de intrestvoet weer die bekomen wordt op een reeks van inkomsten en uitgaven op vaste tijdstippen. De gehanteerde interne opbrengstvoet is een aangepaste versie. De negatieve kasstromen (uitgaven) worden immers verzwaard met een financieringsrente. De positieve kasstromen (inkomsten) daarentegen worden opnieuw belegd tegen een bepaalde andere intrestvoet.

De interne opbrengstvoet laat ons toe om de hoogte van het rendement te vergelijken met andere beleggingsinstrumenten. Wanneer de interne opbrengstvoet hoger is dan het rendement op een alternatieve belegging, doet men er goed aan te investeren in de woning. Er dient evenwel opgemerkt te worden dat het investeren in een woning enkele bijzondere risico's met zich meebrengt die niet gelden op de kapitaalmarkt. Deze risico's zijn inherent aan de residentiële vastgoedmarkt die wordt gekenmerkt door heterogene producten. Daardoor kan het soms moeilijk zijn om de woning op een bepaald tijdstip van de hand te doen. Daarenboven is een woning en haar waardecreatie veel minder zeker dan een overheidsobligatie op lange termijn. Deze bedenkingen moeten in acht genomen worden wanneer het rendement van een huurwoning wordt vergeleken met het rendement van een alternatieve langetermijninvestering.

De interne opbrengstvoet kan ook gebruikt worden om na te gaan wat het effect is van wijzigingen in parameters op het rendement van de investering. Wanneer we de verkoop op het einde van de investering uitsluiten van de laatste kasstroom, kunnen we een uitspraak doen over de hoogte van het direct rendement.

4.2 Definiëring variabelen

4.2.1 Kasstroom

Voor de kasstromen hebben we gegevens nodig over de volgende inkomsten en uitgaven:

Inkomsten:

- + Huurinkomsten = Jaarlijkse effectieve huur (EH)
- + Verkoop = verkoop op einde van beslissingshorizon (VP)

Uitgaven:

- Aanvangsinvestering = investering met eigen middelen (AI)
- Aankoopkosten = kosten gebonden aan de aankoop van een woning (AK)
- Hypothecaire intresten (HI)
- Hypothecaire aflossingen (HA)
- Fiscaal effect = - Onroerende voorheffing (OV)
- Inkomensbelasting (IB)
- Beheer = - Uitgaven aan beheer (B)
- Uitgaven aan onderhoud (OH)

We gebruiken zoals gezegd een kasstroombenadering. We gaan ervan uit dat de aankoop en de aankoopkosten in het eerste jaar gebeuren. Op het einde van de beslissingshorizon wordt de woning verkocht. Deze formules gelden voor de berekening van de interne opbrengstvoet. Het directe en indirecte rendement worden berekend vanaf het 2^{de} jaar tot het voorlaatste. Dit heeft tot gevolg dat we de hypothecaire aflossingen niet in mindering mogen brengen van de kasstroom. Anders is een vergelijking tussen het directe rendement op een investering met eigen vermogen en een investering met vreemd vermogen immers niet mogelijk.

In de onderstaande formules voor de kasstromen zien we de 10 variabelen opduiken die we in onze benadering hebben opgenomen. We noemen deze de basisvariabelen. De basisvariabelen zijn functies van andere variabelen. Dit wordt weergegeven door de haakjes achter de basisvariabelen.

Tussen de haakjes vinden we de variabelen die een invloed hebben op de basisvariabele. De variabelen die geformuleerd worden met kleine letters, zijn percentuele variabelen.

De formule voor de kasstroom in jaar 1 is als volgt:

$$\begin{aligned}
 \textit{kasstroom} = & + EH(lw, \Delta h) \\
 & - AI(ev) - AK(RR, NK, FK) \\
 & - HI(ev, i) - HA(ev, i) \\
 & - OV(KI, \pi, ov) - IB(HI, KI, \pi, pb) \\
 & - B(EH, b) - OH(oh, WW, GW, \pi)
 \end{aligned}$$

Voor alle jaren behalve het eerste en laatste geldt:

$$\begin{aligned}
 \textit{kasstroom} = & + EH(lw, \Delta h) \\
 & - HI(ev, i) - HA(ev, i) \\
 & - OV(KI, \pi, ov) - IB(HI, KI, \pi, pb) \\
 & - B(EH, b) - OH(oh, WW, GW, \pi)
 \end{aligned}$$

Voor het laatste jaar geldt:

$$\begin{aligned}
 \textit{kasstroom} = & + EH(lw, \Delta h) \\
 & - HI(ev, i) - HA(ev, i) \\
 & - OV(KI, \pi, ov) - IB(HI, KI, \pi, pb) \\
 & - B(EH, b) - OH(oh, WW, GW, \pi) \\
 & + VP(WW, GW, \pi_{resid}, oh, depr)
 \end{aligned}$$

Hieronder definiëren we de afkortingen en formules.

Tabel 3.1: Afkortingen variabelen rendementsmodel

<i>AI</i>	Aanvangsinvestering
<i>AK</i>	Aankoopkosten
<i>B</i>	Beheer
<i>B</i>	Percentage van huurinkomsten besteed aan beheer van de verhuur
<i>BH</i>	Beslissingshorizon
<i>depr</i>	Depreciatievoet
<i>DP</i>	Depreciatieperiode
<i>EH</i>	Effectieve huurinkomsten
<i>ev</i>	Percentage direct betaald, met eigen vermogen
<i>FK</i>	Aktekosten
<i>GW</i>	Grondwaarde
<i>HA</i>	Hypothecaire aflossingen
<i>HI</i>	Hypothecaire intresten
<i>I</i>	Hypothecaire intrestvoet
<i>IB</i>	Inkomstenbelasting
<i>KI</i>	Kadastraal inkomen
<i>lw</i>	Leegstand en wanbetaling
<i>NK</i>	Notariskosten
<i>OH</i>	Onderhoud
<i>oh</i>	Percentage van de woningwaarde besteed aan onderhoud
<i>OV</i>	Onroerende voorheffing
<i>ov</i>	Belastingsvoet voor de onroerende voorheffing
<i>pb</i>	Marginale belastingsvoet voor de personenbelasting
<i>RR</i>	Registratierechten

VP	Verkoopprijs
WW	Waarde van de woning (bouwwaarde)
Δh	Jaarlijkse stijging van de huur
Π	Inflatie
π_{resid}	Residentiële inflatie

4.2.2 Investeringswaarde

We definiëren de investeringswaarde van de woning als de aanvangsinvestering plus aankoopkosten en hun evolutie. De evolutie van de investeringswaarde is in beginsel afhankelijk van 4 factoren:

- Woningwaarde (WW) en grondwaarde (GW) en de aankoopkosten (AK)
- Prijsontwikkeling van het onroerend goed (π_{resid})
- Technische en economische duurzaamheid en dus de afschrijvingsnelheid van het gebouw ($depr$)
- De investeringen in onderhoud van het gebouw (oh)

We schrijven de functie voor de investeringswaarde (IW) als volgt:

$$IW(WW, GW, AK, \pi_{resid}, depr, oh)$$

De investeringswaarde is een erg belangrijke factor in het model. De gemiddelde investeringswaarde over de beschouwde periode is de noemer voor de formules van direct en indirect rendement. De verkoopprijs moet worden opgesplitst in bouwwaarde en grondwaarde van de woning. Op de grondwaarde kunnen immers in tegenstelling tot de bouwwaarde geen afschrijvingen worden gedaan. Waardevermindering door verbeteringen in kwaliteit en door technische slijtage moeten dus worden afgetrokken van de bouwwaarde van de woning. Deze waardeverminderingen kunnen wel worden tegengegaan door voldoende onderhoud aan de woning. Daarnaast zijn waardeverminderingen afhankelijk van de duurzaamheid van de woning.

Er kan ook sprake zijn van residentiële inflatie op de woningmarkt. Hiervoor wordt π_{resid} gebruikt. Dit wil zeggen dat over een lange tijdspanne de verkoopprijs van de woning met een bepaalde groeivoet zal toenemen zonder dat er kwaliteitsverbetering is. Het gaat hier dus niet alleen om de prijsverandering zoals waargenomen in de gegevens van het NIS of STADIM, maar om de prijsstijging die niet te wijten is aan kwalitatieve verbeteringen. Er zijn volgens onze kennis geen studies die een schatting maken van de residentiële inflatie. De methodologie om kwaliteitscorrecties, correcties voor grootte van de woning en andere correcties te maken op de simpele prijsevolutie wordt beschreven in Decoster & Van Camp (2005).

Model

In het model zorgen we ervoor dat de grondprijs van de woning de evolutie van de residentiële inflatie volgt. We gaan uit van een residentiële inflatie van 4% (cfr. Winters & Van Damme, 2001). De bouwprijs van de woning plus de aankoopkosten daarentegen volgen een ander groeipad. We zorgen ervoor dat de onderhoudskosten worden gereflecteerd in de groeivoet van de bouwwaarde en de aankoopkosten en dat er afschrijvingen van in mindering kunnen gebracht worden. De procentuele groei die elk jaar wordt gerealiseerd in de investeringswaarde modelleren we als volgt (voor een variant, zie ook Haffner, 2000):

$$BW\% = \pi_{resid} - depr + oh$$

De groei in de bouwwaarde ($BW\%$) is gelijk aan de residentiële inflatie (π_{resid}) min de procentuele economische en technische depreciatie ($depr$) plus het percentage van de bouwwaarde dat jaarlijks aan onderhoud wordt besteed (oh).

4.2.3 Afschrijvingen

depr(BH, DP)

De depreciatieperiode geeft weer hoe lang het duurt voordat het gebouw helemaal is afgeschreven indien er geen onderhoud plaatsvindt. De afschrijvingen waarvan sprake is, zijn zowel de economische (waardevermindering omwille van kwaliteitsverbetering van andere woningen) als de technische (waardevermindering omwille van slijtage). De beslissingshorizon van de investering geeft weer hoe lang de verhuurder van plan is te verhuren. Op het einde van deze periode komt de verkoop van de woning tot stand. In het model gaan we uit van drie verschillende tijdsperiodes. De meest lange termijninvestering gebeurt op 35, de volgende op 20 jaar en de kortste op 10 jaar. De beslissingshorizon bepaalt niet alleen hoeveel jaren de effectieve huur zal geïnd worden, maar ook wanneer de verkoop geschiedt en hoe snel de woning zal worden afgeschreven. De depreciatieperiode (DP) en beslissingshorizon (BH) bepalen de afschrijvingsgroei per jaar volgens onderstaande formule¹⁴:

$$\left(1 - \frac{BH}{DP}\right)^{1/BH} - 1$$

We illustreren deze formule met een voorbeeld: stel dat een woning van 100.000€ volledig is afgeschreven op 50 jaar. De beslissingshorizon is 10 jaar. Elk jaar wordt lineair 100.000€/50 afgeschreven. Dit gedurende 10 jaar maakt 1.000.000€/50 = 20.000€. De woning zal dus na 10 jaar zonder onderhoudskosten en zonder waardestijging nog 100.000€ - 20.000€ = 80.000€ waard zijn. De gemiddelde jaarlijkse afschrijvingsvoet bedraagt dan:

$$\left(1 - \frac{20000}{100000}\right)^{1/10} - 1 = \left(1 - \frac{10}{50}\right)^{1/10} - 1 = -2,21\%$$

¹⁴ Voor een gelijkaardige analyse, zie Janssens & De Wael (2005).

4.2.4 Rendement op alternatieve investering

We maken gebruik van twee intrestvoeten als alternatief voor het verhuren van de woning in het model. Een korte termijn intrestvoet is er om de positieve kasstromen in te beleggen. De lange termijn intrestvoet dient om te beslissen of de interne opbrengstvoet voldoende hoog is om te investeren in een woning. We nemen als korte termijn intrest het gemiddelde rentetarief op de uitstaande bedragen van deposito's in EUR met vaste termijn van huishoudens en niet-financiële vennootschappen van 2,5% in januari 2006 (www.belgostat.be). Voor de langetermijnrente worden lineaire overheidsobligaties met een bepaalde looptijd gekozen. De intrest van deze beleggingen met een looptijd van 30 jaar bijvoorbeeld bedroeg in 2005 gemiddeld 3,90%. Als men een beslissingshorizon van 20 of 10 jaar vooropstelt, bedraagt het rendement op de alternatieve belegging met dezelfde looptijd respectievelijk 3,74% en 3,42% (www.belgostat.be).

Risicopremie

Het model zal een uiteindelijke absoluut rendement genereren naargelang de vooruitzichten en veronderstellingen waar we vanuit zijn gegaan. Dit absoluut getal, mag echter niet zomaar vergeleken worden met het rendement van een alternatieve belegging op de financiële markt. We onderscheiden drie risico's die ervoor zorgen dat het rendement op de investering in een woning lager ligt dan de uitkomst van het model. Een uitwerking van de grootte van deze risicopremie zou ons te ver van het opzet van deze studie brengen. We geven enkel een bondige beschrijving van de soort van risico's die gepaard gaan met een investering in een huurwoning.

Een eerste risicopremie bovenop het geschatte rendement is een methodologisch risico. De resultaten van het model moeten omzichtig geïnterpreteerd worden. Door de gebrekkige gegevens over de particuliere huurmarkt, moeten we beroep doen op heel wat veronderstellingen. Deze assumpties houden in dat de werkelijke uitkomsten kunnen verschillen van de voorspellingen. Hoe meer veronderstellingen we moeten maken, hoe groter het risico is dat de werkelijke rendementen verschillen van de geraamde rendementen. Dit 'methodologisch risico' houdt in dat we het alternatieve rendement als een minimale vereiste moeten bekijken.

Een tweede soort risico staat in de literatuur geboekstaafd als het marktrisico van de investering. Dit is het deel van het risico dat te maken heeft met de gevoeligheden van het rendement van beleggingsobjecten voor de macro-economische ontwikkelingen. Het gaat hier om een systematisch risico dat niet kan worden gereduceerd door de portefeuille te diversifiëren. Het geeft aan hoe de rendementen van een individueel beleggingsobject, zoals een verhuurbare woning, zich ontwikkelt ten opzichte van het rendement van de totale markt.

Het niet-systematische risico wordt als laatste onder de loep genomen. Door de bijzondere eigenschappen van vastgoed wordt vaak een specifiek risico voor het investeren in vastgoed onderscheiden. Dit kan het gevolg zijn van de locatie van de woning, de technische of functionele kwaliteiten, de aard van de huurders, enz. ... We zijn in het model genoodzaakt om over veel van deze factoren veronderstellingen te maken. Bovendien maakt een optimale spreiding van risico's over meerdere beleggingsvormen het mogelijk om het specifieke risico verbonden aan vastgoed weg te diversifiëren.

4.3 Uitwerking variabelen

4.3.1 Jaarlijkse effectieve huur en stijging

Aangenomen kan worden dat veel investeerders in residentieel vastgoed aangetrokken worden door de continue stroom van huurinkomsten die ze verkrijgen indien hun goed op een goede manier beheerd wordt. De evolutie van de huurprijs op de private markt wordt eerst besproken aan de hand van de index private huur die door het NIS berekend wordt en vervolgens worden leegstand en wanbetaling toegelicht.

Index Private Huur

Het indexcijfer private huur moet altijd vergeleken worden met het verloop van de algemene levensduurte. Indien de stijging van de huren kleiner is dan de groei van het prijsniveau wordt huren immers relatief minder duur. Ook voor investeerders is dit belangrijk vermits het reële rendement van de investering in huurwoningen dan zal dalen.

Daarnaast is de periode die we in beschouwing nemen zeer belangrijk. Indien we de periode 1979-2002 beschouwen, is de stijging van de reële huurprijzen bijvoorbeeld miniem (Van de Cloot, 2004). Huurprijzen hebben immers een belangrijke cyclische component.

De methodologie (Ministerie van Economische Zaken, 1999) die gebruikt wordt bij de berekening van het indexcijfer, bepaalt hoe we deze cijfers moeten interpreteren. Het indexcijfer is niet gebaseerd op de prijzen van nieuwe contracten maar op een vast staal van 1.800 huurders. Sociale woningen vertegenwoordigen 13,5% van deze steekproef. Voor de berekening wordt enkel de nettohuur (dus zonder bijkomende kosten) opgenomen en er wordt enkel rekening gehouden met de niet-toegerekende huur. Indien bepaalde huurders uit de steekproef verdwijnen, worden ze vervangen door huurders met een woning die vergelijkbare kenmerken (type, grootte, comfort) heeft. De Dienst voor het Indexcijfer vervangt daarnaast elke maand ongeveer 2 woningen uit de steekproef door nieuwgebouwde woningen. Dit betekent dat elk jaar 1 à 2% van de woningen in de steekproef vervangen worden door nieuwbouwwoningen (Winters et al., 2004).

Praktisch gezien worden sommige huurders die hun contract geregistreerd hebben jaarlijks aangeschreven om voor een kleine vergoeding aan te geven wat hun actuele huurprijs zonder kosten is. De keuze van de woningen en huurders gebeurt op basis van enkele criteria zoals het type woning, de grootte en de comfortklasse. Op die manier probeert men een representatief staal samen te stellen. Daarnaast wordt er op provinciaal niveau een regionale spreiding bewerkstelligd. Het NIS waakt erover dat het staal in overeenstemming is met een aantal variabelen uit de socio-economische enquête van 2001.

Het belangrijkste gevolg van deze methode is dat het merendeel van de gezinnen in de steekproef reeds jaren in hetzelfde huis verblijven. Door de wetgeving ter zake blijven de prijzen van deze contracten zeer constant. We kunnen dan ook verwachten dat de evolutie van de huurprijzen van nieuwe contracten maar zeer traag doorsijpelt naar het indexcijfer van de huurprijzen. Indien de prijzen sterk stijgen, zal dit niet onmiddellijk in het indexcijfer gereflecteerd worden maar zullen gezinnen die een huurwoning zoeken wel met zeer reële problemen geconfronteerd worden (Winters et al., 2004).

Ten tweede wordt er weinig gecorrigeerd voor kwaliteitsveranderingen. De laatste decennia zijn er echter grote veranderingen gebeurd aan een aanzienlijk deel van de woningen. Hierdoor kunnen we vermoeden dat de stijgende huurprijzen voor een deel een stijgende kwaliteit van de huurwoningen reflecteren.

Ten derde kan men stellen dat er alleen wordt gekeken naar geregistreerde contracten. Er kan aangenomen worden dat de (ver)huurders die hun contract laten registreren geen correcte weerspiegeling zijn van alle (ver)huurders op de private markt. De wet op de verplichte registratie van huurcontracten werd recentelijk wel aangescherpt, maar het blijft afwachten op het concrete effect.

Hoewel er gekeken wordt naar regionale spreiding bij het opstellen van de staal van huurcontracten, dient opgemerkt te worden dat het provinciale niveau geen zinvol niveau is om huurprijzen met elkaar te vergelijken. De provincies herbergen immers allerlei soorten gebieden, van centrumsteden tot buitengebieden waar nauwelijks woningen verhuurd worden. Sinds 1991 wordt er geen rekening meer gehouden met het beroepsstatuut van de huurders in de staal.

Model

In het model gaan we uit van een huur die jaarlijks 6% van de aankoop prijs van de woning bedraagt. Dit leunt aan bij de gemiddelde waarderingstechnieken op de markt. De PPS-studie over de sociale huursector (Carton & Sileghem, 2003) maakt gewag van een huurpercentage van 6,5% van de totale aankoop prijs van de woning. Deze wordt dan sociaal gecorrigeerd door 25% van de huurprijs af te trekken. Het verloop van de huurprijs ligt vast voor lopende contracten, en we kunnen deze bijgevolg niet simpelweg de waardeontwikkeling van de woning laten volgen, zoals vanuit een marktperspectief zou moeten. We schatten het verloop van de huurinkomsten dan ook lager in dan de waardeontwikkeling van de woning. In het model gaan we uit van een huurprijzevolutie die boven de inflatie ligt. Daarom schatten we de nominale huurprijstijging op 3% per jaar. Dit is 0,5 procentpunt meer dan de evolutie die gehanteerd werd voor de PPS-studie (Carton & Sileghem, 2002).

4.3.2 Leegstand en Wanbetaling

Wanneer een verhuurder investeert in een huurwoning, is hij of zij op zoek naar een continue stroom van inkomsten. Leegstand en wanbetaling zijn wellicht de twee grootste boosdoeners, die een aanzienlijke vermindering van de inkomsten kunnen betekenen. Intuïtief lijkt leegstand een belangrijke buurtafhankelijkheid te hebben. Bepaalde buurten zullen immers meer in trek zijn bij huurders en dit kan in de tijd sterk verschuiven. Normaal gezien zou dit moeten gereflecteerd worden in de prijzen. Wanneer vastgoed op een goed doordachte manier wordt verhuurd, en wanneer er genoeg vraag is op de markt, kan de verhuurder er wellicht beter voor zorgen dat er weinig leegstand is, tenzij speculatie vanuit rendementsoverwegingen toch te verkiezen valt.

Leegstand helemaal wegdenken is echter utopisch op lange termijn. Er zal immers steeds sprake zijn van wat men frictie leegstand noemt: de periode dat de woning onbewoond is tussen twee huurders. In de woningmarkt is een bepaald percentage van frictie leegstand noodzakelijk. Frictie leegstand op de huurmarkt is leegstand die ontstaat wanneer de woning niet verhuurd wordt en de verhuurder wel op zoek is naar een huurder. Dit laat immers toe dat mensen eenvoudig en vlot kunnen verhuizen. Het is functionele leegstand die mobiliteit op de woningmarkt mogelijk maakt. Er is ook leegstand wanneer de verhuurder renovatie- of onderhoudswerken onderneemt die de verhuur van de woning belet.

In het Ruimtelijk Structuur Plan Vlaanderen (RSV) is frictieleegestand een functie van de migratiedruk. In het RSV gaat het wel om de hele woningstock, waar deze studie enkel naar de huurmarkt kijkt. Er zijn weinig harde gegevens voorhanden die een raming kunnen zijn van leegstand op de private huurmarkt. De algemene vuistregel is dat er 2% tot 5% frictieleegestand nodig is voor het goed functioneren van de woningmarkt (zie onder andere RSV, en de ruimtelijke structuurplannen voor de gemeenten). Deze 2% lijkt ook voor de private huurmarkt een minimum.

Cijfers waarop we ons kunnen baseren zijn deze van de jaarverslagen van de residentiële vastgoed-BEVAK Home Invest. Deze BEVAK opereert wel voornamelijk in het Brusselse en doet ofwel aan verhuring via een erfpachtconstructie aan een sociaal verhuurkantoor ofwel via private immobiëlmakelaars die sowieso op zoek gaan naar de meest duurzame contracten. We zien ook dat de bezettingspercentages van Home Invest (ca. 98%) erg hoog zijn. Deze bezettingspercentages houden wel geen rekening met leegstand door renovatie van de woning. De totale leegstand en wanbetaling bij Home Invest van februari 2002 tot juni 2005 wordt geschat op 4,87% (Mertens, 2005).

Een andere bron voor de raming van leegstand en wanbetaling vinden we in de sociale huursector. In de studie van Ernst & Young naar de mogelijkheid van een PPS-formule in de sociale verhuursector (Carton & Sileghem, 2002) is er sprake van een risico op leegstand en wanbetaling van 3% leegstand en 2% wanbetaling. Het antwoord van de Minister van Wonen op de parlementaire vraag van 21 januari 2005 maakt gewag van 3,2% niet-recupereerbare huurachterstallen bij de sociale huisvestingsmaatschappijen. De cijfers over leegstand bij de sociale verhuurkantoren gaan over leegstand omwille van niet-verhuring maar ook omwille van renovatie (SVK Jaarverslag, 2004). Op 31 december 2004 was 2,8% van de woningen ingehuurd op de private markt door sociale verhuurkantoren niet verhuurd.

De hierboven aangehaalde bronnen over leegstand en wanbetaling zijn niet eenduidig. We kunnen dan ook niet met zekerheid uitspraken doen over wanbetaling en leegstand op de private huurmarkt. Toch kunnen we ervan uit gaan dat de leegstand op de private huurmarkt hoger zal zijn dan op de sociale huurmarkt waar de wachtlijsten lang zijn en de efficiënte coördinatie ervoor zorgt dat de leegstand laag kan blijven. Wellicht is de leegstand en wanbetaling ook hoger voor een kleine particuliere investeerder dan voor investeerders als Home Invest.

De wetgever heeft de verhuurder op twee manieren proberen te beschermen tegen leegstand en wanbetaling. Ten eerste is er de huurwaarborg die men contractueel kan overeenkomen en ten tweede is er volgens de huurwet een verbrekingsvergoeding die 1, 2 of 3 maanden huur garandeert bij het verbreken van het contract door de huurder in het derde, tweede of eerste jaar respectievelijk. Daarnaast is er sinds 1995 in Vlaanderen de belasting op leegstand en verkrotting die de speculatie op kapitaalwinsten bij verkoop en de afstoting van onverkoopbare woningen wil tegengaan (zie onder meer Pannecoucke, De Decker & Goossens, 2003).

Model

De correctie op de huurinkomsten voor leegstand en wanbetaling ramen we op 8%. Wanneer we dit vergelijken met de weinige cijfergegevens die voorhanden zijn, lijkt dit een vrij pessimistische schatting. We kunnen deze parameter in de resultaten wijzigen en zien wat het effect ervan is op het rendement.

4.3.3 Verkoop

Model

Op het einde van de beslissingshorizon wordt de woning eventueel verkocht. Hierbij wordt rekening gehouden met de waardeontwikkeling van de woning. Het verloop van de investeringswaarde is voor de prijs van het gebouw de vastgoedprijsontwikkeling verminderd met de afschrijvingsvoet en positief gecorrigeerd voor geïnvesteerd onderhoud. Voor de grondprijs gaan we uit van de residentiële inflatie. De verkoopprijs wordt verminderd met de uitstaande kapitaalaflossingen indien er wordt gewerkt met vreemd vermogen en de lening niet volledig is afbetaald op het tijdstip van verkoop.

Het jaarlijkse groeitempo van de verkoopprijs wordt als volgt gemodelleerd:

voor de bouwwaarde: $\pi_{resid} - depr + oh$

voor de grondwaarde: π_{resid}

met π_{resid} = residentiële inflatie; $depr$ = afschrijvingsvoet en oh = onderhoudspercentage.

4.3.4 Aankoopprijs

De aankoopprijs is de eerste investering indien de woning uit de hand gekocht wordt. Het omvat zowel de grondprijs van de woning als de prijs betaald voor het gebouw. Het bevat ook de renovatiewerken die nodig zijn alvorens de woning verhuurd kan worden. De grondprijs dient afgezonderd te worden van de bouwwaarde van de woning omdat op de grond geen waardeverminderingen kunnen plaatsvinden en onderhoud geen effect heeft op de grondprijs.

Model

De aankoopprijs van de woning is de som van grondwaarde en bouwwaarde.

$$AP = GW + WW$$

De aankoopprijs van de woning in het model bedraagt 100.000 €. Als grondwaarde nemen we 10.000 €. Dit is een zeer rudimentaire keuze.

Volgens de gegevens van het kadaster (Ecodata NIS, 2006) bedroeg de gemiddelde oppervlakte per perceel 0,7 are voor appartementen en 7,7 are voor huizen en hoeven op 1 januari 2005. Dit wil zeggen dat het grondaandeel voor woningen 11 keer groter zou moeten zijn wanneer de ruimte op dezelfde manier benut wordt. Dit strookt echter niet met de gegevens van het NIS over het gemiddeld aantal woongelegenheden per appartementsgebouw. Dit laatste bedraagt immers slechts 7,6 woongelegenheden per appartementsgebouw. Dit kan wijzen op het feit dat gemiddeld genomen, een appartementsgebouw meer oppervlakte benut dan een woning. Bovenstaande gegevens maken het erg moeilijk om een inschatting te maken van het grondaandeel voor appartementen of woningen. Vastgoedexpert Philippe Janssens adviseert om voor appartementen een grondaandeel van 15 tot 22 procent van de aankoopprijs te nemen. Dit lijkt ons een goede keuze voor een appartement met een goede ligging. Daarom opteren we voor een gemiddelde waarde van 10 procent van de aankoopprijs.

4.3.5 Aankoopkosten

We onderscheiden bij de aankoopkosten één regime. De enige mogelijkheid om de woning te verwerven bestaat erin om de woning te kopen uit de hand. In dit geval zijn registratierechten, notariskosten en aktekosten verschuldigd. Eigenaar-bewoners zijn voor hun enige woning vrijgesteld van registratierechten op de eerste schijf van 12.500€ van de aankoopprijs van de woning. Een klein beschrijf halveert de registratierechten tot 5% van de aankoopprijs. Het gaat dan om een 'bescheiden' woning. Dit is van toepassing wanneer het niet-geïndexeerd kadastraal inkomen van de woning en de erbij aangekochte gebouwen en gronden die er één geheel mee vormen (bijvoorbeeld de garage of de schuur) maximum 745€ bedraagt. Deze grenswaarde wordt opgetrokken met 100€ wanneer er 3-4 kinderen ten laste zijn, met 200€ bij 5-6 kinderen en met 300€ voor 7 of meer kinderen. Het klein beschrijf is echter niet van toepassing voor verhuurders tenzij de eerste of tweede woning in eigendom is gekomen door erfenis in opgaande lijn en de geërfde woning maximum 25% van de grenswaarden bedraagt.

De woning kan ook verkregen worden door erfenis of een nieuwbouwwoning zijn. In het laatste geval zijn er op de grondprijs registratierechten en op de bouwprijs BTW verschuldigd. Daarnaast zijn er ook de akte- en notariskosten. Bij erfenis zijn er successierechten en notariskosten verschuldigd. De erfenis- en schenkingsrechten vallen over het algemeen lager uit dan registratierechten wanneer het gaat om een transactie in rechte lijn of tussen samenwonenden of echtgenoten. Het nalaten van de woning wordt immers fiscaal gestimuleerd zowel bij erfenis als schenking.

Model

De gegevens over de registratierechten werden gevonden bij FOD Financiën (2005). De gegevens over notariskosten en aktekosten komen van DefA Finance¹⁵, Immotheker¹⁶ en de Vlaamse Vastgoedfederatie¹⁷. We vatten de veronderstellingen samen in Tabel 3.2.

¹⁵ www.defa.be

¹⁶ www.immotheker.be

¹⁷ www.vf.be

Tabel 3.2: Aankoopkosten in het model

Registratierechten	10%
Notariskosten	
Van 0€ tot 7.436,81€	4,56 %
Van 7.436,82€ tot 17.352,55€	2,85 %
Van 17.352,56€ tot 29.747,22€	2,28 %
Van 29.747,23€ tot 45.240,57€	1,71 %
Van 45.240,58€ tot 63.832,58€	1,14 %
Van 63.832,59€ tot 249.752,73€	0,57 %
Boven 249.752,73€	0,057 %
Aktekosten	600€

4.3.6 Hypothecaire lasten

Wanneer de investering in de woning wordt gefinancierd door vreemd vermogen, moeten we de intrestlasten kennen die de geleende som met zich mee brengt. Daarnaast zijn er nog notariskosten en registratierechten verschuldigd op het hypothecair krediet. Deze uitgaven zijn immers de meerkost die een investering met vreemd vermogen met zich meebrengt ten opzichte van een investering met eigen vermogen. Verder is er een vermindering van de inkomstenbelasting mogelijk door de intrestlasten af te trekken, maar hier komen we in de sectie over de fiscaliteit op terug.

Er is weinig geweten over de hypothecaire lasten bij verhuurders. Het aandeel van vreemd vermogen in de totale investering is onbekend.

Model

We gaan in het model uit van een lening over 20 jaar met vaste intrestvoet van 4,45% (zie www.immotheker.be), indien de verhouding van het ontleende bedrag ten opzichte van de aankoopprijs lager is dan 80%. Als de verhouding groter is dan 80%, gebruiken we een intrestvoet van 4,54%. De betalingen bestaan uit vaste annuïteiten. Dit wil zeggen dat als de hele aankoopprijs van de woning geschiedt door middel van een hypothecaire lening, de kapitaalaflossingen na 20 jaar de volledige aankoopprijs hebben samengesteld. De intrestaflossingen zijn de werkelijke kost van de hypothecaire lening en deze moeten gedurende de looptijd van de lening jaarlijks betaald worden.

De registratierechten op het hypothecair krediet bedragen 1 procent van het geleende bedrag plus de bijhorigheden. De bijhorigheden worden op 10 procent geraamd wat van de registratierechten voor het hypothecair krediet 1,1 procent van het geleend bedrag maakt.

Het ereloon van de notaris bij hypothecair krediet wordt gelijkaardig aan het ereloon voor de notaris bij aankoop berekend. We veronderstellen dat de aktekosten forfaitair 600€ bedragen. We vatten de drie elementen samen in Tabel 3.3.

Tabel 3.3: Hypothecaire lasten in het model

Registratierechten	1,1%
Notariskosten	
Van 0€ tot 7.436,81€	1,71%
Van 7.436,82€ tot 17.352,55€	1,37%
Van 17.352,56€ tot 29.747,22€	0,91%
Van 29.747,23€ tot 45.240,57€	0,68%
Van 45.240,58€ tot 63.832,58€	0,46%
Van 63.832,59€ tot 249.752,73€	0,23%
Boven 249.752,73€	0,05%
Aktekosten	600€

4.3.7 Uitgaven aan beheer en stijging

Het beheer van de woning omvat allerlei uitgaven die dienen om het beheer van de verhuurde woning te dekken. Het kan gaan om de zoekkosten die men maakt om een huurder te vinden, administratieve kosten, gerechtelijke kosten, enz. Het beheer van de woning kan worden uitbesteed of door de investeerder zelf worden gedaan. Wanneer de investeerder de woning zelf beheert, is het niet duidelijk hoeveel hieraan gespendeerd wordt. Een verhuurder kan immers heel wat ervaring in de immobiëlesector hebben en daarenboven zijn de zoekkosten niet voor iedereen gelijk. Zoekkosten zijn immers een vorm van opportuiniteitskosten die bijgevolg afhankelijk zijn van de alternatieve tijdsbesteding. De kost van deze tijdsbesteding is uiteraard erg afhankelijk van individuele gevallen.

Wanneer het beheer van de woning wordt uitbesteed, nemen rentmeesters de meeste taken van de verhuurder over. Rentmeesters zijn immobiëlemakelaars die de financiële, administratieve en beheer-technische aspecten van de verhuur opvolgen. Uit een gesprek met Johan Tackoen (BIV, beroepsvereniging vastgoedmakelaars) blijkt dat de prijs die wordt gevraagd voor diensten van rentmeesters doorgaans tussen de 6 en 10% van de huurprijs liggen. Dit is afhankelijk van de staat van de woning en het aantal woningen waarvan het beheer wordt uitbesteed. Er zijn geen gegevens over het aandeel van verhuuring via rentmeesters.

Het aandeel van immobiëlemakelaars als bemiddelaars tussen huurder en verhuurder op de totale woningmarkt bedraagt 5 procent (zie hoofdstuk 2, sectie 0). Dhr. Tackoen spreekt over een toenemend aandeel. Verhuren via een bemiddelaar zorgt voor een extra kost die mogelijk niet gemaakt zou zijn door verhuur in eigen beheer.

Daartegenover staat dat er mogelijk wordt bespaard op leegstand en wanbetaling wanneer er beroep wordt gedaan op een bemiddelaar. Door hun know-how van de huurmarkt kunnen goede bemiddelaars dus wel voordelen bieden. Dit kan echter ten koste gaan van de huurder. Deze wordt immers sterk(er) geselecteerd door een bemiddelaar.

Er zijn geen gegevens beschikbaar over de beheerskost per woning op de private huurmarkt. De PPS-studie (Carton & Sileghem, 2002) raamt de beheerskost per sociale huurwoning op 490€ per jaar per woning. Hierin zit de onroerende voorheffing al verrekend, wat een vergelijking met de private huursector onmogelijk maakt.

Model

We veronderstellen een beheerskost van 5% van de effectieve jaarlijkse huuropbrengsten. Dit bedrag verandert a rato van het verloop van de effectieve huurinkomsten. Daarnaast veronderstellen we een vast bedrag van 300€ per jaar. Dit bedrag volgt de inflatie. We ramen een hoge beheerskost omdat we veronderstellen dat kleine particuliere beleggers geen schaalvoordelen realiseren bij het beheer van de woning(en).

4.3.8 Uitgaven aan onderhoud en stijging

Verhuurders zijn wettelijk verplicht de grote onderhoudswerken en renovaties door te voeren of te financieren. Het kleine onderhoud is voor de rekening van de huurder. Het onderhoud van de woning kan zorgen voor een duurzaam gebruik van de woning. De uitgaven aan onderhoud kunnen ervoor zorgen dat de kwaliteit van de woning in stand gehouden wordt (Winters & Van Damme, 2001). Deze reductie vinden we terug in de formules voor de investeringswaarde en de verkoopprijs. De groeivoet van de investeringswaarde en verkoopprijs stijgt immers met de onderhoudsuitgaven en daalt met afschrijvingen.

Model

We schatten het vaste deel van de uitgaven aan onderhoud jaarlijks op 1,5 procent van de bouwwaarde van de woning. Daarnaast is er een variabel gedeelte. Dit is afhankelijk van de depreciatievoet en we veronderstellen dat het 20 procent van de depreciatievoet bedraagt. De uitgaven voor onderhoud nemen toe met de inflatie. Aldus bekomen we de volgende formule voor de uitgaven voor onderhoud als percentage van de bouwwaarde van de woning.

$$oh = 1,5\% \times (WW) + (0,02 \times depr)$$

4.3.9 Fiscaliteit

Bij het overgrote deel van de residentiële huurmarkt gaat het om particuliere verhuurders die verhuren aan natuurlijke personen die de woning niet gebruiken voor beroepsdoeleinden. Dit heeft enkele specifieke gevolgen. Er bestaat immers een groot verschil tussen de fiscale behandeling van de enige eigen woning en de woning die men verhuurt. In het eerste geval heeft de wetgever, in de filosofie van het stimuleren van het eigen woningbezit, ervoor gezorgd dat eigenaarbewoners enkele belangrijke fiscale bonussen krijgen ten opzichte van eigenaarverhuurders. We gaan uit van de particuliere verhuurder en op het einde komen we terug op enkele afwijkende gevallen zoals de vennootschap en de residentiële vastgoed-BEVAK.

4.3.9.1 Kadastraal Inkomen

Het kadastraal inkomen (KI) is het belangrijkste begrip wat de fiscaliteit van residentieel vastgoed betreft. Het gaat immers om een maatstaf om gebouwen die in eigendom zijn van particulieren en vennootschappen te belasten. Deze belasting gebeurt tweeërlei: door middel van de onroerende voorheffing en in de personenbelasting. Hoewel de onroerende voorheffing een gewestelijke materie is, gebeurt de vaststelling en administratie van het KI door een federale overheidsdienst (Administratie van het Kadaster, de Registratie en de Domeinen, AKRED). Het KI is een fictief (geraamd) en dus geen reëel inkomen van onroerend goed. Het KI moet overeenstemmen met het gemiddeld jaarlijks netto-inkomen dat onder normale omstandigheden van een onroerend goed kan bekomen worden op een bepaald referentietijdstip. Dit referentietijdstip is vandaag nog steeds 1 januari 1975. Toen werd de woningstock voor het laatst helemaal doorgelicht en werden er schattingen gemaakt voor het gemiddelde jaarlijks netto-inkomen. Het gaat om een netto-inkomen omdat de brutohuurwaarde wordt verminderd met de lasten. Deze lasten worden geraamd op een forfait van 40% op het bruto-KI voor alle gebouwde onroerende goederen.

De normale netto huurwaarde wordt vastgesteld rekening houdend met de kenmerken van het betrokken goed en door vergelijking met de huurprijzen eigen aan min of meer vergelijkbare gebouwen. (zie www.onroerendevoorheffing.be en fiscus.fgov.be/interfakrednl en FOD Financiën, 2004).

a) Perequatie

De wetgever heeft zich voorgenomen om tienjaarlijks de kadastrale inkomens te herijken en dus het referentietijdstip waarop de kadastrale inkomens gebaseerd zijn te vernieuwen. Dit wordt de algemene perequatie genoemd. De uitvoering hiervan laat ondertussen al meer dan 30 jaar op zich wachten. Ook vandaag lijkt er geen politieke wil om de perequatie in te richten. Het gaat om een dure operatie waarvan onduidelijk is welke invloed ze zou hebben op de inkomsten voor de schatkist. In Nederland is er wel ruimte voor een herijking van de belastbare basis voor onroerende goederen. Daar gebeurt deze effectief vierjaarlijks. Dit heeft als gevolg dat onroerende goederen in België vandaag belast worden op basis van een grondslag die economisch weinig betekenis heeft. We zien hier naar analogie met Moesen (2002) twee problemen opduiken en toetsen hun relevantie aan de woningen op de private huurmarkt.

Ten eerste zijn de fysische kenmerken van woningen in de voorbije 30 jaar sterk gewijzigd. Wanneer een bouwtoelating vereist is, dienen deze wijzigingen gerapporteerd te worden aan AKRED. Andere wijzigingen, zoals interne verbeteringen, worden echter nauwelijks gemeld. Dit effect is uiteraard nog veel groter op oudere woningen dan op nieuwbouw. De ouderdom van woningen op de private huurmarkt wordt door het Sociaal Economisch Panel van 1997 hoger ingeschat dan op de eigendomsmarkt en door de Volkstelling van 1991 hetzelfde als de eigendomsmarkt (Winters e.a., 2004). De verhalen over ruime woningen die opgedeeld worden in enkele appartementen zonder bouwvergunning en vervolgens zonder kadastrale correctie zijn legio.

Ten tweede reflecteren de oorspronkelijke kadastrale verschillen tussen bepaalde regio's de huidige wellicht niet meer. De marktwaarde van woningen divergeert sterk tussen verschillende buurten of wijken. Het gebrek aan objectivering van de belastbare basis voor het onroerend goed heeft als gevolg dat de belasting onrechtvaardig kan zijn voor bepaalde individuen. Zo zullen woningen in sterk verloederde buurten overbelast worden en woningen uit buurten die snel in waarde gestegen zijn, worden onderbelast.

Het uitblijven van perequatie zorgt ervoor dat huurwoningen in verzwakte buurten en die dus veel kans hebben op zwakkere huurders, overbelast zullen worden. In opkomende, trendy wijken waar meer kans is op kapitaalkrachtige huurders, zullen de huurwoningen dan weer relatief onderbelast worden.

b) Indexatie

Om de kadastrale inkomens toch enigszins de trend van de levensduurte te laten volgen, heeft de wetgever vanaf 1990 een indexatiemechanisme gestart voor de kadastrale inkomens. Hoewel dit niet de drie bovenstaande problemen aanpakt, zorgt de indexatie wel voor een correctie op basis van de consumptieprijzen. Deze indexatie gebeurt door het vermenigvuldigen van het KI met een coëfficiënt. Er wordt afgerond tot de dichtstbijgelegen euro. De coëfficiënt wordt verkregen door het gemiddelde van de indexcijfers (van de consumptieprijzen) van het jaar dat het aanslagjaar voorafgaat te delen door het gemiddelde van de indexcijfers van de jaren 1988 (100) en 1989 (103,11). In Tabel 3.4 tonen we de indexatiecoëfficiënten die gebruikt werden vanaf 1991.

Tabel 3.4: Indexatiecoëfficiënten

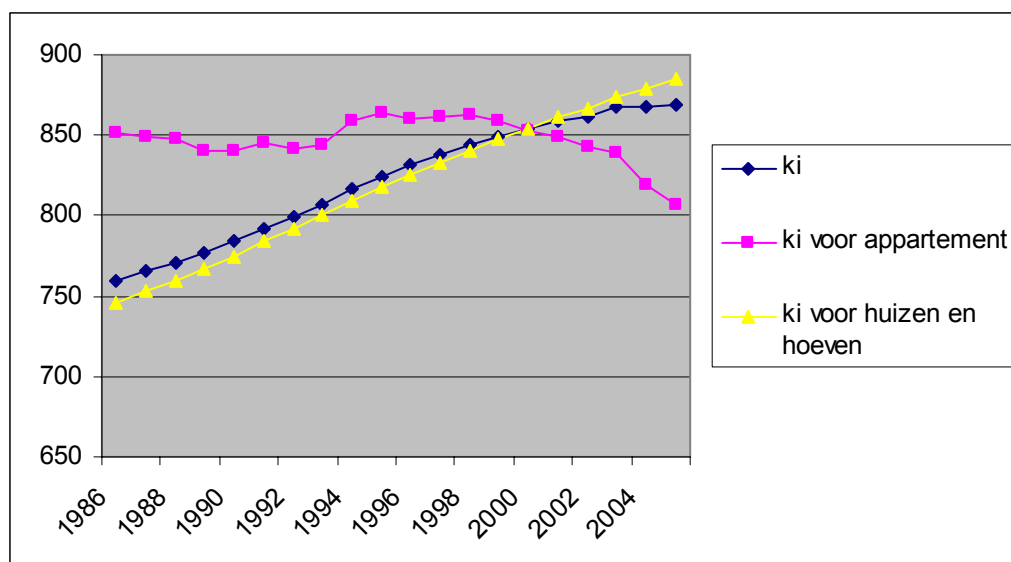
aanslagjaar in de onroerende voorheffing	aanslagjaar van de personenbelasting	
voor 1991	voor 1992	1
1991	1992	1,0503
1992	1993	1,0829
1993	1994	1,1093
1994	1995	1,1398
1995	1996	1,1669
1996	1997	1,184
1997	1998	1,2084
1998	1999	1,2281
1999	2000	1,2399
2000	2001	1,2538
2001	2002	1,2857
2002	2003	1,3157
2003	2004	1,3391
2004	2005	1,3604
2005	2006	1,3889
2006	2007	1,4276

c) Kadastraal inkomen in cijfers

De gegevens over kadastrale inkomens worden jaarlijks bijgewerkt op de website van het ministerie van economische zaken. Er is geen mogelijkheid om de kadastrale inkomens van huurwoningen af te zonderen. De Vlaamse kadastrale inkomens worden bekeken voor appartementen en huizen en hoeven. We beschikken over het totale jaarlijkse (ongeïndexeerde) KI en het aantal percelen in Vlaanderen. Wanneer we hiervan de verhouding nemen, verkrijgen we een maatstaf voor het gemiddelde KI per woongelegenheid.

Het is moeilijk om de gegevens die we onderaan in figuur 3.1 tonen te interpreteren. De gemiddelde statistiek is immers erg gevoelig voor de hoogste en laagste waarden van de kadastrale inkomens. De daling van de gemiddelde kadastrale inkomens van appartementen is verrassend.

Figuur 3.1: Evolutie van de kadastrale inkomens.



Model

Gezien de gebrekkige relatie tussen marktwaarde en kadastraal inkomen, zien we ons genoodzaakt het ongeïndexeerde kadastraal inkomen te ramen op 800 €. Dit weerspiegelt volgens gegevens van het NIS ongeveer het gemiddelde kadastrale inkomen van appartementen in Vlaanderen in januari 2005.

We laten het geïndexeerde kadastraal inkomen toenemen met de inflatie.

4.3.9.2 Onroerende voorheffing

De onroerende voorheffing is een belasting op onroerende goederen die verschuldigd is door de eigenaar. De heffing wordt sinds 1999 door het Vlaams gewest geheven. Door provinciale en gemeentelijke opcentiemen vloeit een deel van de opbrengst door naar de desbetreffende bestuursniveaus. De belastbare basis voor de onroerende voorheffing is het geïndexeerde KI. Het tarief dat wordt geïnd schommelt van 25%¹⁸ (Sint-Maartens-Latem) tot 67% (Diksmuide). De gemeenten en provincies zijn in beginsel vrij het tarief te bepalen. De gewestelijke belastingsvoet bedraagt 2,5%, de provinciale schommelt van 7% (Antwerpen) tot 10% (Limburg) en we vinden de meeste variatie in de gemeentelijke heffing: van 15% (Sint-Maartens-Latem) tot 56% (Diksmuide). Gemiddeld gesproken bedraagt de gecumuleerde belastingvoet 43%. In centrumgemeenten is dit licht hoger met 47%. De provincies en gemeenten kunnen geen onderscheid maken binnen hun grondgebied op het vlak van onroerende voorheffing. Zo is een verschil in onroerende voorheffing tussen een verarmde stadskern en een residentiële buurt net buiten de stad niet mogelijk.

¹⁸ De belastingsvoeten werden berekend aan de hand van gegevens van de Vereniging voor Steden en Gemeentes (www.vsg.be).

Sinds de laatste staatshervorming kan het Vlaams gewest wijzigingen aanbrengen aan de grondslag van de onroerende voorheffing zolang dit geen repercussies heeft op het federale inkomen zoals gebruikt voor de personenbelastingen (De Jonckheere, 2005). Het Vlaams gewest zou dus ook een eigen kadastrale peregatie kunnen doorvoeren of een nieuwe belastingsbasis kunnen creëren voor haar onroerende voorheffing.

Eventuele verminderingen van de onroerende voorheffing komen steeds toe aan de huurder, zelfs indien dit contractueel anders bepaald zou zijn. Voor woningen gelegen in het Vlaams gewest wordt het KI automatisch forfaitair verlaagd indien de bewoners kinderbijslaggerechtigd zijn of het gezin bestaat uit één of meer gehandicapte personen. Er kan daarnaast een proportionele verlaging van het KI aangevraagd worden indien de woning ten minste 90 dagen en maximaal 12 maanden onvrijwillig onproductief is. De bewijslast ligt bij de verhuurder en is redelijk zwaar. Tenslotte kan het KI proportioneel verlaagd worden bij gedeeltelijke of volledige vernieling (FOD Financiën, 2005).

Het verschil in onroerende voorheffing tussen eigenaarbewoners en verhuurders werd besproken in hoofdstuk 2, sectie 0.

4.3.9.3 Personenbelasting

Net zoals bij de onroerende voorheffing is ook in de personenbelasting het KI de basis van de heffing op onroerende goederen. De belastingsbasis bij het verhuren van een woning hangt af van het feit of de woning gebruikt wordt voor beroepsdoeleinden door de huurder. Indien dit noch geheel noch gedeeltelijk het geval is, wordt het geïndexeerd KI met 40 procent verhoogd en toegevoegd aan het belastbare inkomen. Wanneer er wel sprake is van gebruik voor beroepsdoeleinden, is de regeling complexer. Dan kan de verhuurder wel de effectieve huurinkomsten met aftrek van kosten inbrengen voor zover dit niet lager is dan het geïndexeerd KI verhoogd met 40% (zie AES, 2001 en FOD Financiën, 2005).

De belastingsvoet in de personenbelasting is afhankelijk van het overige inkomen en het beroepsstatuut. We maken gebruik van de marginale voeten omdat het gaat om een extra inkomen bovenop het inkomen dat reeds belast wordt. De huidige barema's worden voorgesteld in tabel 3.5. Door de vele aftrekposten kunnen de hogere inkomens zorgen voor een gevoelige vermindering van deze marginale aanslagvoet. Toch wensen we niet verder in te gaan op de exacte berekening van de marginale aanslagvoeten. We gaan uit van het hoogste barema. De marginale aanslagvoet in de personenbelasting wordt aldus op 50% gezet.

Tabel 3.5: Marginale aanslagvoeten personenbelasting

Belastingsschijven	Basis AJ 1990		AJ 2005		AJ 2006		AJ 2007	
25%	0	5.705	0	6.950	0	7.100	0	7.290
30%	5.705	8.120	6.950	9.890	7.100	10.100	7.290	10.380
40%	8120	13.530	9.890	16.480	10.100	16.830	10.380	17.300
45%	13.530	24.800	16.480	30.210	16.830	30.840	17.300	31.700
50%	Boven	24.800	Boven	30.210	boven	30.840	boven	31.700

De wet laat toe de interest van leningen of andere schulden die men specifiek aangaat om onroerende goederen te verkrijgen of te behouden, af te trekken van de inkomsten uit die goederen.

Het verschil in de personenbelasting tussen eigenaarsbewoners en verhuurders werd behandeld in hoofdstuk 2, sectie 0.

4.3.9.4 Meerwaardebelasting

Een meerwaarde die wordt verwezenlijkt op een onroerend goed als gevolg van het normaal beheer van het vermogen is in principe niet belastbaar in België. Dit geldt evenwel alleen voor natuurlijke personen. Indien er onder een bepaalde vorm minwaarden of afschrijvingen geboekt zouden zijn, vervalt echter deze kwijtschelding en moeten er wel meerwaardebelastingen betaald worden.

Een vennootschap wordt belast op de gerealiseerde meerwaarden die voortspruiten uit de verkoop van de woning door deze aan het boekingsresultaat toe te voegen (zie AES, 2001).

5. Resultaten

In dit deel presenteren we de resultaten van het rendementsmodel. We laten enkele parameters variëren en trachten te duiden wat hun effect op het rendement is. Er wordt gestart met een basissimulatie. Hiervoor worden de veronderstellingen gemaakt die in het vorig deel werden toegelicht. In de tabellen zien we in de twee linkse kolommen de gemaakte veronderstellingen; de twee rechtse kolommen geven de resultaten weer. MIRR staat voor Modified Internal Rate of Return of aangepaste interne opbrengstvoet. De beslissingshorizon en depreciatieperiode worden in aantal jaren uitgedrukt en het geleende bedrag, het kadastraal inkomen en de potentiële maandelijkse huur in euro.

5.1 Basissimulatie

verwerving door	aankoop uit de hand	direct rendement	2,05%
Beslissingshorizon	35	indirect rendement	2,83%
geleend bedrag	0 €	totaal rendement	4,88%
residentiële inflatie	4,00%	MIRR ^a zonder verkoop	1,61%
Onderhoudspercentage	2,18%	MIRR met verkoop	4,26%
maandelijkse uitgaven voor beheer	48 €		
Depreciatieperiode	50		
Huurevolutie	3,00%		
kadastraal inkomen	800 €		
potentiële maandelijkse huur jaar 1	500 €		
leegstand en wanbetaling	8,00%		

^aMIRR staat voor Modified Internal Rate of Return. Dit meet het gemiddelde jaarlijkse rendement over de ganse duurtijd van de investering met op het einde de verkoop van de woning.

De basissimulatie toont enkele interessante zaken. De interne opbrengstvoet met verkoop na 35 jaar lijkt met 4,26 procent voldoende te zijn om de investering te wagen, indien men abstractie maakt van de risicopremie. Wanneer we dit vergelijken met de gekozen alternatieve langetermijninvestering (lineaire overheidsobligatie met rendement van 3,90 procent), zal een rationele investeerder met een beslissingshorizon van 35 jaar opteren voor de huurwoning. De grootte van de risicopremie is echter onbekend. Het verschil tussen de investering en haar alternatief is echter zo klein, dat de risicopremie er wellicht voor zorgt dat er niet geïnvesteerd zal worden. Wanneer de verkoop niet plaatsvindt na 35 jaar, kan er slechts een rendement van 1,61 procent gerealiseerd worden. Dit is niet verrassend aangezien de verwerving in het eerste jaar door aankoop uit de hand gebeurt. De volledige aankoopprijs en alle uitgaven doorheen de periode van 35 jaar worden gerecupereerd en leveren een gemiddeld jaarlijks rendement op van 1,61 procent. Het gemiddeld jaarlijks direct rendement lijkt eerder aan de lage kant in vergelijking met het indirecte rendement.

5.2. Varianten

5.2.1 Beslissingshorizon

verwerving door	aankoop uit de hand	direct rendement	1,80%
beslissingshorizon	20	indirect rendement	3,40%
Geleend bedrag	0 €	totaal rendement	5,20%
residentiële inflatie	4,00%	MIRR zonder verkoop	-2,53%
onderhoudspercentage	2,00%	MIRR met verkoop	4,62%
maandelijkse uitgaven voor beheer	48 €		
depreciatieperiode	50		
huurevolutie	3,00%		
kadastraal inkomen	800 €		
potentiële maandelijkse huur jaar 1	500 €		
leegstand en wanbetaling	8,00%		

verwerving door	aankoop uit de hand	direct rendement	1,74%
beslissingshorizon	10	indirect rendement	3,61%
geleend bedrag	0 €	totaal rendement	5,36%
residentiële inflatie	4,00%	MIRR zonder verkoop	-15,85%
onderhoudspercentage	1,94%	MIRR met verkoop	4,36%
depreciatieperiode	50		
huurevolutie	3,00%		
maandelijkse uitgaven voor beheer	48 €		
kadastraal inkomen	800 €		
potentiële maandelijkse huur jaar 1	500 €		
leegstand en wanbetaling	8,00%		

Wanneer we de beslissingshorizon aanpassen, veranderen we ook het jaarlijks afschrijvingspercentage van de woning. Als de beslissingshorizon daalt, dan neemt het jaarlijks afschrijvingspercentage af. Hierdoor is de groei van de investeringswaarde sterker. Het zorgt ook voor een hogere verkoopprijs. De uitgaven voor onderhoud zijn positief gecorreleerd met de afschrijvingsvoet. Hoe groter de afschrijvingen, hoe groter de kosten voor onderhoud. De interne opbrengstvoet is 4,62% voor een beslissingshorizon van 20 jaar en 4,36% voor een beslissingshorizon van 10 jaar. Er is dus geen eenduidige band tussen de duurtijd van de verhuring en het rendement. Het directe rendement neemt in belang af ten opzichte van het directe rendement naarmate de beslissingshorizon korter is. We kunnen dit op twee manieren zien. Hiervoor vergelijken we de resultaten van de investering op 35 jaar met de resultaten van de investering op 10 jaar. De interne opbrengstvoet zonder verkoop daalt drastisch van 1,61% tot -15,85% en de verhouding van het directe rendement op het totale rendement daalt eveneens.

De vraag of de interne opbrengstvoet voor de investering op 20 of 10 jaar volstaat, is opnieuw moeilijk te beantwoorden. Zuiver rationeel gesproken, is de investering nog steeds wenselijk, gezien het lagere alternatieve rendement van 3,74 en 3,42 procent op de respectievelijk 20 en 10 jaar lopende alternatieve investering. Doch rekening houdend met een risicopremie door de onzekerheid over de evolutie van de vastgoedmarkt, kunnen we stellen dat beide investeringen in de gevarenszone zitten.

5.2.2. Vreemd vermogen

verwerving door	aankoop uit de hand	direct rendement	1,52%
beslissingshorizon	35	indirect rendement	2,83%
Geleend bedrag	100.000 €	totaal rendement	4,35%
residentiële inflatie	4,00%	MIRR zonder verkoop	0,72%
onderhoudspercentage	2,18%	MIRR met verkoop	4,68%
maandelijkse uitgaven voor beheer	48 €		
depreciatieperiode	50		
huurevolutie	3,00%		
kadastraal inkomen	800 €		
potentiële maandelijkse huur jaar 1	500 €		
leegstand en wanbetaling	8,00%		

Wanneer de investeerder beroep doet op vreemd vermogen om de aankoopprijs van de woning te financieren, zien we een stijging van de interne opbrengstvoet van 0,42 procentpunten bij een investering op 35 jaar. Het direct rendement zakt wel 0,52 procentpunten door de inrestlasten die de kasstroom negatief beïnvloeden. De kapitaalaflossingen hebben hierop geen invloed. De rendementsstijging is te wijten aan de vermindering van de personenbelasting met de inrestlasten ten belope van het onroerend inkomen. Deze fiscale bonus valt weg wanneer de woning nog niet volledig is afbetaald. Bij een beslissingshorizon van 10 jaar is de interne opbrengstvoet 4,51 procent ten opzichte van 4,36% zonder financiering met vreemd vermogen. Een investering op zeer lange termijn vaart er dus wel bij om vreemd vermogen aan te trekken. Hoewel opnieuw moet genuanceerd worden dat het direct rendement slechter af is.

5.2.3 Residentiële inflatie

verwerving door	aankoop uit de hand	direct rendement	2,97%
beslissingshorizon	35	indirect rendement	0,92%
geleend bedrag	0 €	totaal rendement	3,88%
residentiële inflatie	2,00%	MIRR zonder verkoop	1,61%
onderhoudspercentage	2,18%	MIRR met verkoop	3,24%
maandelijkse uitgaven voor beheer	48 €		
depreciatieperiode	50		
huurevolutie	3,00%		
kadastraal inkomen	800 €		
potentiële maandelijkse huur jaar 1	500 €		
leegstand en wanbetaling	8,00%		

Wanneer we residentiële inflatie beperken tot 2 procent en dus uitgaan van een scenario van lage prijsstijgingen op de residentiële vastgoedmarkt, zien we het rendement in elkaar stuiken. Het direct rendement neemt nu een meer belangrijke rol in, maar dit wordt gecompenseerd door een interne opbrengstvoet met verkoop na 35 jaar van 3,24 procent. Dit is lager dan het investeringsalternatief met rendement van 3,90 procent. Het grotere aandeel van het direct rendement verandert daar niets aan. De interne opbrengstvoet zonder verkoop is immers nog steeds dezelfde. De investeringen met kortere beslissingshorizonten vertonen eveneens een interne opbrengstvoet die lager is dan het alternatieve rendement.

5.2.4 Onderhoud

verwerving door	aankoop uit de hand	direct rendement	3,21%
Beslissingshorizon	35	indirect rendement	2,03%
geleend bedrag	0 €	totaal rendement	5,24%
residentiële inflatie	4,00%	MIRR zonder verkoop	2,51%
Onderhoudspercentage	1,18%	MIRR met verkoop	4,29%
maandelijkse uitgaven voor beheer	48 €		
Depreciatieperiode	50		
Huurevolutie	3,00%		
kadastraal inkomen	800 €		
potentiële maandelijkse huur jaar 1	500 €		
leegstand en wanbetaling	8,00%		

De uitgaven voor onderhoud komen via twee wegen het model in. Het is een rechtstreekse uitgave en dus een vermindering van de jaarlijkse kasstroom, maar zorgt tegelijkertijd voor een hogere verkoopprijs en investeringswaarde. We hebben het vaste deel van de onderhoudskosten teruggeschroefd van 1,5 procent naar 0,5 procent van de aankoopprijs min de grondwaarde. We zien een stijgend direct rendement en het belang van het direct rendement neemt toe. Dit gaat ten koste van het indirecte rendement met als gevolg een daling van de interne opbrengstvoet. Deze laatste zakt naar 4,29 procent. We kunnen concluderen dat een forfaitaire vermindering van de onderhoudsuitgaven zorgt voor een beter direct rendement, maar op lange termijn de waarde van de woning onderuithaalt.

5.2.5 Kadastraal inkomen

verwerving door	aankoop uit de hand	direct rendement	2,54%
Beslissingshorizon	35	indirect rendement	2,83%
geleend bedrag	0 €	totaal rendement	5,37%
residentiële inflatie	4,00%	MIRR zonder verkoop	2,29%
Onderhoudspercentage	2,18%	MIRR met verkoop	4,58%
maandelijkse uitgaven voor beheer	48 €		
Depreciatieperiode	50		
Huurevolutie	3,00%		
kadastraal inkomen	400 €		
potentiële maandelijkse huur jaar 1	500 €		
leegstand en wanbetaling	8,00%		

verwerving door	aankoop uit de hand	direct rendement	1,56%
Beslissingshorizon	35	indirect rendement	2,83%
geleend bedrag	0 €	totaal rendement	4,38%
residentiële inflatie	4,00%	MIRR zonder verkoop	0,74%
onderhoudspercentage	2,18%	MIRR met verkoop	3,91%
maandelijkse uitgaven voor beheer	48 €		
depreciatieperiode	50		
huurevolutie	3,00%		
kadastraal inkomen	1.200 €		
potentiële maandelijkse huur jaar 1	500 €		
leegstand en wanbetaling	8,00%		

Het kadastraal inkomen is een onzekere factor door de gebrekkige relatie met de waarde van de woning. We variëren het kadastraal inkomen daarom met een bandbreedte van 50 procent. Als we het kadastraal inkomen laten zakken van 800 € naar 400 € stijgt de interne opbrengstvoet met 0,32 procentpunten. De stijging is te danken aan de verlaging van de personenbelasting en de onroerende voorheffing. Dit reflecteert zich in een stijgend direct rendement en een constant indirect rendement. Wanneer we het kadastrale inkomen laten stijgen tot 1.200 € voor dezelfde woning zien we het omgekeerde gebeuren. De interne opbrengstvoet zakt met 0,35 procentpunten en het directe rendement neemt fors af.

5.2.6 Sociale huur

verwerving door	aankoop uit de hand	direct rendement	1,17%
beslissingshorizon	35	indirect rendement	2,83%
geleend bedrag	0 €	totaal rendement	3,99%
residentiële inflatie	4,00%	MIRR zonder verkoop	-0,14%
onderhoudspercentage	2,18%	MIRR met verkoop	3,61%
maandelijkse uitgaven voor beheer	44 €		
depreciatieperiode	50		
huurevolutie	3,00%		
kadastraal inkomen	800 €		
potentiële maandelijkse huur jaar 1	406 €		
leegstand en wanbetaling	8,00%		

We toetsen het model aan een vorm van sociale huur. In de PPS-studie wordt de huurprijs op 6,5 procent van de aankoopprijs van de woning geraamd min 25 procent als correctie voor sociale huur (Carton & Sileghem, 2002). We herhalen deze oefening en bekomen een huurpercentage van 4,87 procent van de aankoopprijs als sociale huur in plaats van 6 procent zoals in de basissimulatie. De maandelijkse huurprijs zakt hiermee tot 406,25 €. De interne opbrengstvoet daalt tot 3,61 procent. Deze daling is het gevolg van het direct rendement dat naar 1,17 procent daalt. Deze sterke daling is het gevolg van de huurprijsevolutie die geraamd werd op 3%. Deze evolutie zorgt immers voor een exponentiële groei van de huurprijs. Wanneer de beginsituatie lager is, wordt dit verschil vergroot doorheen de tijd.

5.2.7 Leegstand en wanbetaling

verwerving door	aankoop uit de hand	direct rendement	2,26%
beslissingshorizon	35	indirect rendement	2,83%
geleend bedrag	0 €	totaal rendement	5,08%
residentiële inflatie	4,00%	MIRR zonder verkoop	1,91%
onderhoudspercentage	2,18%	MIRR met verkoop	4,39%
maandelijkse uitgaven voor beheer	49 €		
depreciatieperiode	50		
huurevolutie	3,00%		
kadastraal inkomen	800 €		
potentiële maandelijkse huur jaar 1	500 €		
leegstand en wanbetaling	4,00%		

Leegstand en wanbetaling wordt vaak genoemd als belangrijke oorzaak voor het uitblijven van investeringen door particuliere beleggers in residentieel vastgoed. In de basissimulatie hebben we de leegstand en wanbetaling redelijk hoog ingeschat (8% van de potentiële huur). Wanneer we uitgaan van minder gedeerde huuropbrengsten, bijvoorbeeld een halvering van de leegstand en wanbetaling, zien we de interne opbrengstvoet stijgen. Dit is geheel te wijten aan de stijging in het direct rendement. Toch is de stijging van het gemiddeld jaarlijks rendement niet erg groot.

5.2.8 Duurzaamheid van de woning

verwerving door	aankoop uit de hand	direct rendement	1,74%
beslissingshorizon	20	indirect rendement	1,51%
geleend bedrag	0 €	totaal rendement	3,25%
residentiële inflatie	4,00%	MIRR zonder verkoop	-3,79%
onderhoudspercentage	2,57%	MIRR met verkoop	2,79%
maandelijkse uitgaven voor beheer	48 €		
depreciatieperiode	30		
huurevolutie	3,00%		
kadastraal inkomen	800 €		
potentiële maandelijkse huur jaar 1	500 €		
leegstand en wanbetaling	8,00%		

Als we de depreciatieperiode van de woning inkorten, krijgen we eigenlijk te maken met een slechtere woning. We veronderstellen dat de woning nu op 30 jaar volledig is afgeschreven en er een investering op 20 jaar wordt gedaan. De interne opbrengstvoet van de woning slinkt van 4,26 procent tot 2,79 procent. Het belang van het direct rendement neemt wel toe, hoewel de interne opbrengstvoet zonder verkoop ook afneemt.

5.2.9 Huurprijs-evolutie

verwerving door	aankoop uit de hand	direct rendement	1,25%
beslissingshorizon	35	indirect rendement	2,83%
Geleend bedrag	0 €	totaal rendement	4,07%
residentiële inflatie	4,00%	MIRR zonder verkoop	0,24%
onderhoudspercentage	2,18%	MIRR met verkoop	3,75%
maandelijkse uitgaven voor beheer	48 €		
depreciatieperiode	50		
huurevolutie	2,00%		
kadastraal inkomen	800 €		
potentiële maandelijkse huur jaar 1	500 €		

Als we de huurprijs-evolutie simpelweg de inflatie laten volgen, zoals wettelijk is vastgelegd tijdens de contractduur, zakt het rendement sterk. De interne opbrengstvoet bedraagt dan slechts 3,75 procent. Het omgekeerde is evengoed waar: als we de huurprijs doen stijgen met dezelfde groeivoet als de residentieële inflatie, krijgen we een interne opbrengstvoet van 4,80 procent op 35 jaar. De grote schommelingen als gevolg van de verschillen in de huurevolutie duiden op het grote belang van de huurprijs-evolutie.

5.3 Woningtypes op de private huurmarkt

We onderscheiden drie types woningen in deze sectie. De drie types verschillen van elkaar door te schuiven met de variabelen uit het rendementsmodel. De opdeling volgens bepaalde kenmerken moet wel ruim geïnterpreteerd worden gezien de beperkte kennis over de specifieke karakteristieken van de woning waarmee gevarieerd wordt.

Huis versus appartement

De basissimulatie waarvan de resultaten onder punt 1.1 staan, geeft de situatie voor een appartement weer. We veronderstellen dat een huis ten opzichte van een appartement op vlak van de volgende variabelen verschilt: aankoopprijs, grondwaarde, depreciatieperiode en kadastraal inkomen. Over de andere variabelen is te weinig gekend om uitspraken te doen.

We gaan ervan uit dat de aankoopprijs voor een huis 50 procent hoger ligt, wat goed is voor 150.000 € in het model. De grondwaarde van de aankoopprijs van het huis wordt geraamd op 25 procent van de aankoopprijs. De depreciatieperiode wordt verlengd tot 70 jaar omdat we ervan uitgaan dat een huis gedurende langere tijd economisch afgeschreven kan worden. Een appartement kan immers geen structurele wijzigingen ondergaan die wel van toepassing zijn op een huis. Dit zorgt ervoor dat de onderhoudskosten voor de verhuurder van het huis lager zijn. Het kadastraal inkomen wordt proportioneel met de aankoopprijs verhoogd tot 1.200 €.

Huis

verwerving door	aankoop uit de hand	direct rendement	2,07%
beslissingshorizon	35	indirect rendement	3,76%
geleend bedrag	0 €	totaal rendement	5,83%
residentiële inflatie	4,00%	MIRR zonder verkoop	2,30%
onderhoudspercentage	1,89%	MIRR met verkoop	5,18%
maandelijkse uitgaven voor beheer	60 €		
depreciatieperiode	70		
huurevolutie	3,00%		
kadastraal inkomen	1.200 €		
potentiële maandelijkse huur jaar 1	750 €		
leegstand en wanbetaling	8,00%		

Appartement

verwerving door	aankoop uit de hand	direct rendement	2,05%
beslissingshorizon	35	indirect rendement	2,83%
Geleend bedrag	0 €	totaal rendement	4,88%
residentiële inflatie	4,00%	MIRR zonder verkoop	1,61%
onderhoudspercentage	2,18%	MIRR met verkoop	4,26%
maandelijkse uitgaven voor beheer	48 €		
depreciatieperiode	50		
huurevolutie	3,00%		
kadastraal inkomen	800 €		
potentiële maandelijkse huur jaar 1	500 €		
leegstand en wanbetaling	8,00%		

Hoewel het rendement op een huis groter is dan het rendement op een appartement, lijkt deze bevinding niet te stroken met de realiteit. Investeerders zijn immers veel sneller geneigd te willen investeren in appartementen voor verhuur dan woningen.

5.4 Goede versus slechte ligging

Het verschil tussen een goede en slechte ligging lijkt op het eerste zicht van cruciaal belang. Zowel op vlak van direct als indirect rendement speelt de ligging een belangrijke rol. Het directe rendement wordt aangetast wanneer de vraag naar huurwoningen beperkt is of wanneer het huurderpotentieel uit zwakkere huurders bestaat. Het indirecte rendement wordt ook beïnvloed door de ligging van de woning. De residentiële inflatie is immers sterk geografisch bepaald. Daarnaast is het grondaandeel bij een duurdere ligging van groter belang dan bij een goedkopere ligging.

De variabelen die veranderen naar gelang de ligging zijn de residentiële inflatie, het grondaandeel, de potentiële huur, de huurevolutie en de leegstand en wanbetaling.

	Slechte ligging	Goede ligging
Residentiële inflatie	5%	3%
Grondaandeel	5.000€	15.000€
Potentiële huur	5%	7%
Huurevolutie	2%	3%
Leegstand en wanbetaling	10%	6%

Slechte ligging

verwerving door	aankoop uit de hand	direct rendement	0,54%
beslissingshorizon	35	indirect rendement	1,82%
geleend bedrag	0 €	totaal rendement	2,36%
residentiële inflatie	3,00%	MIRR zonder verkoop	-2,81%
onderhoudspercentag	2,18%	MIRR met verkoop	2,14%
maandelijkse uitgaven voor beheer	44 €		
depreciatieperiode	50		
huurevolutie	2,00%		
kadastraal inkomen	800 €		
potentiële maandelijkse huur jaar 1	417 €		
leegstand en wanbetaling	10,00%		

Goede ligging

verwerving door	aankoop uit de hand	direct rendement	2,47%
beslissingshorizon	35	indirect rendement	3,80%
geleend bedrag	0 €	totaal rendement	6,26%
residentiële inflatie	5,00%	MIRR zonder verkoop	2,84%
onderhoudspercentag	2,18%	MIRR met verkoop	5,44%
maandelijkse uitgaven voor beheer	52 €		
depreciatieperiode	50		
huurevolutie	3,00%		
kadastraal inkomen	800 €		
potentiële maandelijkse huur jaar 1	583 €		
leegstand en wanbetaling	6,00%		

We zien een groot verschil tussen de goede en de slechte ligging. Het direct rendement leidt zwaar verlies in geval van de slechte ligging. Dit strookt met de vaak gehoorde stelling dat bij vastgoed maar één ding telt: "*location*".

5.5 Goede kwaliteit vs slechte kwaliteit

Voor het ramen van het verschil in kwaliteit tussen twee fictieve woningen, gaan we ervan uit dat de prijs van de woning van slechte kwaliteit 25 procent minder is. We veronderstellen dat de relatie tussen de aankoopprijs van de woning en huurprijs niet lineair is en dat de huurprijs dus minder dan 25 procent kleiner is voor de slechte woning dan voor de goede woning. We veronderstellen dat de huurprijs nu 7 procent van de aankoopprijs van de woning is. De grondwaarde van de woning blijft wel dezelfde. De depreciatieperiode wordt hoger geraamd voor de woning van goede kwaliteit. We veronderstellen hiervoor dat een woning van slechte kwaliteit sneller technisch afgeschreven is dan een woning van goede kwaliteit.

	Slechte kwaliteit	Goede kwaliteit
Aankoopprijs	75.000€	100.000€
Beslissingshorizon	20 jaar	20 jaar
Depreciatieperiode	30 jaar	50 jaar
Potentiële huur	7%	6%

Slechte kwaliteit

verwerving door	aankoop uit de hand	direct rendement	2,18%
beslissingshorizon	20	indirect rendement	1,60%
geleend bedrag	0 €	totaal rendement	3,79%
residentiële inflatie	4,00%	MIRR zonder verkoop	-2,56%
onderhoudspercentage	2,57%	MIRR met verkoop	3,26%
maandelijkse uitgaven voor beheer	45 €		
depreciatieperiode	30		
huurevolutie	3,00%		
kadastraal inkomen	800 €		
potentiële maandelijkse huur jaar 1	438 €		
leegstand en wanbetaling	8,00%		

Goede kwaliteit

verwerving door	aankoop uit de hand	direct rendement	1,80%
beslissingshorizon	20	indirect rendement	3,40%
geleend bedrag	0 €	totaal rendement	5,20%
residentiële inflatie	4,00%	MIRR zonder verkoop	-2,53%
onderhoudspercentage	2,00%	MIRR met verkoop	4,62%
maandelijkse uitgaven voor beheer	48 €		
depreciatieperiode	50		
huurevolutie	3,00%		
kadastraal inkomen	800 €		
potentiële maandelijkse huur jaar 1	500 €		
leegstand en wanbetaling	8,00%		

De analyse voor een woning van slechte kwaliteit leert ons dat het gemiddeld jaarlijks rendement lager is. Het direct rendement is bij slechte kwaliteit wel een groter stuk van het totaal rendement. De huurinkomsten worden immers groter geraamd in verhouding tot de investering bij een woning van slechte kwaliteit.

6. Conclusies

We hebben in het vorige deel de rendementen weergegeven die uit het model komen onder bepaalde veronderstellingen. De modelmatige aanpak heeft als nadelen dat niet alle effecten te verklaren zijn en dat er veel onzekere veronderstellingen moeten gemaakt worden. De voordelen zijn dat de veronderstellingen kunnen worden aangepast en het effect ervan op het rendement kan worden ingeschat. In wat volgt, zetten we enkele conclusies op een rij.

6.1 Rendement op verhuren is krap

Het rendement in het basismodel bedraagt 4,26 procent. Met de lage langetermijnintrestvoeten die we vandaag hebben, lijkt dit een goede belegging. Het alternatieve rendement bedraagt immers slechts 3,90 procent. Toch is deze 3,90 procent een absoluut minimum om het rendement op de verhuurde woning mee te vergelijken. Zoals reeds aangehaald, moeten we een risicopremie toevoegen voor het specifieke karakter van residentieel vastgoed. Door de vele onzekerheden bij de veronderstellingen zien we ons dan ook genoodzaakt om het alternatieve rendement hoger in te schatten. Daarnaast houdt residentieel vastgoed door haar heterogene karakter nog enkele extra risico's in.

Voor kleine particuliere investeerders wegen de onzekerheden extra zwaar door. Het indirect rendement maakt in de basissimulatie, maar ook in de meeste andere gevallen, de hoofdmoot van het rendement uit. Dit indirect rendement wordt voornamelijk gerealiseerd wanneer de investeerder een goede marktkennis heeft en dus weet wanneer de woning best aangekocht en verkocht wordt. We kunnen aannemen dat kleine investeerders hiervan minder op de hoogte zijn. Het lage direct rendement uit de huuropbrengsten is bijgevolg nadelig voor kleinere investeerders.

We zien de gevolgen wanneer we uitgaan van een pessimistischer scenario over de prijzenevolutie op de vastgoedmarkt. De interne opbrengstvoet met verkoop zakt sterk en deze zonder verkoop blijft status quo. Er is dus een algemene verslechtering van het rendement als we minder grote prijsontwikkelingen op de woningmarkt veronderstellen.

6.2 Verhuren op korte termijn is niet rendabel voor kleine investeerders

Wanneer de investeerder zoekt naar een middellange verhuurtermijn van 10 jaar, lijkt de belegging in een huurwoning een slechte keuze voor een kleine investeerder. Het totale rendement zakt niet zozeer, maar het direct rendement wel. Dit lijkt bijzonder nadelig voor kleine investeerders omdat zij net rekenen op het rendement gehaald uit de huurinkomsten. Een degelijk rendement op beleggingen in huurwoningen is dus een werk van lange adem.

6.3 Onderhoud

Door de specifieke modellering van het onderhoud, vormen de onderhoudsuitgaven een groot deel van de huurinkomsten. Door hiervan uit te gaan, kunnen we het effect van de onderhoudsuitgaven laten meespelen in de waardeontwikkeling van de woning. Wanneer we de onderhoudsuitgaven drastisch verlagen, zien we dat er wel meer direct rendement is - de uitgaven dalen immers - maar dat de interne opbrengstvoet hieronder lijdt door een slechtere waardeontwikkeling. Omdat het indirect rendement van groter belang is in het totale rendement dan het direct rendement, zorgen de lagere onderhoudsuitgaven niet voor een betere interne opbrengstvoet. Wanneer kleine particuliere investeerders echter minder belang hechten aan het indirect rendement en meer gefocust zijn op het direct rendement, is er een incentief om minder onderhoudsuitgaven te doen. Dit strookt met de bevindingen van Janssens & De Wael (2005).

6.4 Huurprijsevolucie is belangrijk en sociale huur lijkt niet rendabel

De potentiële en effectieve huurprijs op de woning zijn belangrijk. We hebben een mogelijke sociale huurprijs gemodelleerd en hierdoor zakt het rendement met ongeveer een half procentpunt. Zonder accommoderende maatregelen, lijkt deze huurprijs te laag om een behoorlijk rendement te garanderen op een erg lange termijn van 35 jaar.

6.5 Fiscale stimuli

Er is ook op de verhuurmarkt een fiscale bonus voor investeerders die gebruik maken van vreemd vermogen. De inrestlasten doen het direct rendement echter wel dalen, waardoor dit wederom minder aantrekkelijk lijkt voor kleine particuliere investeerders. Ondanks het feit dat het kadastraal inkomen een slechte weerspiegeling is van de waarde van de woning, is er toch een sterke invloed van het kadastraal inkomen op het rendement. Dit komt overeen met de bevindingen van de Hoge Raad van Financiën, die stelt dat de belastingen op de onroerende inkomsten een sterke invloed heeft.

6.6 Ligging is belangrijk

De simulaties geven weer dat de ligging een belangrijke factor kan spelen in het totale rendement. Wanneer we veronderstellen dat de woning gelegen is in een zwakke buurt, zakt het rendement drastisch.

6.7 Beheer en onderhoud zijn duur maar noodzakelijk

Uitgaven voor beheer en onderhoud doen het direct rendement wel afnemen, maar zorgen voor een beter totaal rendement. Kleine particuliere investeerders kunnen dit echter zien als een inkrimping van hun huurinkomsten en kunnen daarom geneigd zijn minder te investeren in het beheer en onderhoud van de huurwoning.

HOOFDSTUK 4 LANDENSTUDIES

1. Opzet

Er worden vijf landen besproken om de vergelijking met de Vlaamse situatie mogelijk te maken. Het gaat om Duitsland, Frankrijk, Nederland, Spanje en het Verenigd Koninkrijk. Deze landen werden gekozen omdat er lessen voor Vlaanderen uit te trekken zijn. Duitsland is een land met een grote private en sociale huursector en een sterk ontwikkeld fiscaal beleid. Frankrijk werd gekozen omwille van de sterke impulsen die in het verleden vanuit het beleid aan de private huursector werden gegeven. In Nederland zien we een redelijk ontwikkelde huursector met opvallend veel institutionele investeerders. Het Verenigd Koninkrijk probeert de private huursector weer op het spoor te brengen na jaren van afnemende private huurders. In Spanje tenslotte staat het beleid ten aanzien van de private huursector nog in haar kinderschoenen en zijn er bijzonder weinig huurders. In alle landen vinden we een beleid ten aanzien van de private huursector terug. De uitgebreide bespreking van deze landen is te vinden in het rapport Elsinga e.a. (2007), *De private huursector: een vergelijking van zes landen*. De conclusies uit deze landenstudies worden overgenomen en de schematische samenvatting van het beleid per land wordt weergegeven. In de samenvatting worden telkens drie schema's weergegeven. In het eerste wordt het woonbeleid getypeerd ten aanzien van de verschillende deelsectoren. Het tweede schema bevat een overzicht over de kenmerken van de private huurmarkt. Het laatste schema tenslotte, geeft weer welke beleidsinstrumenten worden ingezet voor de private huurmarkt.

Hieronder geven we schematisch weer hoe Vlaanderen zich verhoudt ten opzichte van de 5 onderzochte landen. We bekijken achtereenvolgens de verdeling naar bewonerstitel, de samenstelling van de private huursector, het subsidiebeleid voor de private huursector, de huurregulering en huurbescherming en ten slotte het rendement op het investeren in een private huurwoning.

Tabel 4.1: Eigendomsstructuur

	Vlaanderen	Duitsland	Frankrijk	Nederland	Spanje	VK
Private huur	19,7	54	22	11	11	10
Eigen woningbezit	72,6	39	55	54	81	69
Sociale huur	5,3	7	17	35	-	21
Overig	4,9		6		8	

Tabel 4.2: Samenstelling private huursector

	Vlaanderen	Duitsland	Frankrijk	Nederland	Spanje	VK
Private huur	19,7	54	22	11	11	10
% particuliere personen	95	59	94	42	91	57
% overig	5	41	6	58	9	43

Tabel 4.3: Subsidiebeleid private huursector

	Vlaanderen	Duitsland	Frankrijk	Nederland	Spanje	VK
Aanbodsubsidie	-	-	+	-	+	-
Fiscale faciliteit	-	+	+	+	+	+
Vraagsubsidie	+/-	+	+	+	+	+

Tabel 4.4: Huurregulering en huurbescherming

	Vlaanderen	Duitsland	Frankrijk	Nederland	Spanje	VK
Prijsregulering nieuwe verhuur	vrij	Mietspiegel	referentie huur	maximale huur (punten)	vrij	vrij
Regulering huurverhoging	index	Mietspiegel	index	max. %	index	?
Huurbescherming	kortlopend of 9 jaar	onbeperkt	3 of 6 jaar	onbeperkt	5 jaar	6 maanden anders

Tabel 4.5: Rendement

	Vlaanderen	Duitsland	Frankrijk	Nederland	Spanje	VK
Direct rendement	2		5-6			
Totaal rendement	4-5	2,2		Part. Pers. 5-6 Inst. 16	5	13,8

2. Duitsland

In tegenstelling tot de hier onderzochte landen, speelt in Duitsland de standaardindeling van de woningvoorraad naar sociale versus particuliere huur geen rol. Het gehanteerde onderscheid is het onderscheid van objectgesubsidieerde versus niet-objectgesubsidieerde woning. Het onderscheid tussen woningen met een markthuur en woningen met een huur eventueel lager dan de markthuur is daarmee niet gebaseerd op het eigendom van de woning, maar op het objectsubsidierégime. Om een dergelijke subsidie te verkrijgen, moet een verhuurder akkoord gaan met de verhuur van de woning volgens een bepaald toewijzingsregime en met een afspraak over de aanvangshuurprijs en huurprijsontwikkeling. De huursubsidie voor de huurder werkt hierbij niet als versturende of keuzebepalende factor, want deze subsidie die de toepasselijke naam draagt van woonsubsidie, is in alle sectoren verkrijgbaar.

Wat de huursector betreft neemt Duitsland een uitzonderingspositie in bij de groep van de bestudeerde landen. De omvang van de huursector is met 60% van de woningvoorraad niet alleen groot, maar is per saldo ook niet afgenomen de laatste decennia.

Verschuivende oorzaken worden voor de grote omvang en de groei van de Duitse private huursector aangewezen. Zo zijn de subsidieregimes van objectgesubsidieerde huurwoningen massaal ten einde gekomen, terwijl daar niet in gelijke mate nieuwe subsidiëring tegenover staat.

Geschat is dat de objectgesubsidieerde huursector thans een omvang heeft van een kleine vijf procent van de woningvoorraad, terwijl deze eerder een omvang van bijna een vijfde van de woningvoorraad had.¹⁹ De subsidiemethode die eerder als concessiemodel is aangeduid, past uitstekend binnen de door de (West-)Duitse bondsregering nagestreefde sociale-markteconomie, waarin de markt domineert en overheidsingrijpen tijdelijk bedoeld is en marktconform moet zijn.²⁰

Als tweede oorzaak voor de grote private huursector wordt vaak het fiscaal gunstige afschrijvingsregime genoemd. In vergelijking met de koopwoning zal de kostprijs van een private huurwoning daardoor gemiddeld lager hebben kunnen zijn dan bij een eigen woning, zeker als de verhuurder zijn fiscale faciliteit doorberekent aan de huurder. Volgens onderzoek zouden de huren tot 20% lager dan de markthuren hebben kunnen komen te liggen begin deze eeuw, als de verhuurder de afgetrokken fiscale bedragen niet bij zijn rendement heeft opgeteld.

In vergelijking met andere investeringen lijkt het erop dat een investeerder in een huurwoningen fiscaal gelijk behandeld wordt met andere investeerders, waardoor men zou verwachten dat er andere oorzaken, al dan niet in samenhang, zijn voor de omvang en de groei van de sector dan de fiscale behandeling alleen.

Een derde oorzaak voor de omvang van de private huursector kan worden gevonden in het gebrek aan gesubsidieerde huurwoningen in voormalig Oost-Duitsland volgens de definitie die West-Duitsland hanteerde (concessiemodel). De ten tijde van de eenwording bestaande huurwoningenvoorraad, bijna driekwart van de woningvoorraad, werden in eerste instantie geteld tot de private huurwoningenvoorraad.

Bij de vierde oorzaak voor de grote private huursector zou gespeculeerd kunnen worden over het financiële gat tussen een bestaand huurcontract en een nieuw huurcontract (*Mietverzerrung*) als gevolg van de toegepaste huurprijsregulering. Per saldo leidde de huurprijsregulering ertoe dat 'blijven wonen' werd beloond, omdat het naar verhouding steeds goedkoper werd, terwijl verhuizen relatief duur uitpakte, zeker in tijden van huurprijsstijgingen. Deze situatie schijnt zich in het verleden sterker te hebben voorgedaan dan in de laatste jaren. Immers, in grote delen van Duitsland is de woningmarkt meer ontspannen geworden, terwijl ook de huurprijsregulering meer marktconform lijkt te zijn geworden. De kostprijshuren zijn afgeschaft voor objectgesubsidieerde huursector en de wetenschappelijke *Mietspiegel* is ingevoerd.

De private huursector lijkt een sterke positie te hebben verworven, ondanks de sterke huurbescherming voor de huurders. Deze schijnt recentelijk iets te zijn afgezwakt doordat het nieuwe huurrecht met ingang van 2001 als doel had de rechten en plichten tussen huurders en verhuurders meer gelijkelijk te verdelen. Per saldo is de huurbescherming flexibeler geworden. Zo zijn de opzegtermijnen verkort en is de contractvrijheid verhoogd door bij de huurcontracten meer rekening te kunnen houden met individuele situaties.

¹⁹ Als non-profit de invalshoek is, dan horen daar thans alleen formeel de coöperatieve woningbedrijven bij. Men kan echter vermoeden dat de gemeentelijke en overige overheidswoningbedrijven, evenals de kerken, ook op non-profit basis zullen verhuren. Op deze wijze kan een percentage van ruim 14% als non-profit verhuur bestempeld worden (zie tabel 7.1; zie ook Kirchner, 2006).

²⁰ Een belangrijke stimulans voor de private huursector mag verondersteld worden uit te gaan van de wijze waarop de eigenwoningsector gestimuleerd werd (en wordt). Dit onderwerp, en met name de geschiedenis van de koopsector, is in dit hoofdstuk uitgebreid niet aan de orde geweest. Echter, uit de omvang van de eigenwoningsector (40%), mag worden afgeleid dat als er al beleid is geweest met de intentie om deze sector te stimuleren, de sector thans tot een van de kleinste behoort in West-Europa (Norris & Shiels, 2004).

Het lijkt erop dat per saldo zowel de huurder als de verhuurder met het nieuwe huurbeleid te maken krijgen met iets minder stringente huurbescherming.

Voor de toekomst zou de wijze waarop het coöperatief huren al dan niet gestimuleerd wordt effect kunnen hebben op de omvang van de private huurwoningenmarkt.

Samenvatting beleid Duitsland

Tabel 4.6: Typering woonbeleid

	Hoofddlijn van het beleid
Beleid private huur	Fiscale afschrijvingsaftrek
Beleid sociale huur	Concessiemodel objectsubsidie; fiscale afschrijvingsaftrek
Beleid koopsector	Beperkte subsidie (Bausparen, objectsubsidie); nieuwe rol binnen voorziening voor de oude dag vanaf 2007
Centraal versus lokaal	Federale overheid bepaalt kaderwetten waarbinnen deelstaten de regelingen verder uitwerken. Gemeenten voeren uit. Woonsubsidie en fiscaliteit zijn centraal geregeld

Tabel 4.7: Private huurmarkt

Omvang private sector	Personen: 36%
	Professionele verhuurder: 25%
Rendement op private huurwoningen	Rendementen staan onder druk in de gebieden waar er een overschot aan woningen is
Kenmerken van de private huurwoningen	Kwaliteitsverschillen met koopwoningen zijn groter dan met sociale huurwoningen
Kenmerken van de huurders van private huurwoningen	Gemiddeld kleinere huishoudens dan in koopwoningen

Tabel 4.8: Instrumenten ten aanzien van de private huursector

	Soort instrument	Bereik van het instrument
Aanbodsubsidies en fiscaliteit	Eenmalig	-
	Exploitatiesubsidie	-
	Laagrentende lening	- (Alleen in objectgesubsidieerde regime)
	Voordeel BTW	-
	Voordeel vennootschapsbelasting	Vrijstelling voor coöperatieve verhuurders die alleen verhuren
	Voordeel vermogenswinstbelasting	Private personen betalen geen vermogenswinstbelasting als zij de woning langer dan tien jaar in hun bezit hebben
	Fiscale behandeling huurinkomsten	De inkomsten uit private verhuur worden belast in de belastingen op inkomen
	Fiscale voordelen voor private verhuurders	Fiscale afschrijvingsaftrek voor investeringen
	Fiscale voordelen voor huurders	-
Vraagsubsidies	Huursubsidie	Ja, geen verschil met overige sectoren
Ontmoediging leegstand	Extra belasting leegstaande woningen	Nee. Vanwege grootschalige leegstand, subsidieprogramma's voor sloop
Regulering	Huurprijsvaststelling nieuwe contracten	Bij aanvang van een huurcontract mag een verhuurder zelf de aanvangshuurprijs vaststellen
	Duur van de huurcontracten	Onbeperkt
	Huurverhogingen gedurende looptijd contract	<i>Mietspiegel</i> is richtsnoer
	Huurbescherming	Huurders zijn juridisch goed beschermd; rechten en plichten tussen huurders en verhuurders zijn met het nieuwe huurrecht met ingang van 2001 meer gelijkelijk verdeeld
Recent beleid	Nieuwe regering per eind 2005	Er zijn plannen om de fiscale afschrijvingsaftrek af te schaffen en alle vermogenswinsten te belasten

3. Frankrijk

In Frankrijk is het moeilijk om de private huursector precies af te bakenen van de sociale huursector. Dit komt omdat de voor de lage inkomensgroepen bestemde woningen zowel verhuurd kunnen worden door non-profit sociale verhuurders (HLM's) als ook door private verhuurders met een winstdoelstelling. Private verhuurders kunnen namelijk financiële ondersteuning van de Franse overheid ontvangen wanneer ze zich houden aan bepaalde richtlijnen met betrekking tot de huurprijs van de woning en/of het inkomen van de huurder. Wat dit betreft vertoont het Franse systeem dus nogal wat overeenkomsten met het Duitse model.

In het begin van de 20^{ste} eeuw had Frankrijk nog een zeer omvangrijke private huursector. Een strikte huurregulering in het interbellum leidde echter tot een stagnatie van de investeringen in private huurwoningen. Na de tweede wereldoorlog richtte de Franse overheid zich vooral op de sociale huursector en de koopsector en nam het belang van de private huursector steeds verder af. Pas vanaf de jaren tachtig krijgt men weer meer oog voor de private huursector en worden er verschillende belastingvoordelen voor private verhuurders geïntroduceerd. Vanaf dat moment begint het aandeel private huurwoningen zich te stabiliseren.

De grote meerderheid van de Franse private huurwoningen is in het bezit van particuliere personen; het belang van de bedrijfsmatige private verhuurders (zoals bijvoorbeeld institutionele beleggers) is betrekkelijk beperkt. Dit heeft waarschijnlijk te maken met het feit dat het rendement op private huurwoningen minder hoog is dan het rendement op andere investeringen.

De belangrijkste door de overheid gesubsidieerde leningen waar Franse private (en sociale) verhuurders aanspraak op kunnen maken zijn de *Prêt Locatif Social* (PLS) en de *Prêt Locatif Intermédiaire* (PLI). Beide leningen richten zich op het middensegment van de huurmarkt (het segment dat net boven de 'traditionele' sociale huurmarkt ligt). Jaarlijks voorzien deze leningen in de bouw van in totaal ongeveer 25.000 woningen. Behalve een lage rente bieden de PLS en de PLI ook bepaalde fiscale voordelen. In ruil voor deze voordelen zijn de verhuurders dan echter wel verplicht om een contract met de Franse staat sluiten (voor een periode van 9 tot 30 jaar). Gedurende de looptijd van dit contract dienen ze zich dan te houden aan bepaalde richtlijnen met betrekking tot de huurprijs van de woning en het inkomen van de huurder. Een andere vorm van overheidssteuning voor de private huursector loopt via de ANAH (*Agence Nationale pour l'Amélioration de l'Habitat*). Deze organisatie verstrekt subsidies voor de renovatie van private huurwoningen en betaalt premies aan woningeigenaren die hun leegstaande woning voor verhuur beschikbaar stellen.

Tot slot kunnen individuele private verhuurders ook aanspraak maken op bepaalde belastingvoordelen. Hiertoe zijn verschillende 'dispositieven' ontworpen, die voorzien in aftrekposten in de inkomstenbelasting. Hierbij geldt: hoe groter het fiscale voordeel, hoe strenger de eisen met betrekking tot de huurstelling waaraan de verhuurder dient te voldoen.

De huurregulering en huurbescherming zijn in de periode na de tweede wereldoorlog vele malen gewijzigd, soms per decreet en soms ook per wetwijziging. Hierbij was er steeds sprake van een vrij sterke wisselwerking tussen de huurregulering en huurbescherming enerzijds, en de ontwikkelingen in de private huursector anderzijds. Wanneer de regulering strikter werd stagneerden de investeringen in de private huursector, terwijl de sector weer opbloeiende in tijden van liberalisatie. Sinds de jaren negentig lijkt men echter een redelijk stabiel compromis te hebben gevonden tussen de belangen van de huurders enerzijds en de belangen van de verhuurders anderzijds. De afgelopen vijftien jaar zijn de hoofdlijnen van het Franse huurbeleid dan ook niet meer gewijzigd.

Alles overziend kan worden vastgesteld dat de Franse overheid in de afgelopen twintig jaar verschillende initiatieven heeft ontplooid die tot doel hebben gehad de private huursector te stimuleren. Dit beleid wordt tot op de dag van vandaag voortgezet. De beleidsinspanningen lijken succes te hebben, want het aandeel Franse private huurwoningen heeft zich gestabiliseerd. Bovendien wordt er jaarlijks een fors aantal nieuwe private huurwoningen gerealiseerd. Hiermee wijkt Frankrijk af van veel andere Europese landen. In de meeste Europese landen neemt het aandeel private huurwoningen namelijk nog steeds af, en is de nieuwbouw in de private huursector beperkt.

Samenvatting beleid Frankrijk

Tabel 4.9: Typering woonbeleid

	Hoofdpijn van het beleid
Beleid private huur	Perioden waarin de private huursector wordt gestimuleerd wisselen af met perioden waarin de private huursector juist wordt ontmoedigd (als gevolg van strikte huurregulering)
Beleid sociale huur	In de eerste decennia na de Tweede wereldoorlog veel objectsubsidies voor de bouw van sociale huurwoningen. Later verschuift de aandacht van nieuwbouw naar stadsvernieuwing en sociaal beheer.
Beleid koopsector	Sterke stimulering van het eigenwoningbezit
Centraal versus lokaal	Ondanks decentralisatie in de jaren tachtig is het woonbeleid nog steeds relatief centralistisch.

Tabel 4.10: De private huurmarkt

Omvang private sector	particulieren	Particuliere bezitten grootste deel van de private huurwoningen
	institutionele beleggers	Hebben slechts een beperkt belang
Rendement op private huurwoningen		Over het algemeen lager dan het rendement op andere investeringen.
Kenmerken van de private huurwoningen		Woningen zijn relatief oud, relatief klein en hebben betrekkelijk weinig woningkwaliteit
Kenmerken van de huurders van private huurwoningen		Relatief veel alleenstaanden, grote spreiding naar inkomen.

Tabel 4.11: Instrumenten ten aanzien van de private huursector

	Soort instrument	Bereik van het instrument
Aanbodsubsidies en fiscaliteit	Eenmalig	Voor zover bekend niet van toepassing.
	Exploitatiesubsidie	N.v.t.
	Laagrentende lening	Verschillende typen laagrentende leningen, gekoppeld aan voorwaarden m.b.t. de huurprijs en het inkomens van de huurders
	Voordeel BTW	Laag B.T.W-tarief bij aankoop bouwland en woningverbetering
	Voordeel vpb	Ja, voor <i>Sociétés immobilières d'investissement</i>
	Voordeel vermogenswinstbelasting	Ja, hoe langer men de woning in bezit heeft hoe groter het belastingvoordeel
	Fiscale behandeling huurinkomsten	Huurinkomsten worden belast in de inkomstenbelasting
	Fiscale voordelen voor private verhuurders	Diverse fiscale stimuleringsmaatregelen, gekoppeld aan eisen m.b.t. de huurprijs van de woning en het inkomen van de huurder.
	Fiscale voordelen voor huurders	N.v.t.
Vraagsubsidie	Huursubsidie	Ja, AL en APL
Ontmoediging leegstand	Extra belasting leegstaande woningen	Ja, maar alleen in de acht grootste agglomeraties.
Huurregulering en -bescherming	Huurprijsvaststelling nieuwe contracten	Vrij voor nieuwe of gerenoveerde private huurwoningen, voor de bestaande private huurwoningen vastgesteld aan de hand van referentiewoningen.
	Duur van de huurcontracten	drie jaar voor individuele private verhuurders en zes jaar voor bedrijfsmatige particuliere verhuurders.
	Huurverhogingen gedurende looptijd contract	Huurverhoging gerelateerd aan bouwkostenontwikkeling
	Huurbescherming	Huurders hebben een redelijke mate van huurbescherming. Huurcontracten worden na

		afloop van de contractperiode in principe verlengd.
Recent beleid		Maatregelen om leegstaande woningen op de huurmarkt te brengen en het tussensegment van de huursector tot ontwikkeling te brengen.

4. Nederland

De private huursector was in Nederland lange tijd de dominante sector op de Nederlandse woningmarkt. Hierin kwam verandering na de tweede wereldoorlog. Het beleid dat sinds die periode werd gevoerd heeft ervoor gezorgd dat de koopsector en de sociale huursector de dominante factoren werden op de woningmarkt. Deze twee sectoren werden gestimuleerd en gesubsidieerd. Daarbij is echter de private huursector niet uit het oog verloren. Wat betreft beschikbare subsidie en geldende regulering van de huurprijs huldigde de overheid het standpunt: gelijke monniken, gelijke kappen. Aanbodsubsidies waren voor beide soorten verhuurders beschikbaar, de huursubsidie was beschikbaar voor huurders in zowel de private als de sociale huursector en ook de huurprijsregulering gold zowel voor de sociale als de commerciële sector

De private huursector in Nederland bestaat uit twee geheel verschillende segmenten: de particuliere personen en de particuliere instellingen. Particuliere personen beheren over het algemeen oudere woningen met een lagere huur aan lagere inkomensgroepen. Het gaat een marktsegment dat daalde van 54% in 1947 tot 6% in 2004. Dit valt ongetwijfeld te verklaren uit het beleid om de sociale huursector te laten groeien. In de bouwprogrammering werd gekozen voor sociale verhuur en er werden subsidies beschikbaar gesteld. Bovendien werd er een stadsvernieuwingbeleid ontwikkeld waarin het de bedoeling was de kwaliteit van oude wijken te verbeteren. Onderdeel van dit beleid was aankoop van slechte koop- en private huurwoningen. Deze woningen werden verbeterd of vervangen door nieuwbouw en vervolgens beheerd door sociale verhuurders.

De tweede groep omvat institutionele beleggers en andere bedrijfsmatige verhuur van woningen. Een categorie die zich kenmerkt door gemiddeld hogere huren, hogere woningkwaliteit en hogere inkomensgroepen. Een marktsegment dat door de jaren heen redelijk stabiel is gebleven.

Ook vandaag de dag nog kiest de overheid voor gelijke behandeling van sociale en commerciële verhuurder wat betreft subsidiering en huurprijsregulering. De subsidies zijn afgeschaft en de huurprijsregulering is onderwerp van verandering. De minister wil het segment commerciële huurwoningen versterken door een deel van de huurmarkt te liberaliseren. Dit geldt zowel voor sociale als voor commerciële verhuurders. De belangrijkste concurrent voor commerciële huurwoningen is de koopwoning. Voor eigenaarsbewoners is in Nederland een fiscale faciliteit beschikbaar en de minister is niet van plan deze te veranderen.

Samenvatting beleid Nederland

Tabel 4.12: Typering woonbeleid

	Hoofdlijn van het beleid
Beleid private huur	Lange tijd werden de private en sociale huursector op gelijkwaardige wijze gesubsidieerd. Momenteel geen subsidie meer. Er is geen specifiek beleid ten aanzien van de private huursector.
Beleid sociale huur	Sociale huursector is verzelfstandigd, huidige debat richt zich op toezicht op de sociale huursector
Beleid koopsector	Stimulering eigenwoningbezit, met name fiscaal
Centraal versus lokaal	Veelal centraal (huurregulering, huursubsidie en fiscale regelingen)

Tabel 4.13: De private huurmarkt

Omvang private sector	particulieren	5
	institutionele beleggers	6
Rendement op private huurwoningen (netto)		5,0-6,3

Tabel 4.14: Instrumenten ten aanzien van de private huursector

	Soort instrument	Bereik van het instrument
Aanbodsubsidie stimulerend	Eenmalig	-
	Exploitatiesubsidie	-
	Laagrentende lening	-
	Voordeel BTW	-
	Voordeel vennootschapsbelasting	Voor institutionele belegger die niet ontwikkelen
	Voordeel vermogenswinstbelasting	
	Risicopremies (om te verhuren aan lage inkomensgroepen)	-
	Overheidswaarborg (zodat private verhuurder altijd toch verzekerd is van huurinkomsten)	-
Heffingen (negatieve aanbodsubsidie)	Extra belasting leegstaande woningen	-
	Belasting onbebouwde percelen	-
Vraagsubsidie	Huursubsidie	Ja voor alle woningen met een huurprijs tot € 474,88 (1 en 2 persoonshuishoudens) € 508,92 (meer personen)
Regulering	Huurprijsregulering: maximale huurverhoging lopende contracten	Ja, voor alle niet geliberaliseerde woningen
	Huurprijsregulering: maximale huur alle contracten	Ja, maximale huurprijs voor niet geliberaliseerde woningen
	Huurbescherming	Ja, verhuur kan om beperkt aantal redenen huur opzeggen

5. Spanje

Spanje is een land van koopwoningen; de Spaanse huursector bestrijkt nauwelijks meer dan 10% van de totale woningvoorraad. De meeste Spaanse private huurwoningen zijn in handen van particuliere woningeigenaren. Bedrijfsmatige private verhuurders en non-profitverhuurders hebben slechts een beperkt aandeel op de huurmarkt.

De Spaanse huursector is echter niet altijd klein geweest. In 1950 bestond meer dan de helft van de woningvoorraad in Spanje nog uit huurwoningen. Door huurbeveiligingen en een zeer sterke huurbescherming werd er in de periode na de Tweede Wereldoorlog echter nauwelijks nog geïnvesteerd in de private huursector. Veel particuliere woningeigenaren verkochten de private huurwoningen die ze in bezit hadden omdat deze woningen onvoldoende rendement opleverden. Na 1985 is de Spaanse huurregulering weliswaar flink geliberaliseerd, maar dit leidde niet tot veel nieuwe investeringen in private huurwoningen. Dat kwam mede omdat de huurbescherming sterk bleef; ook na 1985 was het zeer lastig om wanbetalende huurders uit hun woning te zetten.

In Spanje kunnen (toekomstige) private verhuurders gebruik maken van financiële ondersteuning door de overheid indien ze zogenaamde beschermde woningen (*viviendas protegidas*) bouwen. Concreet betekent dit dat men een laagrentende lening met daaraan gekoppeld een subsidie ontvangt, wanneer men bereid is om de te bouwen woning gedurende 10 of 25 jaar tegen een door de overheid gereguleerde prijs te verhuren aan huurders met een laag of middeninkomen. In absolute aantallen gezien is de impact van dit subsidie-instrument wel relatief beperkt; jaarlijks worden er niet meer dan enkele duizenden nieuwe gesubsidieerde huurwoningen gebouwd.

Recent heeft Spaanse overheid een aantal nieuwe initiatieven ontplooid die tot doel hebben de private huursector te stimuleren. Zo kunnen woningeigenaren die hun woning willen verhuren een overheidssubsidie krijgen om de woning geschikt te maken voor verhuur. Daarnaast is een organisatie opgericht die bemiddelt tussen verhuurders en huurders: de *Sociedad Publica de Alquiler* (SPA). In 'ruil' voor een deel van de huuropbrengsten biedt deze organisatie de verhuurder een aantal zekerheden en waarborgen. Ook worden de administratieve werkzaamheden die met het verhuren van een woning gepaard gaan door SPA uit handen genomen.

Tot nog toe is de impact van deze nieuwe initiatieven relatief beperkt. De oprichting van de *Sociedad Publica de Alquiler* (SPA) is weliswaar met veel publiciteit gepaard gegaan, maar het aantal woningen dat door SPA wordt verhuurd is nog erg klein. Sinds het actief worden van SPA in oktober 2005 zijn er 175 huurcontracten via deze organisatie afgesloten, en de verwachting is dat er in het eerste jaar van SPA in totaal zo'n 1.000 huurcontracten worden getekend (Consumer.es Eroski, 2006). Eind november 2005 hadden in totaal 8.000 belangstellenden voor een huurwoning zich bij SPA ingeschreven (anoniem, 2005b). De Spaanse regering hoopt dat er eind 2008 ongeveer 25.000 woningen via SPA verhuurd worden, maar het is zeer de vraag of dit wel een realistische doelstelling is (Heras, 2006). De belangstelling voor de premie voor het in verhuur brengen van leegstaande woningen is tot nog toe evenmin overweldigend.

Deze cijfers geven al aan dat de impact van het nieuwe beleid enigszins gerelativeerd dient te worden. Spanje is en blijft een land van huizenkopers waarin de huursector slechts een zeer bescheiden plaats inneemt. Dit komt mede omdat er in Spanje een mentaliteit is ontstaan waarin de verhuur van woningen praktisch gelijk wordt gesteld aan het oproepen van problemen. Het is uitermate moeilijk om dit van de ene op de andere dag te veranderen.

Bovendien bestaat er in Spanje een groot wantrouwen tegen publieke initiatieven, met name vanuit de rechterzijde van het politieke spectrum. Spanje is politiek gezien zeer gepolariseerd. De conservatieven (PP) hebben weinig vertrouwen in de sociaal-democraten (PSOE) en vice versa. Het is dan ook goed mogelijk dat een deel van de PP-stemmers weinig vertrouwen heeft in de initiatieven van de sociaal-democratische regering en daarom besluit om geen gebruik te maken van de nieuwe regelingen.

Bovendien is een belangrijk probleem, dat van de wanbetalende huurders, nog steeds niet opgelost. In de afgelopen jaren duurde het gemiddeld tweeënhalf jaar voordat de rechter bij wanbetaling van een huurder tot een uitspraak kwam. De nieuwe wetgeving zal deze termijn weliswaar verkorten (hoewel het Spaanse rechtssysteem overbelast is en het dus nog maar de vraag is hoe groot de tijdswinst werkelijk zal zijn), maar dit betekent nog niet dat de verhuurder ook gecompenseerd wordt voor het financiële verlies. Meer dan zeventig procent van de rechtszaken eindigt met een uitzetting van de huurder. De kans dat de verhuurder het volledige verschuldigde huurbedrag dan nog terugkrijgt is in dat geval uitermate klein (Consumer.es Eroski, 2005). In Spanje lijkt er bovendien veel vaker sprake te zijn van wanbetalende huurders dan in Nederland en België. In verschillende Spaanse krantenartikelen wordt gesproken over een groep huurders die bewust de mazen van de wet opzoekt en per definitie nooit huur betaalt (El Mundo, 2004, Las Provincias, 2005).

Tot slot dient gerealiseerd te worden dat huurmarkt niet alleen bestaat uit een aanbodzijde maar ook uit een vraagzijde. Op de huidige gespannen Spaanse woningmarkt is er zeker vraag naar huurwoningen, maar het is onzeker of deze vraag ook blijft bestaan wanneer de woningmarkt in de toekomst wellicht meer ontspannen wordt. Huren wordt in Spanje immers nog steeds gezien als het weggooien van geld, terwijl het kopen van een woning juist wordt beschouwd als een vorm van sparen en een investering in de toekomst (Las Provincias digital, 2005).

Samenvatting beleid Spanje

Tabel 4.15: Typering woonbeleid

	Hoofddlijn van het beleid
Beleid private huur	Werd jarenlang ontmoedigd door strikte huurregulering. Recent weer initiatieven om private huursector te stimuleren.
Beleid sociale huur	De sociale huursector is in Spanje nooit als een serieus alternatief voor de koopsector beschouwd.
Beleid koopsector	Eigenwoningbezit is de norm en wordt sterk door de overheid gestimuleerd.
Centraal versus lokaal	Centrale overheid bepaalt de hoofdlijnen van beleid maar de lokale partijen hebben de vrijheid om dit beleid naar eigen inzicht aan te vullen.

Tabel 4.16: De private huurmarkt

Omvang private sector	particulieren	85%
	institutionele beleggers	< 10%
Rendement op private huurwoningen		Gezien de krappe woningmarkt kunnen huishoudens die reeds woningen bezitten in principe goede rendementen behalen. Door de goede juridische bescherming van huurders zijn veel woningbezitters echter bang om hun leegstaande woning te verhuren. Voor nieuwe particuliere investeringen in private verhuur is de situatie als gevolg van de hoge huizenprijzen minder gunstig. Sinds kort hebben commerciële vastgoedbedrijven meer mogelijkheden gekregen om (onder fiscaal gunstige voorwaarden) te investeren in de private huursector.
Kenmerken van de private huurwoningen		Relatief kleine en oude woningen, betrekkelijk veel appartementen.
Kenmerken van de huurders van private huurwoningen		Relatief veel alleenstaanden

Tabel 4.17: Instrumenten ten aanzien van de private huursector

	Soort instrument	Bereik van het instrument
Aanbodsubsidies en fiscaliteit	Eenmalig	Ja, afhankelijk van de grootte van de woning en de duur van de periode waarin de woning verhuurd wordt.
	Exploitatiesubsidie	Voor zover bekend niet aanwezig
	Laagrentende lening	Ja (<i>prestamos cualificados</i>)
	Voordeel BTW	Verschillende tarieven voor verschillende activiteiten maar geen specifieke BTW-voordelen voor private verhuurders
	Voordeel vpb	Onder bepaalde voorwaarden betalen institutionele private verhuurders slechts 1% vennootschapsbelasting.
	Voordeel vermogenswinstbelasting	Nee, over de verkoop van private huurwoningen door individuele huishoudens moet gewoon vermogenswinstbelasting worden betaald. Wel wordt de belasting lager naarmate de woning langer in het bezit van de eigenaar is geweest.
	Fiscale behandeling huurinkomsten	De inkomsten uit private verhuur tellen voor 50% in de inkomstenbelasting.
	Fiscale voordelen voor private verhuurders	Over 50% van het rendement uit verhuur van de woning hoeft geen inkomstenbelasting betaald te worden.
	Fiscale voordelen voor huurders	Bestaan nog niet maar worden in de toekomst waarschijnlijk geïncorporeerd in het belastingstelsel.
Vraagsubsidies	Huursubsidie	Ja, 40% van de betaalde huur met een maximum van € 2.880 per jaar. Alleen beschikbaar voor jongeren onder de 35 jaar met een relatief laag inkomen.
Ontmoediging leegstand	Extra belasting leegstaande woningen	Nee, dit is wel in discussie maar wordt nog niet toegestaan.
Regulering	Huurprijvaststelling nieuwe contracten	Bij aanvang of vernieuwing van een huurcontract mag een verhuurder zelf de aanvangshuurprijs vaststellen
	Duur van de huurcontracten	vijf jaar
	Huurverhogingen	Inflatie is richtsnoer voor

	gedurende looptijd contract	huurverhoging lopende huurcontracten.
	Huurbescherming	Huurders zijn juridisch goed beschermd
Recent beleid		De nationale overheid ontwikkelt een groot aantal initiatieven om de private huursector nieuw leven in te blazen.

6. Verenigd Koninkrijk

De ontwikkeling van de private huursector in het Verenigd Koninkrijk in de afgelopen eeuw is vergelijkbaar met de ontwikkeling van deze sector in de meeste Noordwest-Europese landen, op Duitsland. Rond de Tweede Wereldoorlog was de private huursector de grootste sector op de woningmarkt. Als gevolg van huurregulering die voor het eerst in 1915 werd geïntroduceerd, begon de sector in de problemen te raken. Als gevolg van schaarste op de woningmarkt werden woningen al vaak niet meer onderhouden door huisjesmelkers. Als gevolg van de huurregulering in het bijzonder van vóór 1965 werd het daarnaast ook nog eens financieel onaantrekkelijk om te verhuren. Woningen werden steeds minder onderhouden en werden zo mogelijk verkocht als koopwoningen, regelmatig nadat de zittende huurders waren weggepest. Mede door de lage rendementen verlieten verhuurders de sector en door het slechte imago werd de sector ook steeds minder aantrekkelijk voor huurders. Door de flinke subsidiëring van de sociale huursector in de vorm van gemeentelijke woningbedrijven na de Tweede Wereldoorlog was er ook een alternatief voor de uit de private huursector wegvlochtende huurders beschikbaar. Ook de voor eigenaarbewoners gunstigere fiscale behandeling dan voor eigenaarverhuurders werd als reden aangedragen voor de ondergang van de private huursector, die tussen 1938 en 1975 kromp van 58% van de woningvoorraad naar 16% (Engeland en Wales). In 1990 was de private huursector in het Verenigd Koninkrijk in omvang teruggelopen naar 9,1% van de woningvoorraad.

Met de *Housing Act* van 1988 werd de terugtocht van de overheid in het woonbeleid door de Conservatieve regering onder Thatcher ingeluid. Een beleidsmatige nadruk op meer marktwerking in combinatie met bezuinigingen leidde tot stimulerende maatregelen voor private initiatieven, waaronder de koopsector, de private huursector en de *housing associations* (de Engelse woningcorporaties die thans *Registered Social Landlords (RSLs)* heten). De maatregelen voor de huursector betekenden dat het huurniveau geleidelijk werd opgetrokken en de huren van de nieuwe huurcontracten werden gedereguleerd. De huurbescherming werd ook verminderd door de introductie van *shorthold* huurcontracten, met een minimaal contractduur van zes maanden. In de jaren negentig werd het *shorthold* contract de standaardcontractvorm, omdat dit contract automatisch van toepassing verklaard werd, tenzij een andersoortig contract expliciet wordt afgesloten. Inmiddels is bijna 70% van de Engelse huurcontracten geliberaliseerd, waarvan vijfzevende op *shorthold* basis.

De geliberaliseerde huren en de kortlopende huurcontracten worden mede als oorzaken gezien van de terugkeer van private personen als verhuurders in de huursector. Deze ontwikkeling die in 1996 als bedrijfstakinitiatief is gestart, heeft de naam *buy to let* meegekregen. Van oorsprong betekende dit dat potentiële verhuurders een lening konden krijgen onder vergelijkbare voorwaarden als eigenaarbewoners, mits zij akkoord gingen met het professionele beheer van het bezit door een *letting agent*. Andere verklaringen voor het succes van dit initiatief liggen in het oppakken van andere hypotheekbanken door dit type leningen te verstrekken zonder dat de verhuurder noodzakelijkerwijs voldeed aan de voorwaarde van professioneel beheer. Ook de gedaalde rentevoet, die lenen goedkoper maakte en sparen minder aantrekkelijk, trok personen naar de private verhuur, evenals de afgenomen rendementen op de beurs. Per saldo begon men investeringen in private huurwoningen als relatief veilig en aantrekkelijk te percipiëren, terwijl de vraag naar huurwoningen, met name van alleenstaanden, steeg.

Als gevolg van de genomen maatregelen en initiatieven is de afname van de private huursector in het Verenigd Koninkrijk mede omgebogen in een lichte stijging van 9,1% in 1990 naar 9,8% in 2000. In Engeland had de sector een omvang van 10,3% in 2000, komend van 9,7% in 1990. In 2003 is de sector verder gegroeid tot 11%. Dat rendementen uit verhuur ook beter concurrerend zijn geworden, zal een verklaring vormen voor deze ombuiging.

Welke ontwikkeling de sector verder zal doormaken, zal sterk afhangen van een aantal factoren, bijvoorbeeld of *buy to let* aantrekkelijk blijft voor particulieren. Een andere onzekere factor zou de huurder kunnen zijn, als de huursubsidie op termijn in de private huursector de betaalbaarheid minder waarborgt dan in de sociale huursector. Er lopen inmiddels experimenten met een *voucherachtige* subsidie. De plannen zijn om dit type subsidie per 2008 in de private huursector te introduceren, en pas op termijn in de sociale huursector.

Een andere ontwikkeling die kansen biedt voor de professionele private verhuurorganisaties is de mogelijkheid die de nationale overheid in de jaren negentig creëerde, dat niet alleen sociale verhuurders objectsubsidie zouden kunnen verkrijgen om sociale huurwoningen te realiseren, maar ook private verhuurders. In deze eeuw heeft de Housing Corporation, het toezichtorgaan voor de sociale verhuurders, deze mogelijkheid voor het eerst aangeboden.

Een tweede kans voor professionele verhuurderorganisaties ligt in de introductie van de door New Labour voorgestelde *Property Investment Fund* (PIF), een nieuw fiscaal-gefaciliteerd vehikel om in residentieel vastgoed te investeren, naar voorbeeld van de Amerikaanse *Real Estate Investment Trust* (REIT).

Samenvatting beleid Verenigd Koninkrijk

Tabel 4.18: Typering woonbeleid

	Hoofdpijn van het beleid
Beleid private huur	Stimulerend: <i>Housing Investment Trusts</i> (HITs; geen gebruik van gemaakt tot op heden), geliberaliseerde huren, verminderde huurbescherming
Beleid sociale huur	Nadruk op woningcorporaties
Beleid koopsector	Duurzaam eigenwoningbezit
Centraal versus lokaal	Landen bepalen in toenemende wet- en regelgeving. Huursubsidie en fiscaliteit zijn nationaal geregeld

Tabel 4.19: Private huurmarkt

Omvang private sector	Totaal: 9,8% Verenigd Koninkrijk; 10,3% Engeland
	Personen: 57% Groot-Brittannië, 65% Engeland
	Ondernemingen: 21% Groot-Brittannië; 13% Engeland
	Partnerschappen: 6% in Groot-Brittannië; 5% in Engeland
	Ander organisaties: 12% Groot-Brittannië; 17% Engeland
Rendement op private huurwoningen	Rendementen zijn gestegen, sector is lichtelijk gegroeid
Kenmerken van de private huurwoningen	Sector kent oudste woningen en slechtste kwaliteit
Kenmerken van de huurders van private huurwoningen	Relatief veel jonge huishoudens, eenpersoonshuishoudens en huishoudens met meerdere volwassenen

Tabel 4.20: Instrumenten ten aanzien van de private huursector

	Soort instrument	Bereik van het instrument
Aanbodsubsidies en fiscaliteit	Eenmalig	-
	Exploitatiesubsidie	-
	Laagrentende lening	-
	Voordeel BTW	0%-BTW-tarief bij nieuwbouw van niet-commercieel vastgoed
	Voordeel vennootschapsbelasting	Verlaagd tarief voor <i>Housing Investment Trust</i> (HIT), mogelijk 0%-tarief voor nieuw vehikel, <i>Property Investment Fund</i> (PIF) genoemd
	Voordeel vermogenswinstbelasting	-
	Fiscale behandeling huurinkomsten	De inkomsten uit private verhuur worden belast in de belastingen op inkomen
	Fiscale voordelen voor private verhuurders	Geen fiscale afschrijvingsaftrek voor investeringen, wel onderhoudskostenaftrek
	Fiscale voordelen voor huurders	-
Vraagsubsidies	Huursubsidie	Ja, feitelijke huur wordt gesubsidieerd in de sociale huursector, terwijl <i>Local Reference Rent</i> in de private huursector wordt gesubsidieerd
Ontmoediging leegstand	Extra belasting leegstaande woningen	Geen beleid
Regulering	Huurprijsvaststelling nieuwe contracten	Bij aanvang van een huurcontract mag een verhuurder de aanvangshuurprijs vaststellen; onderhandeling met huurder (gedereguleerde huren; markthuren)
	Duur van de huurcontracten	Beperkt (<i>assured shorthold</i>) en onbeperkt (<i>assured</i>)
	Huurverhogingen gedurende looptijd contract	Onderhandelingen tussen verhuurder en huurder
	Huurbescherming	Huurbescherming afgenomen om verhuur aantrekkelijk te maken
Recent beleid	New Labour aan de macht sinds 1997	Mogelijk nieuwe faciliteit in de vorm van <i>Property Investment Fund</i> (PIF), voorstel gelanceerd in 2004

HOOFDSTUK 5 CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN

1. De Vlaamse private huurmarkt: voornaamste vaststellingen

In de eerste plaats werd onderzocht hoe de Vlaamse private huurmarkt functioneert en wat het profiel van huurders en verhuurders is. Verder namen we het overheidsbeleid inzake de huurmarkt onder de loep. Nadien werden berekeningen gepresenteerd van het rendement dat kan gehaald worden op het verhuren van een woning. Tenslotte bestudeerden we de situatie en het beleid op de private huurmarkt in Frankrijk, het Verenigd Koninkrijk, Spanje, Duitsland en Nederland.

1.1 Situatieschets Vlaamse private huurmarkt

Volgens de meest recente gegevens omvat de private huurmarkt nog 18,4 procent van de totale woningmarkt. De decennialange dalende trend van het aandeel private huurwoningen in Vlaanderen zet zich tot vandaag voort.

Private huurders hebben een eigen profiel. Hun aandeel is significant groter dan het Vlaamse gemiddelde in de leeftijdscohorten onder de 35 en boven de 65 jaar. De leeftijden tussenin zijn bijgevolg ondervetegenwoordigd. In de Woonsurvey 2005/2006 vonden we bevestiging van vroeger onderzoek dat de private huurders een duidelijk zwakker socio-economisch profiel hebben dan eigenaars: ze zijn vaker werkloos dan het Vlaamse gemiddelde; hun inkomen is significant lager, het aandeel van alleenstaanden en éénoudergezinnen is significant groter.

Er bestaat weinig professionele verhuur in Vlaanderen. De twee residentiële vastgoed-BEVAKs die op de private woningmarkt aanwezig zijn, verhuren voornamelijk in het Brussels. Vlaanderen kent – in tegenstelling tot Nederland – geen traditie van grote pensioenfondsen die als diversificatie van hun portefeuille ook in residentieel vastgoed investeren. Een verschillende organisatie van het pensioensysteem – nadruk op kapitalisatie in Nederland versus repartitie in België – draagt daartoe bij. Verder wordt Vlaanderen gekenmerkt door veel verschillende woningtypes, wat de beheerstechnische kosten opdrijft. Grootschalige investeerders zijn eerder geïnteresseerd in gestandaardiseerde panden, waar gemakkelijker schaalvoordelen kunnen gerealiseerd worden.

Kleinere vennootschappen gericht op de verhuur van residentieel vastgoed lijken vooralsnog niet van de grond te komen. Zo ontmoedigt de wetgever de oprichting van patrimoniumvennootschappen, bijvoorbeeld door het verhoogde inbrengrecht en de meerwaardebelasting.

De verhuurders op de private huurmarkt zijn in hoofdzaak particulieren. Het gaat volgens het Algemeen Eigenaars-Syndicaat vaak om personen die toevallig een tweede woning in hun bezit hebben gekregen door erfenis of schenking. Het kan ook gaan om mensen die na een verhuis geen afstand doen van de eerste woning en dan beslissen om ze te verhuren. Maar er zijn ook particulieren actief die bewust investeren in residentieel vastgoed met het oog op de verhuur.

De particuliere verhuurders zijn ouder dan gemiddeld²¹. Zo zijn er relatief veel gepensioneerden bezig met particuliere verhuur. Particuliere verhuurders blijken ook vaker zelfstandig tewerkgesteld te zijn en te beschikken over een groter gemiddeld gezinsinkomen. Dit doet vermoeden dat er veel zelfstandigen actief zijn die de huurinkomsten zien als een aanvulling op hun beroepsinkomsten en vooral hun pensioen. Zoals bekend, liggen de pensioenen voor zelfstandigen aan de lage kant.

Particuliere verhuurders doen vaker dan vroeger een beroep op bemiddeling om hun contracten en contacten met de huurder af te handelen. Het betreft hier in de eerste plaats (private) immobiliënmakelaars en op veel kleinere schaal de sociale verhuurkantoren. Rentmeesters zijn professionele immobiliënmakelaars die de financiële, administratieve en beheerstechnische aspecten van de verhuur verzorgen en een variabele vergoeding vragen. Bemiddelaars brengen vraag en aanbod samen en begeleiden het sluiten van het huurcontract. Immobiliënmakelaars lijken vooral actief in het betere segment van de private huurmarkt. Dit blijkt zowel uit het gemiddeld hoger inkomen van deze huurders, als uit de gemiddelde huurprijs.

De relatie tussen verhuurders en huurders wordt volgens de Woonsurvey 2005/2006 door beide partijen als goed ervaren. Er rijzen relatief weinig conflicten tussen huurders en verhuurders op de private huurmarkt. De verhuurders geven wel blijk van selecterend gedrag ten opzichte van sommige groepen van potentiële huurders en dan vooral van kandidaat-huurders die afhankelijk zijn van een huurwaarborg van het OCMW. In mindere mate is er terughoudendheid jegens potentiële huurders met vreemde afkomst of alleenstaanden met kinderen.

De gemiddelde huurprijs van een private huurwoning (exclusief bijkomende kosten) bedraagt in Vlaanderen 437 €, wat aanzienlijk hoger is dan de gemiddelde huurprijs van een sociale woning (258 €). De huurprijzen van woningen verhuurd door sociale verhuurkantoren schommelen tussen de 209 € en 334 € en situeren zich daarmee in het onderste kwartiel van de private huurmarkt.

Afgaand op een synthetische index die de fysische kwaliteit van de woningen weergeeft, zijn de woningen op de private huurmarkt gemiddeld van een lagere kwaliteit dan de eigendomswoningen. Het aandeel 'goede' woningen (waarvan de bewoners oordelen dat er geen enkele herstelling nodig is), bedraagt 71,2% voor de eigendomswoningen tegenover 45,9% voor de huurwoningen. De eerste analyses op de resultaten van de Woonsurvey 2005/2006 wijzen uit dat de huurprijs voor de woningen van 'slechte' of 'zeer slechte' kwaliteit niet lager is dan voor de woningen van 'matige' kwaliteit. Nader onderzoek moet meer inzicht bieden in het verband tussen kwaliteit en prijzen op de private huurmarkt. Niettemin suggereren deze eerste gegevens een relatief hoge druk op het laagste segment van de huurmarkt.

Het rendement dat in Vlaanderen kan gehaald worden op de verhuur van woningen is moeilijk te becijferen. Bij gebrek aan gegevens moeten we heel wat hypothesen formuleren. Via verschillende aannames voor bepaalde variabelen proberen we inzicht te krijgen in het relatieve belang van de onderscheiden kosten- en opbrengstenfactoren. De parameters waarover voorspellingen worden gedaan zijn vaak erg doorslaggevend in het uiteindelijke rendement. Deze vaststellingen brengen met zich mee dat er met de nodige voorzichtigheid moet worden omgesprongen met de conclusies uit de rendementsanalyse.

²¹ De vergelijking betreft de referentiepersonen (18 jaar of ouder) van Vlaamse huishoudens.

We maken in het micro-economisch model, zoals voorgesteld in 0, een onderscheid tussen het rendement dat gehaald wordt uit de huuropbrengsten (direct rendement) en het rendement dat ontstaat uit de verkoop van de woning aan het einde van de verhuurperiode (indirect rendement). Het totale rendement is de som van deze twee. Een andere maatstaf voor het gemiddeld jaarlijks rendement is de aangepaste interne opbrengstvoet. De aangepaste interne opbrengstvoet is een maatstaf voor het gemiddeld jaarlijks rendement van het geïnvesteerde bedrag. Uit onze berekeningen maken we op dat het gemiddeld jaarlijks rendement op het verhuren van woningen niet groot is. De analyse maakt gewag van een gemiddeld jaarlijks rendement van 4,26 procent in de basissimulatie. Het verschil tussen het rendement van een alternatieve investering na aftrek van een specifieke risicopremie voor vastgoed en het rendement op de verhuur is klein en in sommige gevallen zelfs negatief.

Wanneer de investeerder een beroep doet op vreemd vermogen om een woning te verwerven, haalt hij er minder dan eigenaarsbewoners fiscaal voordeel uit. Daarnaast oefent het belastingregime op onroerende inkomsten een aanzienlijke invloed uit op het rendement. Nog belangrijker is het al dan niet verkopen van het vastgoed aan het einde van de verhuurperiode. Wanneer de investeerder alleen kan genieten van de huurinkomsten en er geen verkoop van de woning plaatsvindt, is het rendement erg beperkt. Het niveau van de huurprijs speelt vanzelfsprekend een rol, maar nog belangrijker is de evolutie ervan. Wanneer een huurprijs jaarlijks een substantiële verhoging kent, is de verhuurder goed af. Wij ramen deze verhoging op 3 procent per jaar. Dit is de jaarlijkse aanpassing aan de gezondheidsindex (ongeveer 2 procent) plus de aanpassingen voor kwaliteitsverbetering en contractvernieuwing.

De kwaliteit van de woning hebben we langs verschillende kanalen in de berekening ingebracht. Een woning van slechtere kwaliteit levert een lager totaal rendement op, maar een hoger direct rendement. Dit kan investeerders ertoe aanzetten om minder te investeren in kwaliteit. Dit gaat zeker op wanneer de vastgoedprijzen verwacht worden sterk toe te nemen.

Wanneer we enkele variabelen wijzigen om een slechte buurt met een betere buurt te vergelijken, komen we tot een groot verschil. Dit geeft aan dat het model rekening houdt met de sterke band die er bestaat tussen het rendement en de locatie van de verhuurde woning. Het verschil tussen huizen en appartementen tenslotte is erg moeilijk in te brengen in het model. Veel hangt immers af van het verschil tussen beiden wat betreft kadastraal inkomen en de duurzaamheid. Het model genereert een hoger rendement voor een huis dan voor een appartement.

We stellen vast dat er tot op heden weinig actief overheidsbeleid bestaat ter bevordering van de private huurmarkt. Enkele kleinere initiatieven niet te na gelaten, heeft de private huurmarkt ten opzichte van de eigendomsmarkt en de sociale huursector een lage prioriteit bij de overheid. Dat de markt inkrimpt, is mede hiervan het gevolg. De Vlaamse overheid beschikt over een aantal instrumenten om in te grijpen in de private huurmarkt. De huurwet die de contractuele relatie tussen huurder en verhuurder regelt, valt evenwel onder de federale bevoegdheden. De professionele investeerders lokken via de fiscaliteit, is moeilijk door het ontbreken van bevoegdheden inzake de vennootschapsbelasting.

Wat particuliere verhuurders betreft, beschikt de Vlaamse wetgever wel over heel wat hefboomen. De Vlaamse overheid heeft een beperkte bevoegdheid in verband met het belasten van de inkomsten uit verhuur. Dit gebeurt vandaag nog steeds op basis van het geïndexeerde kadastrale inkomen, zoals vastgelegd in de laatste algemene péréquatie in 1975. Het kadastraal inkomen zou de weerspiegeling moeten zijn van de netto huurinkomsten, maar dit is gewoonlijk niet meer het geval. De Vlaamse overheid kan het kadastrale inkomen (de belastinggrondslag) echter niet veranderen. Op vlak van de hoogte van het belastingtarief kan de overheid ook niet tussenkomen.

Wel kunnen procentuele of forfaitaire kortingen op de belastingsom worden toegestaan, indien ze verbonden zijn aan de materiële bevoegdheden van de gewestelijke overheid en van algemene van aard zijn. Er is nog geen duidelijkheid over de concrete draagwijdte van deze laatste vereiste.

Particulieren kunnen de kosten die noodzakelijk zijn voor de verhuur niet inbrengen als aftrekpost van de verhuurinkomsten. De belasting op het bezit van onroerende goederen gebeurt namelijk eveneens op basis van het kadastraal inkomen. Hier kan de Vlaamse overheid de belastinggrondslag (het kadastraal inkomen) wel wijzigen. Op het vlak van de onroerende voorheffing is Vlaanderen exclusief bevoegd. De registratierechten, erfenisrechten of successierechten die verschuldigd zijn bij het verwerven van de woning, behoren eveneens tot de bevoegdheden van de gewesten.

Algemeen kunnen we stellen dat het kadastraal inkomen een hopeloos verouderde en dus foutieve weergave geeft van de netto huurinkomsten. Het is echter een heikele politieke kwestie om het gehele systeem van kadastrale inkomens grondig te hervormen. Enerzijds halen de provincies en gemeenten hieruit een belangrijke bron van inkomsten en anderzijds leiden de meeste kadastrale inkomens wellicht tot een onderwaardering van de werkelijke huurinkomsten. Er wordt met andere woorden belast op een te lage basisgrondslag. Er zou wel een verschil zijn tussen verzwakte (meestal stedelijke) en sterkere buurten. Ten opzichte van sterkere buurten, zijn de kadastrale inkomens in de verzwakte buurten immers een overschatting. Tenslotte merken we op dat de zichtbaarheid van onroerend goed grootschalige fiscale ontduiking erg moeilijk maakt.

1.2 De Vlaamse private huurmarkt in internationaal perspectief

Om de Vlaamse private huurmarkt te kunnen vergelijken met andere landen, werd gekozen om Nederland, Spanje, het Verenigd Koninkrijk, Duitsland en Frankrijk te bestuderen. Deze internationale vergelijking spitst zich toe op het subsidiebeleid (zowel aanbod als vraag), het fiscale beleid en de regulering van de huurprijs en de huurbescherming. Duitsland is een land met een omvangrijke private huursector - meer dan de helft van het woningpatrimonium - en een gericht (fiscaal) beleid. Frankrijk kent ook een redelijk omvangrijke private sector en Nederland heeft een redelijk ontwikkelde private huursector waarin institutionele beleggers actief zijn. In Engeland en Spanje worstelt men ook met het beleid ten aanzien van de private huursector. Daarenboven zijn er in Nederland en Duitsland en in mindere mate in het Verenigd Koninkrijk, stimulansen voor professionele verhuurders om de private huurmarkt te betreden.

Het aandeel van de private huurmarkt is in Vlaanderen in vergelijking met de onderzochte landen niet bijzonder laag. Zowel Nederland, Spanje als het Verenigd Koninkrijk scoren met ongeveer 10 procent minder dan de 18,4 procent van Vlaanderen. De sociale huursector is in Nederland en het Verenigd Koninkrijk wel veel sterker vertegenwoordigd. De totale huurmarkt is wel klein in Vlaanderen ten opzichte van de bestudeerde landen. Alleen in Spanje zijn er relatief meer eigenaarsbewoners dan in Vlaanderen. We zien in Spanje dat bijna de hele huurmarkt is ingenomen door particuliere verhuurders, net zoals in Vlaanderen het geval is. In Frankrijk is er een aanzienlijk deel voor de sociale huursector weggelegd, maar ook hier zien we dat een meerderheid van de huurders een private woning huurt.

De internationale analyse leert ons dat in alle bestudeerde landen een beleid bestaat of wordt ontwikkeld ter ondersteuning van de private huurmarkt. Historisch gezien bestonden de meeste landen na de tweede wereldoorlog uit een groter aandeel private huurders dan vandaag de dag het geval is. Eigendom werd in vele contreien sterk aangemoedigd en de sociale huursector kwam tot leven. Het beleid dat voor de private huursector wordt gevoerd bestaat uit een combinatie van een aanbod- en vraaggerichte maatregelen.

Dit geldt voor alle onderzochte landen. We zien ook voorbeelden van landen die, al dan niet succesvol, hebben geëxperimenteerd met het reguleringsbeleid. We denken aan Nederland, Frankrijk, het Verenigd Koninkrijk en Spanje. Het reguleringsbeleid lijkt een grote invloed te hebben op de aangeboden hoeveelheid op de private huurmarkt. Het lijkt een constante in de onderzochte landen dat hoe strenger de huurprijsregulering en de huurbescherming in het voordeel van de huurder, hoe meer het huuraanbod afneemt. Naast een vraagbeleid vinden we in alle onderzochte landen een historisch of een recent aanbodbeleid terug naast. Dit aanbodbeleid bestaat in de vijf landen uit een fiscale faciliteit, en in Frankrijk, Duitsland en Spanje gaat het om een effectieve aanbodsubsidie.

In Frankrijk kent de private huursector een tegengestelde beweging tegenover de rest van Europa. Het aandeel van private huurwoningen daalt er niet meer zoals in de rest van de onderzochte landen. Het aandeel van private huurders in de totale woningmarkt is er gelijkaardig aan de Vlaamse situatie. In Frankrijk bestaat er een rist van maatregelen die worden getroffen ter ondersteuning van verhuurders. Zij kunnen er genieten van gunstige leningen en fiscale aftrekken onder voorwaarden die afhankelijk zijn van de grootte van het voordeel.

In Duitsland is het moeilijk onderscheid te maken tussen private en sociale huur. Er wordt veel gehuurd en er zijn objectsubsidies voorhanden voor verhuurders indien hun huurders voldoen aan de voorwaarden voor sociale huur. Het afschrijvingsregime voor verhuurders in Duitsland lijkt een sterke stimulans voor het investeren in verhuurde woningen. De grens tussen particuliere, professionele en sociale verhuurders is evenmin duidelijk. We zien dat er wel een groot deel van de markt is weggelegd voor coöperatieven.

Spanje is een heel ander land. De huursector bedraagt er slechts 10 procent en dit omvat bijna alleen particuliere investeerders. De versterking van de huurbescherming deed het aandeel van de private huurders na de tweede wereldoorlog sterk afnemen. Recentelijk worden voordelige leningen toegekend voor verhuurders indien ze voldoen aan enkele voorwaarden wat betreft de huurperiode en de huurprijs. Dit blijft een initiatief dat op erg kleine schaal wordt toegepast.

Het Verenigd Koninkrijk worstelt al geruime tijd met haar beleid op de private huurmarkt. Het aandeel van de sector in de totale woningmarkt nam af en de voormalige conservatieve regering zorgde voor een relance van het aanbod door minder stringente huurregulering en dalende huurbescherming. Nadien wilde de Engelse regering graag meer professionele investeerders betrekken bij het verhuren van woningen, maar dit lijkt niet helemaal van de grond te komen. Er werd een voordelige lening uitgeschreven voor verhuurders die beroep doen op professionele bemiddeling via *'buy to let'*. En recentelijk werd er een vorm van REIT²² (real investment trusts, vergelijkbaar met BEVAK) geïntroduceerd.

In Nederland vinden we ook een afbrokkelende private huurmarkt. De private huurmarkt is er afgenomen tot slechts 11 procent van het totale woningbestand. De sociale huurmarkt is evenwel een pak groter dan in Vlaanderen. Er was een gelijkstelling wat subsidiëring en regulering betreft voor de sociale en een deel van de private huursector tot de jaren 1990. Toen zijn de objectsubsidies voor verhuurders feitelijk afgeschaft. Er zijn relatief weinig particuliere verhuurders die voornamelijk in het lagere segment opereren. Het aandeel van de professionele verhuurders is ongeveer even groot en is constant gebleven doorheen de tijd. Er zijn dan ook heel wat institutionele beleggers actief. Pensioenfondsen en verzekeraars spelen graag in op de fiscale voordelen om te beleggen in vastgoed en het Nederlandse woningbestand laat relatief eenvoudig beheer van verhuur toe.

²² Zie p. 121 e.v.

De huurprijsregulering is vooral strikt bij particuliere verhuurders, maar ook voor een deel van de professionele huurmarkt geldt de huurprijsregulering volgens een puntensysteem.

De sterk ontwikkelde en robuuste private huurmarkt in Frankrijk wijst erop dat particuliere verhuurders reageren op een stimulerend aanbodbeleid inzake de private huurmarkt. Verder heeft het reguleringsbeleid een sterke invloed op het aanbod. Hoe meer de huurder bevoordeeld wordt door de wetgeving, hoe sterker het aanbod op de private huurmarkt terrein verliest. Het aanbodbeleid is in Nederland en het Verenigd Koninkrijk vooral gericht op de professionele sector door allerlei fiscale maatregelen. In Duitsland en Nederland is er een gelijkschakeling van de subsidies en huurprijsregulering voor private en sociale huur wat ervoor zorgt dat zwakkere huurders in beide sectoren terecht kunnen.

2. Naar een aanbodbeleid voor de Vlaamse private huurmarkt?

De overheid heeft vanuit theoretisch oogpunt twee motieven om op de private huurmarkt in te grijpen. Ten eerste kan een ingreep van de overheid gerechtvaardigd zijn om redenen van economische efficiëntie. Dit is het geval wanneer de markt niet perfect werkt, bijvoorbeeld ten gevolge van informatieproblemen, wanneer er geen perfecte competitie is en wanneer externe en onbedoelde effecten optreden. Een markt is economisch inefficiënt wanneer één of meerdere agenten op de markt kunnen vooruitgaan, zonder dat dit ten nadele is van andere agenten. Ter bevordering van economische efficiëntie kan de overheid haar beleid zodanig sturen dat er dus mensen op de private huurmarkt op vooruitgaan zonder dat de andere partijen op de private huurmarkt achteruitgaan. Hierbij wordt de totale welvaart gemaximaliseerd. Het economisch efficiënte evenwicht hoeft echter niet altijd het sociale optimum te zijn. De verdeling van de welvaart onder de economische agenten is immers het tweede motief voor overheidsingrijpen op de private huurmarkt. De verbetering van sociale gelijkheid staat daarbij centraal en hier kan een onderscheid gemaakt tussen horizontale en verticale gelijkheid.

Op basis van de theoretische analyse in hoofdstuk 1 kunnen we algemeen concluderen dat er diverse problemen zijn op de private huurmarkt, zowel wat betreft de economische efficiëntie als wat betreft de verdeling van de welvaart. Op welke manier de overheid best ingrijpt, is mede afhankelijk van de aard van het probleem. Met het oog op het formuleren van aanbevelingen voor een beleid gericht op het aanbod op de private huurmarkt, trachten we daarom zo goed als mogelijk op basis van de beschikbare kennis aan te geven wat de aard en de omvang is van de problemen. Dit leidt ons tot een reeks van mogelijke beleidsinstrumenten. Sommige van deze beleidsmaatregelen hebben rechtstreeks tot doel het aanbod te verhogen. Bij andere is er eerder sprake van een indirecte invloed, via de vraag en via regulering. We structureren daarom deze aanbevelingen volgens de theoretische analyse van mogelijke problemen op de private huurmarkt, en dit in twee blokken, resp. economische efficiëntie en sociale rechtvaardigheid. Waar mogelijk worden uitspraken gedaan over de voorwaarden waaraan de maatregelen moeten voldoen, bijvoorbeeld op welke doelgroep of welk segment van de private huurmarkt de maatregel toegespitst moet worden. In de argumentatie verwijzen we – voor zover zinvol – naar buitenlandse voorbeelden.

2.1 Economische efficiëntie

2.1.1 Informatie asymmetrie

2.1.1.1 Slecht zicht op de kwaliteit

Huurders en verhuurders hebben momenteel onvoldoende zicht op de algemene relatie tussen de huurprijs en de kwaliteit van woning op de private huurmarkt. Er bestaan geen administratieve gegevens over de relatie tussen kwaliteit en huurprijs van huurwoningen²³. Dit kan ten dele verholpen worden door de bestaande registratieverplichting effectief te doen naleven. Recentelijk werden maatregelen in die zin genomen, maar het blijft afwachten wat het concrete effect zal zijn.

De staatsecretaris voor Administratieve Vereenvoudiging maakt werk van een registratie die gratis is en via post of email kan gedaan worden (Persberichten www.kafka.be, 2006). Deze intentie werd nogmaals bevestigd in de 'begrotingsopmaak 2007'. Een eenvoudige procedure is inderdaad noodzakelijk om geen nieuwe drempels voor verhuurders op te werpen, die ontmoedigend kunnen werken. Bovendien moeten ook kwaliteitsaspecten van de woning op een eenvoudige manier worden toegevoegd bij de geregistreerde informatie. Zo is de plaatsbeschrijving²⁴ mits minimale inhoudseisen als bijlage bij de overeenkomst een goed instrument om de relatie tussen prijs en kwaliteit beter te kennen. Tenslotte moeten er middelen worden vrijgemaakt om de geregistreerde gegevens daadwerkelijk te verwerken.

De koppeling van huurprijs en kwaliteit kan een heel belangrijke schakel zijn in het onderzoek naar de knelpunten op de private huurmarkt. Indien de samenhang tussen kwaliteitskenmerken en huurprijs doorheen de tijd wordt onderzocht, kan er ook werk gemaakt worden van een echte huurindex die onafhankelijk is van de kwalitatieve verbeteringen, zoals bijvoorbeeld de *Mietspiegel*²⁵ in Duitsland.

Voor huurders is het moeilijk om zicht te krijgen op het vrije aanbod op de huurmarkt. Er bestaat immers geen woningdatabank. Een dergelijke databank op lokaal niveau kan weergeven welke woningen beschikbaar zijn op de huurmarkt, wat hun huurprijs is en welke kenmerken ze hebben. Dergelijke gegevens bieden voor huurders een beter totaalbeeld op de markt en zijn voor verhuurders erg nuttig bij het vastleggen van de huurprijs. Het zorgt voor meer transparantie en een efficiëntere prijsvorming op de private huurmarkt²⁶. De vertegenwoordigers van het werkveld van de private huurmarkt die deelnamen aan de stuurgroep van deze studie prijsden deze aanbeveling aan op twee voorwaarden. De bijkomende administratieve last moet minimaal zijn en de databank mag niet als controlerend middel worden ingezet. Dit voorstel gaat in elk geval verder dan de verplichte affichering van de huurprijs die in de 'begrotingsopmaak 2007' in het vooruitzicht wordt gesteld.

²³ We beschikken wel over surveygegevens die ons zullen toelaten de relatie in het algemeen te verduidelijken, maar deze laten zeker niet toe regionale en lokale verschillen weer te geven.

²⁴ De plaatsbeschrijving bij binnenkomst is een document met een gedetailleerde beschrijving van de staat waarin de woning zich bevindt bij binnenkomst van de huurder in het goed (FOD Justitie, 2006). Volgens de 'begrotingsopmaak 2007' gaat de plaatsbeschrijving verplicht worden.

²⁵ Zie ook p. 134 e.v.

²⁶ Zie ook hiervoor de Duitse *Mietspiegel*.

2.1.1.2 Controle op de kwaliteit

Verhuurde woningen worden in Vlaanderen relatief weinig gecontroleerd op vlak van kwaliteit. Het conformiteitsattest laat de eigenaarverhuurder toe om een officiële verklaring van de gemeentelijke overheid te verkrijgen over het feit dat de woning beantwoordt aan de minimumkwaliteitsnormen van de Vlaamse Wooncode. Een conformiteitsattest kan dus een zekerheid aan de huurder bieden omtrent de kwaliteit van de woning. Het gaat evenwel niet om een noodzakelijke voorwaarde om te mogen verhuren. Het attest betreft dus geen huurvergunning. Van een echte huurvergunning zijn geen buitenlandse voorbeelden bekend.

Het gebruik van het conformiteitsattest kan verder worden aangemoedigd in gebieden waar zich concentraties van kwaliteitsproblemen voordoen, zoals bepaalde grootstedelijke buurten. Een mogelijke graduele omvorming tot een verplichte huurvergunning verhoogt echter in ruime mate de drempel voor verhuurders om de verhuurmarkt te betreden. Het regulerend karakter en de administratieve rompslomp van een algemeen conformiteitsattest kan vooral veel particuliere verhuurders afschrikken om verder te gaan met de verhuur.

Verder wordt de kwaliteit van de woning gecontroleerd door de controleurs van het Vlaams gewest indien er een procedure wordt gestart door een overheidsinstantie, een woonorganisatie, de huurder of éénieder die een belang aantoonst. De administratieve procedure kan uitmonden in een besluit van de burgemeester tot het ongeschikt of onbewoonbaar verklaren van de woning. De Vlaamse Wooninspectie kan strafrechtelijk optreden tegen het verhuren van ongeschikt of onbewoonbaar verklaarde woningen. De Vlaamse Wooninspectie geeft prioriteit aan het kwalitatief slechtste segment op de private huurmarkt en kamers in de stedelijke gebieden in het bijzonder. Huisjesmelkerij tegengaan is één van hun belangrijkste doelstellingen.

2.1.1.3 Slecht zicht op de risico's voor de verhuurder

De risico's voor de verhuurder om voldoende huuropbrengst te genereren, worden groter naarmate men verhuurt aan financieel zwakkere huurders. Het gaat om de risico's op wanbetaling, verwaarlozing, Deze risico's kunnen een drempel zijn voor verhuurders om de woning te verhuren, aangezien het direct rendement er onder lijdt. Dit geldt vooral voor kleine particuliere verhuurders, want zij kunnen niet aan risicospreiding doen. Bovendien blijft de huurgarantie beperkt tot de waarborg op de geblokkeerde rekening. Er dient opgemerkt te worden dat de verhuurder een sterke wettelijke basis heeft om op terug te vallen wanneer de huurder aan één van bovenstaande plichten niet voldoet. De relatief hoge drempel om een geding aan te spannen bij de rechtbank in geval van conflict tussen verhuurder en huurder zorgt er echter vaak voor dat een procedure de moeite niet loont. De verzoeningsprocedure die kosteloos is, biedt hiervoor een uitweg. Maar het spreekwoordelijke probleem dat men van een kei het vel niet kan stropen, raakt daarmee natuurlijk niet opgelost.

De huurwetgeving verankert zowel de huurbescherming als de huurprijsregulering. Buitenlandse voorbeelden leren ons dat een te strenge bescherming en regulering het huuraanbod riskeert te doen afnemen. Zo werd in het verleden in Engeland de huurbescherming en huurprijsregulering afgezwakt, terwijl in Spanje het omgekeerde werd gedaan. Spanje introduceerde vlak na de tweede wereldoorlog een strikte huurregulering. Sinds 1985 is de Spaanse huurregulering echter aanzienlijk geliberaliseerd en de huidige regulering is zelfs liberaler dan die in veel andere landen in Europa. Toch zorgt deze relatieve contractvrijheid niet voor een opleving van de private huursector. Dit kan een culturele kwestie zijn. Door de strikte huurregulering en -bescherming in het verleden lijken verhuurders het vertrouwen in woningverhuur definitief verloren te hebben, ook al zijn de regels nu veel minder strikt.

Daarnaast blijft het laten uitzetten van wanbetalende huurders een lastig en tijdrovend proces. We zien dat het aanbod in Engeland toenam en in Spanje sterk verminderde als gevolg van het veranderende wettelijke kader.

Het risico op wanbetaling wordt als reëel gepercipieerd. Uit de gegevens van de Woonsurvey 2005/2006 halen we dat bijna 30 procent van de verhuurders ooit een conflict met de huurder heeft gehad over de betaling van de huur. Dit risico kan gevoelig verminderd worden door een systeem van huurinkomstenwaarborg. Een gelijkaardig initiatief is genomen voor eigenaarsbewoners die een lening afbetalen en werkloos of onvrijwillig arbeidsongeschikt worden na het afsluiten van de gratis verzekering gewaarborgd wonen. Er worden voorwaarden gesteld aan het inkomen en het geleende bedrag en wanneer het nieuwbouw betreft aan de grootte van de woning. De aanvrager van de verzekering moet daarenboven de zes maanden die de aanvraag voorafgaan en op de datum van de aanvraag ononderbroken gewerkt hebben. Op die manier vallen de financieel zwakkeren vaak uit de boot.

Een gelijkaardig instrument kan ook voor huurders worden uitgewerkt. Wanneer huurders dan werkloos of arbeidsongeschikt worden, hebben hun verhuurders zekerheid op vlak van de huurinkomsten voor een bepaalde periode. Een woongarantie is eens te meer gewenst voor private huurders omdat zij in geval van plotse financiële tegenslag wellicht minder woonzekerheid hebben dan eigenaarsbewoners. Ook aan deze regeling kunnen voorwaarden verbonden worden. In elk geval moet een objectief meetbare terugval in het inkomen een voorwaarde zijn. De maatregel mag in geen geval aanzetten tot '*moral hazard*'²⁷.

Een garantiefonds zoals bij Publiek Private Samenwerking (PPS) in de sociale nieuwbouw gaat nog een stap verder. Het zorgt voor de compensatie van gedeerde huurinkomsten en het verschil tussen de markthuur en de sociale huur voor de private partner (Carton & Sileghem, 2002). Een dergelijk garantiefonds kan in principe ook voor de hele private huurmarkt worden uitgewerkt. Het biedt alle verhuurders zekerheid op vlak van de huurinkomsten. Ook hier lijken op zijn minst voorwaarden te moeten worden gesteld aan de ontvangers van deze subsidie en de huurders die zij huisvesten, omdat hier zich het *moral hazard* probleem nog sterker stelt.

Enkele federale parlementsleden van Sp.a en PS dienden op 29 juni 2005 een wetsvoorstel in dat inspeelt op de behoefte van verhuurders om meer zekerheid te hebben over hun huurinkomsten. Het voorstel biedt een formule voor een objectieve indicatieve huurprijs en de oprichting van Commissies voor huurovereenkomsten. Dit initiatief is voornamelijk gericht op de preventie van uithuiszetting. De verhuurder krijgt van de Huurcommissie een huurvergoeding indien de schuldvordering van de onbetaalde huur ten minste drie maanden bedraagt en op voorwaarde dat de woning verhuurd wordt met een negenjarige huurovereenkomst. De huurvergoeding bedraagt maximaal drie maal de indicatieve huurprijs. De huurachterstand moet onbetwist zijn en de huurprijs mag niet meer dan 5 procent hoger liggen dan de indicatieve huurprijs. De woning moet aan de kwaliteitsvereisten voldoen zoals bepaald door de Huurwet. Het OCMW wordt door de Huurcommissie aangesproken om een aanzuiveringsregeling uit te werken. Zolang deze regeling werkt, wordt iedere rechtspleging inzake huurachterstand opgeschort.

²⁷ 'Moral hazard' wil zeggen dat mensen zich onverantwoordelijk gaan gedragen als ze weten dat de schade toch zal gedragen worden door derden.

Volgens de stuurgroep van deze studie bestaat er weinig privaat initiatief op het vlak van huurinkomstenverzekeringen voor verhuurders. Het risico op negatieve selectie is hoog. Bij negatieve selectie gaan alleen de verhuurders met veel risico op huurinkomstenverlies zich aansluiten bij de verzekering, waardoor de verzekeringsmaatschappij gedwongen wordt hoge premies te vragen. De verzekeringen die vandaag bestaan, kennen weinig succes wegens de hoge premies en de erg strikte voorwaarden. Wanneer meer verhuurders zich aansluiten, verlaagt dit de premie en kunnen de voorwaarden worden afgezwakt. De toename van het aantal verzekerden zorgt immers voor een betere risicospreiding. Een verplichte verzekering kan aldus een oplossing bieden om de risico's verbonden aan verhuur te neutraliseren. Het verplichte karakter van zo'n verzekering kan evenwel aanbodverlagend werken wanneer verhuurders dit percipiëren als een te regulerend instrument.

Voor de huurwaarborg die in het begin van het contract moet worden betaald, wordt er sinds kort gewerkt aan de uitwerking van een dergelijk initiatief op federaal niveau²⁸. Het betalen van de huurwaarborg zou gebeuren door het gecentraliseerde fonds en de huurder betaalt de huurwaarborg geleidelijk terug aan het fonds. Om het risico op huurinkomstenverlies door leegstand te verminderen wordt er wettelijk voorzien dat de verhuurder recht heeft op een verbrekingsvergoeding ten laste van de huurder die de woning als hoofdverblijfplaats betreft. Indien de huurder het contract opzegt in het eerste jaar, bedraagt de vergoeding drie maanden huur, in de daaropvolgende twee jaren respectievelijk twee en één maand huur. Het systeem van huursubsidies of elke rechtstreekse inkomenssubsidie die wordt toegekend aan de huurder, bieden onrechtstreeks ook meer zekerheid op het innen van de huurinkomsten aan de verhuurder.

Het risico op verwaarlozing van de woning door de verhuurder, met kwaliteitsverslechtering tot gevolg, kunnen we moeilijk inschatten. Dit kan een reden zijn waarom verhuurders zich terugtrekken uit de private huurmarkt. Daarnaast kan de angst voor verloedering een oorzaak zijn voor het selecterend gedrag. We komen hier in het volgende punt op terug.

De drie bovenstaande risico's kunnen geneutraliseerd worden door bemiddeling van sociaal verhuurkantoren. Het sociaal verhuurkantoor neemt immers de rol van beheerder over van de verhuurder ten belopen van de contractduur. De maandelijkse huurinkomsten en het onderhoud worden gegarandeerd door het sociaal verhuurkantoor ondanks mogelijke leegstand, verwaarlozing of wanbetaling vanwege de huurder. Een uitbreiding van het aantal sociaal verhuurkantoren biedt aldus een oplossing voor het beter inzicht in de risico's door de verhuurders. Opvallend is trouwens dat de principes achter de Vlaamse sociale verhuurkantoren ook in het buitenland navolging beginnen te krijgen. Zo werkt de Spaanse Sociedad Publica de Alquiler op dezelfde wijze als de Vlaamse SVK's.

Immobilienmakelaars kunnen een gelijkaardige rol vervullen. Wanneer een rentmeester een behoorlijk aantal huurwoningen van verschillende verhuurders kan beheren, dan kunnen de risico's van de verschillende verhuurders gespreid worden over alle deelnemers. De rentmeester biedt dan een formule aan die een vast bedrag per maand garandeert. Dit bedrag ligt lager dan de werkelijke huurinkomsten indien de huurder correct betaalt. Wanneer er wanbetaling in het spel is, wordt dit gedragen door alle deelnemende verhuurders. Op deze manier professionaliseren particuliere verhuurders. Deze formule kan ervoor zorgen dat huurwoningen in de markt blijven.

²⁸ Zie de studie van het Kenniscentrum voor Duurzaam Woonbeleid (2006): "Naar een Centraal Huurwaarborgfonds".

2.1.1.4 Selecterend gedrag verhuurder

Selecterend gedrag van de verhuurder kan het gevolg zijn van informatie asymmetrie. Selecterend gedrag is niet hetzelfde als discriminatie. Discriminatie is een verschil in behandeling dat niet objectief en redelijkerwijze wordt gerechtvaardigd, (welke) rechtstreeks gebaseerd is op geslacht, ras, huidskleur, afkomst, geboorte, seksuele geaardheid, ... Discriminatie is bij wet verboden in België sinds de wet ter bestrijding van discriminatie van 25 februari 2003. De controle en afdwingbaarheid van de wet is echter niet evident. Optreden tegen selecterend gedrag is nog moeilijker. Op basis van de contractvrijheid als het centrale principe van de Belgische huurwetgeving, kan men een private verhuurder niet verbieden te kiezen aan wie hij verhuurt.

We kunnen op grond van de economische theorie vermoeden dat selecterend gedrag op een huurmarkt met een beperkt aanbod (en een grotere vraag) in sterkere mate speelt dan wanneer het aanbod groot is. Wanneer het aanbod kleiner is dan de vraag, kunnen verhuurders immers gebruik maken van hun relatieve monopoliepositie om de huurders te kiezen waarvan ze verwachten dat ze het minste risico vormen op wanbetaling, leegstand of verwaarlozing.

De resultaten uit de Woonsurvey 2005/2006 leren ons dat er inderdaad sprake is van selecterend gedrag door verhuurders. Van de ondervraagde verhuurders zegt 27 procent niet te zullen verhuren aan een huurder van vreemde afkomst en 40 procent wil niet verhuren aan huurders die afhankelijk zijn van een huurwaarborg van het OCMW. Selecterend gedrag van de verhuurder kan het gevolg zijn van het streven van de verhuurder naar een degelijk rendement. Wanbetaling of verwaarlozing van de woning zorgt immers voor minder huurinkomsten en een daling van de waarde van het onroerend goed.

Een oplossing voor het selecterend gedrag van verhuurders is niet eenvoudig aangezien het moeilijk is om te raken aan de vrije keuze van de verhuurder. Toch kunnen verhuurderorganisaties en huurderbonden worden ingeschakeld door via sensibilisering verhuurders en huurders op hun rechten en plichten te wijzen. We vermoeden dat immobiliënmakelaars die in opdracht van particuliere verhuurders de huurders selecteren, strengere selectiecriteria hanteren (dit werd bevestigd door Johan Tackoen van BIV). Zij staan immers bekend om hun grondige screening van potentiële huurders. De plichtenleer van immobiliënmakelaars, die overigens geen verplichtingen oplegt, zegt momenteel weinig over de taken van bemiddelaars en rentmeesters en niets over hun selecterend gedrag. Hoewel opnieuw moeilijk afdwingbaar kan een artikel over het verbod op discriminatie in de plichtenleer een signalerende functie hebben. Daarnaast kan een duidelijkere invulling van rechten en plichten voor makelaars meer uniformiteit op de markt brengen. Een modelovereenkomst voor het contract tussen verhuurder en bemiddelaar kan een eerste stap zijn naar meer uniformiteit op dit gebied. Bemiddeling via sociale verhuurkantoren kan ervoor zorgen dat de selectie gebeurt op basis van criteria die sociale gelijkheid nastreven. Het uitbreiden van deze tot op vandaag kleine sector kan eveneens een oplossing bieden aan selectie en discriminatie op de private huurmarkt.

2.1.2 Imperfecte competitie

2.1.2.1 Inflexibiliteit huurprijzen

Inflexibiliteit van de huurprijzen kan als een signaal werken van imperfecte competitie. Theoretisch zouden de prijzen moeten fluctueren waar aanbod en vraag elkaar ontmoeten in het evenwicht. Bij een aanbodoverschot (of vraagtekort) verwachten we dat de prijzen zakken, terwijl bij een aanbodtekort (of vraagoverschot) verwacht wordt dat de prijzen toenemen. We weten vandaag niet genoeg over de beschikbaarheid van huurwoningen voor huurders om uitspraken te doen over de evenwichtspositie van de woningmarkt in het geheel en de private huurmarkt in het bijzonder. Wat we wel weten is dat wanneer er sprake is van segmentering op de woningmarkt (zie sectie 0) de keuzemogelijkheid voor de huurders verzwakt en de inflexibiliteit van de huurprijzen kan toenemen. Wanneer een huishouden zoekt naar een nieuwe woning, daalt het aantal potentiële woningen immers wanneer de woningmarkt is opgedeeld in verschillende segmenten. Wanneer de private huurmarkt is opgedeeld in segmenten, en het huishouden is op zoek naar een huurwoning, worden de keuzemogelijkheden nog eens verkleind.

De huurprijzen zijn in zekere mate inflexibel in Vlaanderen. De federale huurwet legt op dat de huurprijzen tijdens de looptijd van een contract niet met meer mogen toenemen dan de gezondheidsindex zoals jaarlijks wordt vastgelegd. Wanneer een nieuw contract wordt vastgelegd, is de huurprijs vrij te bepalen voor de verhuurder. Deze wetgeving is een compromis tussen de economische visie van totale vrijheid bij het bepalen van de huurprijs en de regulerende economische visie die het bepalen van de huurprijs aan andere criteria onderwerpt. Dit gegeven zorgt ervoor dat de huurprijzen minder gevoelig zijn voor bruske wijzigingen in vraag of aanbod. Het verstoort evenwel de werking van de huurprijzen als signaal voor competitieve problemen.

Verhuurders hebben inzake huurprijszetting dus een zekere monopoliemacht. De vrije bepaling van de huurprijs zorgt ervoor dat bij het opstellen van een beleid gericht op de aanbodzijde van de private huurmarkt, raadzaam kan zijn criteria op te leggen aan de hoogte van de aanvangshuurprijs. Indien er geen voorwaarden worden gesteld aan de huurprijs, bestaat het gevaar dat alleen de aanbodzijde profiteert van de maatregel zonder dat er een temperende invloed is op de huurprijs. In het buitenland, bijvoorbeeld in Frankrijk, Duitsland en Spanje, worden subsidies voor private verhuurders daarom vaak gekoppeld aan voorwaarden met betrekking tot de hoogte van de huurprijs.

2.1.2.2 Segmentatie van de woningmarkt

De private huurmarkt is relatief klein in Vlaanderen. Bovendien omvat het private deel van de markt het grootste deel van de huurders. Het overheidsbeleid in Vlaanderen is al zeer lang en tot op vandaag vooral gericht op eigendomsverwerving, voornamelijk via de fiscaliteit. In tweede instantie, maar in veel mindere mate, ondersteunt de overheid de sociale huursector. In vergelijking met de beide eerder genoemde sectoren wordt de private huursector stiefmoederlijk behandeld. Bij ongewijzigd beleid is de private huurmarkt gedoemd te blijven krimpen tot een bepaalde minimumgrens wordt bereikt.

Een relatief laag aanbod zorgt voor beperkte keuzemogelijkheden voor huurders. Bovendien vertonen de huurders in de private huurmarkt een gevarieerd profiel, wat een segmentering van de markt in de hand werkt. We vermoeden dat er vandaag zelfs sprake is van een dualisering van de Vlaamse private huurmarkt. Dit is echter moeilijk hard te maken.

Ruw gesteld kunnen we zeggen dat de onderkant bestaat uit financieel zwakkere huurders en bovenaan situeren we bijvoorbeeld kaderleden van bedrijven of internationale organisaties die vaak slechts enkele jaren in het land verblijven.

Daarnaast is er een verschil tussen professionele en particuliere verhuurders. Grootschalige professionelen richten zich doorgaans voornamelijk op de duurere huurwoningen. Bij particulieren zien we dat meer en meer een beroep wordt gedaan op bemiddelaars. Aangezien de huurprijzen bij verhuurders met bemiddeling gewoonlijk hoger liggen dan bij verhuurders zonder bemiddeling van makelaars ontstaat er door die verschuiving een opwaartse druk op de huurprijzen. Bemiddelaars staan bovendien bekend voor hun grondige screening van potentiële huurders. Tenslotte zijn particuliere verhuurders om evidente redenen doorgaans meer geneigd te verhuren aan financieel sterkere huurders. Indien zij systematisch moeilijkheden ondervinden om die doelgroep aan te trekken, is de verleiding groot om de woning te verkopen. Vaak komt die woning dan in handen van een eigenaarbewoner, waardoor het aanbod op de huurmarkt verder krimpt. Al deze elementen dragen ertoe bij dat financieel zwakkeren naar het lagere huursegment worden geduwd.

In dergelijke omstandigheden hebben de financieel zwaksten op de private huurmarkt vaak geen alternatief. Ze zijn genoodzaakt op het relatief beperkte aanbod in te gaan met relatief hoge huurprijzen en een slechte prijs-kwaliteitverhouding tot gevolg. Er bestaan twee oplossingen voor dit probleem: het totale aanbod op de private huurmarkt aanzwengelen of het aanbod aan betaalbare en kwalitatieve woningen voor de meest zwakke bewoners op de private huurmarkt vergroten.

Het totale aanbod op de private huurmarkt aanzwengelen, kan bij flexibele prijsvorming zorgen voor een verlaging van de huurprijzen. Bij een algemene stimulering van het aanbod zonder afbakening van concrete doelgroepen zal het gecreëerde aanbod wellicht vooral naar het betere segment vloeien. We kunnen hiervan uitgaan omdat vandaag weinig particuliere initiatieven bestaan om meer aanbod op de markt te brengen, tenzij in nichemarkten voor meer kapitaalkrachtige huurders. Een lineaire verhoging van het aanbod lijkt dus weinig zoden aan de dijk te brengen voor de financieel zwakkeren.

2.1.3 Beleid om het aanbod te verhogen

Het aanzwengelen van het aanbod op de private huurmarkt heeft gunstige gevolgen. Een uitgebreider aanbod leidt tot meer keuzemogelijkheden voor de huurders en kan een kwalitatieve vooruitgang van de woningen op de private huurmarkt genereren. De huurprijs kan hierdoor ook gedrukt worden. Hoe kan het beleid dit aanpakken?

De overheid kan via verschillende kanalen het aanbod van private huurwoningen stimuleren. Globaal genomen, onderscheiden we vier varianten. Op de eerste plaats zijn er de fiscale tegemoetkomingen. Zij kunnen bijvoorbeeld worden toegepast op de verschillende vormen van belastingen die relevant zijn voor particuliere verhuurders, zoals de inkomstenbelasting, vennootschapsbelasting, vermogensbelasting, onroerende voorheffing en eenmalige belastingen zoals de BTW. Omgekeerd is er de mogelijkheid heffingen op te leggen die de verhuur van leegstaande woningen bevorderen. Dit laatste kan echter investeringen in huurwoningen ontmoedigen.

Ten tweede kunnen rechtstreeks subsidies worden verstrekt aan verhuurders. Het gaat om overdrachten van de overheid aan particuliere personen of instellingen. Deze subsidies kunnen verschillende vormen aannemen.

Zo zijn er eenmalige subsidies die worden verstrekt op het moment van bouw of aankoop, en jaarlijkse subsidies die zowel de vorm kunnen aannemen van een jaarlijkse bijdrage aan de verhuurders als die van een korting op de rente voor de benodigde lening. Subsidies voor grondverwerving, tegemoetkomingen voor de sloop van krotten of voor de wederopbouw, enz. behoren eveneens tot deze categorie.

Ten derde is er de optie om de financiële risico's voor de verhuurder te beperken. Hierbij gaat het met name om het beperken van de financiële schade door wanbetaling van huurders, leegstand en verwaarlozing. Deze risico's voor de verhuurder kunnen worden verkleind door de aanbevelingen die onder punt 2.1.1.3 werden geformuleerd.

Tenslotte kan de overheid de productiefactoren goedkoper maken, bijvoorbeeld via specifieke lastenverlagingen voor de bouwsector of bepaalde segmenten daarvan. Op deze variant gaan we eveneens niet dieper in omdat Vlaanderen op dat gebied erg weinig bevoegdheden heeft. We merken trouwens op dat de gewesten op heel wat domeinen van het wonen slechts beperkte hefbomen ter beschikking hebben. Een homogener bevoegdheidspakket voor wonen is daarom meer dan wenselijk.

2.1.3.1 Fiscaliteit

De meest voor de hand liggende en administratief gemakkelijkste oplossing bestaat er wellicht in de verschillende fiscale behandeling tussen huurders en eigenaarbewoners af te bouwen. Een fiscaal meer neutrale behandeling zorgt ervoor dat mensen de afweging tussen huren en eigenaar worden, maken op basis van persoonlijke voorkeuren eerder dan op basis van kostenverschillen. Wanneer huurders kunnen genieten van evenwaardige fiscale voordelen als eigenaarbewoners, zullen meer huishoudens beslissen om (langer) te huren. Er worden dan minder woningen getransfereerd van de huur- naar de eigendomsmarkt. We kunnen verwachten dat het aandeel van de private huur in de totale woningmarkt niet verder zal dalen en zelfs kan heropleven.

We moeten wel rekening houden met het feit dat personen met een leefloon of een laag inkomen geen of nauwelijks belastingen betalen. Zij halen dus weinig of geen voordeel uit een fiscale aftrek. Deze groep kan enkel ondersteund worden via een rechtstreekse (huur)subsidie. Voor meer details verwijzen we naar Winters e.a. (2004), *Op weg naar een Vlaamse huursubsidie*.

Wat de verhuurders betreft, kan het verschil in fiscale behandeling tussen de eerste woning en een tweede verhuurde woning verminderd worden. Wanneer eigenaarbewoners zich momenteel een tweede woning aanschaffen om te verhuren, gaan heel wat voordelen verloren waar eigenaarbewoners met één eigendom wel kunnen van genieten. Dit verschil in fiscale behandeling kaderde in de opvatting dat mensen die zich meerdere woningen kunnen permitteren niet in aanmerking hoeven te komen voor fiscale voordelen.

De basisgrondslag voor de fiscaliteit van de huurinkomsten en de eigendom van de (huur)woning is het kadastraal inkomen. Het kadastraal inkomen in zijn huidige vorm kan, zoals reeds gezegd, gemakkelijk bekritiseerd worden. Naar analogie met het advies van de Hoge Raad Van Financiën (2002) pleiten we ervoor om wat de verhuur betreft, de werkelijk geïnde huur verminderd met de werkelijke kosten als belastbare grondslag te gebruiken en niet langer het verhoogde KI.

Op die manier krijgt de particuliere verhuurder een fiscale stimulans om bijvoorbeeld via renovatie de kwaliteit van de verhuurde woning te verbeteren. In het huidige systeem kan de particuliere verhuurder immers geen kosten, ook niet voor renovatie en herstellingen, fiscaal in rekening brengen met alle gevolgen van dien voor de kwaliteit van het verhuurde patrimonium. Bovendien lokt deze maatregel onderhouds- en renovatiewerken opnieuw naar de reguliere economie. Een dergelijke maatregel zal wel gepaard moeten gaan met een neerwaartse herziening van de aanslagvoeten, wil men de fiscale druk op vastgoed niet laten toenemen. Het kadastraal inkomen in zijn huidige vorm onderschat doorgaans immers de netto huurinkomsten. Via een betere naleving van de registratieplicht van de huurcontracten kan de werkelijke geïnde huur relatief gemakkelijk nagegaan worden.

Met een dergelijke hervorming zou tevens een element van verschillende fiscale behandeling tussen particuliere verhuurders en vennootschappen verdwijnen. Hetzelfde zou gelden voor de inkomsten uit beroepsmatige verhuur (huurder gebruikt de woning voor beroepsdoeleinden) en private verhuur (huurder gebruikt de woning niet voor beroepsdoeleinden).

Verder legt de Hoge Raad Van Financiën in haar advies van 2002 een verband met andere vormen van beleggingen op lange termijn. Het investeren in opbrengstwoningen zou fiscaal gelijk behandeld moeten worden met pensioensparen en levensverzekeringen. Het gaat voor de belegger inderdaad om concurrerende producten met een vergelijkbare finaliteit. De Woonsurvey 2005/2006 suggereert dat ondermeer heel wat zelfstandigen in huurwoningen beleggen om een soort van aanvullend pensioen te realiseren. Een dergelijke maatregel kan dus investeringen in huurwoningen aanmoedigen.

De Vlaamse overheid is volledig bevoegd voor de registratierechten die worden betaald bij het verwerven van de woning. Vandaag zijn er veel maatregelen die een verlaging van de registratierechten inhouden (zie p.49). Deze gunstmaatregelen zijn echter gericht op eigenaarsbewoners, want een steeds terugkerend voorwaarde is dat de woning het enige eigendom mag zijn van de begunstigde. Bij verhuurders kan een verlaging van de registratierechten gekoppeld worden aan voorwaarden voor langdurige verhuur aan een billijke huurprijs van een kwaliteitsvolle woning. Om aan alle voorwaarden tegelijk te voldoen en de administratieve rompslomp tot een minimum te beperken, kan de gunstmaatregel bijvoorbeeld alleen toegepast worden bij verhuur via sociale verhuurkantoren.

Op het vlak van erfenisrechten en schenkingsrechten is de Vlaamse overheid eveneens volledig bevoegd. Er kunnen positieve subsidies worden uitgereikt aan mensen die een verhuurde woning na erfenis of schenking in het bezit krijgen en verder blijven verhuren. Een rechtstreekse toelage of een verlaging van de erfenis- of schenkingsrechten behoren tot de mogelijkheden. Er kunnen eventueel voorwaarden worden gekoppeld aan de verlaging van de belasting zoals het verhuren via een sociaal verhuurkantoor. Als deze maatregel genoeg opvolging kent, kan dit relatief grote gevolgen hebben voor het aanbod. Het zijn immers vaak ouderen die particulier verhuren. Deze verhuurders zullen het naarmate hun leeftijd vordert, moeilijker hebben met het beheer van de verhuur, en zullen wellicht sneller beslissen om de woning van de hand te doen om hun kinderen niet met de lasten van de verhuur op te zadelen.

Er zit een grote uitdaging in het behouden van de woningen die verhuurd worden door oudere verhuurders op de private huurmarkt. Het patrimonium van private huurwoningen zal in de toekomst immers verder blijven afnemen wanneer de oudere verhuurders stoppen of de woning aan de eigendomsmarkt overlaten. Het verlagen van erfenis- of schenkingsrechten wanneer de woning gegarandeerd in de private huurmarkt blijft, beschouwen we als één van de belangrijkste maatregelen om het aanbod in de private huurmarkt stabiel te houden.

2.1.3.2 Premies voor verhuurders

Uit de rendementsstudie is gebleken dat investeringen in residentieel vastgoed relatief weinig opbrengen in vergelijking met risicoloze beleggingen. Het instellen van een premie voor verhuurders kan het rendementsprobleem verhelpen en zodoende de verhuursector dynamiseren. Een dergelijke rechtstreekse objectsubsidie kan ten goede komen aan alle verhuurders die aan bepaalde voorwaarden voldoen. Wanneer die criteria te ruim zijn opgevat, zullen (te) veel verhuurders voor een objectsubsidie in aanmerking komen, wat het een erg dure maatregel maakt.

In landen zoals Frankrijk, Duitsland en Spanje wordt de subsidie bijgevolg gekoppeld aan huurregulering en woningtoewijzing om te zorgen dat het aanbod terecht komt bij de beoogde doelgroepen. Om de administratieve lasten tot een minimum te beperken, kan een verhuurpremie rechtstreeks gekoppeld worden aan het systeem van huursubsidies of de huurhoogte. Wanneer een verhuurder verhuurt aan een huishouden dat gebruik maakt van een huursubsidie, kan hij beroep doen op de objectsubsidie. Dit kan zowel gelden voor particuliere als professionele verhuurders.

Voordelige leningen bieden een oplossing voor de investeringskosten bij de aankoop van huurwoningen. We vermoeden dat dit vooral in de kaart zal spelen van professionelen, want particulieren zullen minder geneigd zijn om actief te investeren in huurwoningen via schuldfinanciering.

Een ander probleem is dat in Vlaanderen bijna geen nieuwe woningen worden gebouwd voor de verhuur. Bijgevolg komen weinig nieuwe kwaliteitsvolle woningen op de huurmarkt terecht. Noch professionele, noch particuliere investeerders wagen deze stap omwille van de hoge investeringskosten en de lage rendementsverwachtingen. We kunnen ervan uitgaan dat voornamelijk professionele investeerders wel interesse kunnen betonen indien het rendement van nieuwbouwprojecten voor verhuur wordt opgekrikt.

Vanuit dit perspectief biedt de formule van de residentiële vastgoed-BEVAK een aantal mogelijkheden. De ervaringen in Engeland met een soortgelijke vennootschapsvorm bevestigen dat. De huidige Belgische wet op de residentiële vastgoed-BEVAK verbiedt de BEVAK evenwel om een behoorlijk deel van haar financiële middelen in nieuwbouwactiviteiten te steken. Indien de federale wetgever de nieuwbouwactiviteiten door vastgoed-BEVAKs wil stimuleren, dan moeten de voorwaarden voor risicospreiding minder stringent worden gemaakt. Zonder aanvullende maatregelen kunnen we ervan uitgaan dat de vastgoed-BEVAKs voornamelijk nieuwbouwprojecten voor verhuur in de hoogste segmenten zullen realiseren.

De instrumenten die de Vlaamse overheid heeft om de BEVAKs te lokken naar de goedkopere huursegmenten zijn beperkt. De meeste hefboomen (vennootschapsbelasting, BEVAK-wetgeving) situeren zich op het federale niveau. Het verstrekken van een rechtstreekse investeringssubsidie voor BEVAKs die verhuren via bemiddeling van sociale verhuurkantoren is wel een mogelijkheid. Dit kan ervoor zorgen dat de nieuwe huurwoningen voor een langere periode verhuurd worden en aan een billijke huurprijs. Daarnaast kan de overheid nog verdere voorwaarden opleggen op vlak van de grootte van de woningen of hun ligging.

Voor het bouwen van de nieuwe huurwoningen kan ook gedacht worden aan een PPS-formule⁹⁹. Private investeerders verhuren dan als het ware hun patrimonium aan een tussenpersoon die de werkelijke verhuur op zich neemt. In de sociale huursector werd hier reeds mee geëxperimenteerd. Deze tussenpersoon kan een BEVAK zijn, een SVK of een ander instituut dat de verhuur organiseert volgens principes die worden vastgelegd door de overheid. We zitten dan wel op de grens tussen private en sociale huur. Hoe deze vorm van huren wordt gecatalogeerd, hangt af van de gehanteerde definitie voor de sociale huursector.

2.1.4 Externe effecten

Het aandeel slechte woningen op de private huurmarkt is opmerkelijk hoger dan bij eigenaarsbewoners. Om renovatie in de private huurmarkt te stimuleren, kunnen verschillende instrumenten worden ingezet. Voor de particuliere verhuurders lijkt het fiscaal aftrekbaar maken van de renovatiekosten op federaal niveau een eenvoudige oplossing (zie 2.1.3.1).

Maar deze maatregel is niet voldoende. Uit de Woonsurvey 2005/2006 blijkt dat er nauwelijks een huurprijsverschil bestaat tussen woningen uit het 'slechte' tot 'zeer slechte' segment enerzijds en woningen uit het 'matige' segment anderzijds. Er bestaan dus weinig incentieven voor verhuurders op het laagste segment om aan kwaliteitsverbetering te doen.

In die omstandigheden lijkt een renovatiepremie een beter instrument. Het gaat dan om een subsidie die ten goede komt aan de verhuurder, maar in tegenstelling tot bij het aftrekbaar maken van de kosten moet hij geen twee jaar wachten vooraleer hij het geld daadwerkelijk ziet. Bovendien kan een premie een veel hoger percentage van de renovatiekosten dekken dan een fiscale aftrek.

De Minister van Wonen stelde recent een renovatiepremie in het vooruitzicht voor wie verhuurt via een sociaal verhuurkantoor. Deze premie kan worden uitgebreid naar andere verhuurders. Om de premie te richten op het laagste marktsegment, kunnen voorwaarden worden opgelegd op vlak van de duurtijd van de verhuur, de grootte en de ligging van de woning, de huurprijs en de financiële mogelijkheden van de huurder. Wanneer de renovatiepremie specifiek gericht is op leegstaande of onbewoonbaar verklaarde woningen, kan de premie een bijkomend aanbod genereren. Er moet wel worden toegezien op het karakter van de vroegere leegstand of onbewoonbaarheid. Het kan uiteraard alleen maar gaan om een woning die niet verhuurd werd wanneer de onbewoonbaarheid werd vastgesteld, of wanneer het pand van eigenaar veranderd is. Dergelijke premies bestaan overigens al in Frankrijk en Spanje.

2.2 Sociale rechtvaardigheid

2.2.1 Horizontale gelijkheid

Er is sprake van ongelijke kansen voor sommige groepen op de Vlaamse private huurmarkt. Bepaalde particuliere verhuurders vertonen immers selecterend gedrag. Het beleid kan hierop inspelen door stimulansen te geven aan bemiddelaars en verhuurders om de woningallocatie volgens bepaalde principes te laten verlopen.

Dit gebeurt al bij verhuurders die beroep doen op sociaal verhuurkantoren. De sociaal verhuurkantoren passen immers een puntensysteem toe dat de woningtoewijzing regelt op basis van sociale doelgroepen. Voor sommige groepen bestaat er al een beleid dat ingrijpt via de betaling van de onroerende voorheffing.

⁹⁹ Zie ook Carton & Sileghem (2002).

De verhuurders kunnen korting krijgen op deze belasting wanneer ze verhuren aan een gezin met kinderen of gehandicapten ten laste, een gehandicapt gezinshoofd of een oorlogsinvaliden. De verhuurders moeten deze korting storten aan hun huurders.

Een aanbodbeleid zoals uitgelegd in punt 2.1.3. en waarvan de omvang van de subsidie afhangt van de sociale doelgroep kan ervoor zorgen dat er meer sociale rechtvaardigheid is op de private huurmarkt.

Er zijn twee mogelijkheden om het aanbod van betaalbare woningen die enigszins vergelijkbaar zijn met sociale huurwoningen uit te breiden. Er wordt een subsidie verstrekt aan de verhuurder onder de voorwaarde van een bepaalde regulering van de huurprijs en de woningtoewijzing. Een tweede mogelijkheid is een gesubsidieerd bemiddelingskantoor (zoals de sociale verhuurkantoren). Een degelijk kantoor kan een groot deel van de verhuurrisico's zoals wanbetaling en nalatigheid bij het onderhoud voor de verhuurder afdekken.

2.2.2 Verticale gelijkheid

Ongelijkheid tussen huurders met verschillende inkomens is zeker aanwezig op de private huurmarkt. We vinden heel wat financieel zwakke huurders terug op de private markt. De overheid kan de kansen van deze groep op de private huurmarkt verhogen door een meer uitgebreid systeem van huursubsidies in te voeren. Dit is een inkomensverhogende maatregel en laat de zwakkere huurders toe om in kwaliteitsvolle woningen te wonen. Het is dus een maatregel gericht op de vraagzijde, maar met indirecte effecten op het aanbod.

Het koppelen van een vraagbeleid aan een aanbodbeleid kan een interessante piste zijn. Ten eerste creëert het vraagbeleid (bijvoorbeeld onder de vorm van een huursubsidie) criteria die kunnen gebruikt worden om het aanbodbeleid te richten naar een specifieke doelgroep in de huurderspopulatie. Ten tweede kan het aanbodstimulerend beleid ervoor zorgen dat huurprijsverhoging als gevolg van het vraagbeleid, gecounterd wordt door het aanbodbeleid. Hoofdstuk 1 leert ons dat de uitbreiding van het aanbod met enige vertraging zorgt voor een temperende invloed op de huurprijzen. Het vraagbeleid kan daarentegen de huurprijzen doen toenemen. Het rapport "Op Weg naar een Vlaamse Huursubsidie" (Winters e.a., 2004) wijst op de effecten van een huursubsidie op de huurprijzen. De huurprijzen zullen op korte termijn stijgen, terwijl het aanbod slechts in beperkte mate toeneemt wanneer het gaat om een uitgebreid stelsel van huursubsidies. Op langere termijn zal het prijseffect minder groot zijn en het hoeveelheidseffect groter. In hoofdstuk 1 wordt geargumenteed dat een extreme keuze tussen aanbod- en vraagbeleid geen goede optie is. De koppeling tussen het vraag- en aanbodbeleid zorgt ervoor dat de negatieve effecten op korte termijn voor de doelgroep waarop het vraagbeleid gericht is, geneutraliseerd kunnen worden door het aanbodbeleid.

HOOFDSTUK 6

Samenvatting: NAAR EEN AANBODBELEID VOOR DE VLAAMSE PRIVATE HUURMARKT

1. Inleiding

Het doel van een aanbodbeleid in deze context is het stimuleren van het aanbod aan kwaliteitsvolle en betaalbare huurwoningen op de private markt. Onder de private huurmarkt verstaan we alle woningen die volgens de principes van de marktwerking (bv. het winstmotief) worden toegewezen.

In de eerste plaats onderzoeken we het profiel van huurders en verhuurders, en worden de belangrijkste problemen van de Vlaamse private huurmarkt kort geanalyseerd. Verder presenteren we de conclusies uit de rendementsberekeningen van de residentiële verhuur. Nadien wordt gepeild naar de belangrijkste economisch-theoretische motieven waarom de overheid tussenbeide komt in de woningmarkt in het algemeen en de huurmarkt in het bijzonder. Om het perspectief te verbreden, bestuderen we de situatie en het beleid ten aanzien van de private huurmarkt in Frankrijk, het Verenigd Koninkrijk, Spanje, Duitsland en Nederland. Tenslotte formuleren we concrete beleidsaanbevelingen voor een aanbodbeleid ten aanzien van de private huursector in Vlaanderen.

2. Enkele karakteristieken van de Vlaamse private huurmarkt

Er is geen exact cijfer bekend over het totale aantal woningen in Vlaanderen. De socio-economische enquête 2001 (SEE 2001) geeft het totale aantal huishoudens, maar laat niet toe een raming te maken van de leegstand, het wonen in kamers, enz. Cijfers over de woningvoorraad zijn dus steeds gebaseerd op het aantal huishoudens.

De meest recente gegevens over de woningmarkt vinden we in de Survey die het Kenniscentrum voor Duurzaam Woonbeleid in 2005/2006 uitvoerde in opdracht van Minister Keulen (verder genoemd 'Woonsurvey'). Volgens de Woonsurvey omvat de private huurmarkt nog 18,4 procent van de totale woningmarkt. De decennialange dalende trend van het aandeel private huurwoningen in Vlaanderen zet zich dus tot vandaag voort. Ook in vergelijking met het buitenland is het aandeel van de private huurmarkt erg klein geworden.

Private huurders vertonen eigen kenmerken. In de leeftijdscohorten onder de 35 is hun aandeel significant groter dan het Vlaamse gemiddelde. De leeftijdsgroepen tussenin zijn bijgevolg ondervertegenwoordigd. Private huurders vertonen een duidelijk zwakker sociaaleconomisch profiel dan dat van de gemiddelde Vlaming. Ze zijn vaker werkloos dan het Vlaamse gemiddelde, hun inkomen ligt significant lager, het aandeel alleenstaanden en éénoudergezinnen is significant groter.

Er bestaat relatief weinig professionele verhuur in Vlaanderen. De twee residentiële vastgoed-BEVAKs die in België op de private woningmarkt opereren, verhuren voornamelijk in het Brusselse. Vlaanderen kent – in tegenstelling tot Nederland – geen traditie van grote pensioenfondsen of verzekeringsmaatschappijen die als diversificatie van hun activaportefeuille ook in residentieel vastgoed investeren. Een verschillende organisatie van het pensioensysteem – nadruk op kapitalisatie in Nederland versus repartitie in België – draagt daartoe bij. Verder wordt Vlaanderen gekenmerkt door veel verschillende woningtypes. Grootschalige investeerders zijn eerder geïnteresseerd in gestandaardiseerde panden, waar gemakkelijker schaalvoordelen op bijvoorbeeld beheer technisch gebied kunnen gerealiseerd worden.

De verhuurders op de Vlaamse private huurmarkt zijn in hoofdzaak particulieren. Een particuliere verhuurder verhuurt gemiddeld 2,2 woningen. 60 procent van hen verhuurt 1 woning en bijna 85 procent verhuurt maximaal 3 woningen. We kunnen dus concluderen dat het particuliere segment op de huurmarkt erg versnipperd is. Het gaat vaak om woningen of appartementen die door nalatenschap verworven werden.

Maar er zijn ook particulieren die bewust investeren in residentieel vastgoed met het oog op de verhuur. De Woonsurvey toont aan dat relatief veel gepensioneerden zich inlaten met particuliere verhuur. Particuliere verhuurders blijken ook vaker zelfstandig tewerkgesteld te zijn en te beschikken over een groter gemiddeld gezinsinkomen. Veel zelfstandigen beschouwen de ontvangen huurgelden als een aanvulling op hun beroepsinkomsten en vooral hun pensioen. Zoals bekend, liggen de pensioenen voor zelfstandigen aan de lage kant.

Zowat tweederde van de huurders huurt rechtstreeks van een particuliere verhuurder. Het overige gedeelte huurt via bemiddeling van een immobiliënkantoor. Volgens het Beroepsinstituut van Vastgoedmakelaars (BIV) zit deze vorm van bemiddeling in de lift. Het aantal woningen dat verhuurd wordt via een sociaal verhuurkantoor blijft vooralsnog erg beperkt.

Volgens de Woonsurvey bestaan er relatief weinig conflicten tussen huurders en verhuurders op de private huurmarkt. De verhuurders geven wel blijk van selecterend gedrag ten opzichte van sommige groepen van potentiële huurders en dan vooral van kandidaat-huurders die afhankelijk zijn van een huurwaarborg van het OCMW. In mindere mate is er terughoudendheid jegens potentiële huurders van vreemde afkomst of alleenstaanden met kinderen.

Afgaand op een synthetische index die de fysische kwaliteit van de woningen weergeeft, zijn de woningen op de private huurmarkt gemiddeld van lagere kwaliteit dan de eigendomswoningen. Het aandeel 'goede' woningen (waarvan de bewoners oordelen dat er geen enkele herstelling nodig is) bedraagt 71,2% voor de eigendomswoningen tegenover 45,9% voor de huurwoningen. De eerste analyses op de resultaten van de Woonsurvey wijzen uit dat de huurprijs voor woningen van 'slechte' of 'zeer slechte' kwaliteit niet lager is dan voor de woningen van 'matige' kwaliteit. Dit suggereert een hoge vraagdruk op het laagste segment van de huurmarkt.

De gemiddelde huurprijs van een private huurwoning (exclusief bijkomende kosten) bedraagt in Vlaanderen 437 €, wat aanzienlijk hoger is dan de gemiddelde huurprijs van een sociale woning (258 €). De huurprijzen van woningen verhuurd door sociale verhuurkantoren schommelen tussen 209 € en 334 €, en situeren zich daarmee in het onderste kwartiel van de private huurmarkt.

3. Rendementen op huurwoningen in de Vlaamse private markt

Het rendement dat in Vlaanderen kan gehaald worden op de verhuur van woningen is bij gebrek aan gegevens moeilijk te becijferen. Via verschillende hypothesen met betrekking tot bepaalde variabelen proberen we inzicht te krijgen in het relatieve belang van de onderscheiden kosten- en opbrengstfactoren. Onze conclusies moeten dan ook met de nodige voorzichtigheid geïnterpreteerd worden.

Het micro-economisch model, zoals voorgesteld in hoofdstuk 3, maakt een onderscheid tussen het rendement dat gehaald wordt uit de huuropbrengsten (direct rendement) en het rendement dat ontstaat uit de verkoop van de woning op het einde van de verhuurperiode (indirect rendement). Het totale rendement is de som van deze twee. Een andere maatstaf is de aangepaste interne opbrengstvoet, die het gemiddelde jaarlijks rendement van het geïnvesteerde bedrag weergeeft.

De negatieve kasstromen (uitgaven) worden daarbij verzwaard met een financieringsrente, terwijl de positieve kasstromen (inkomsten) opnieuw worden belegd tegen een bepaalde intrestvoet. In de basissimulatie bedraagt het gemiddelde jaarlijks rendement van verhuur 4,26 procent. In vergelijking met alternatieve risicoloze beleggingen, zoals een staatsobligatie, is het rendement op de verhuur klein en in sommige gevallen zelfs negatief.

Wanneer de investeerder een beroep doet op vreemd vermogen om de woning te verwerven, haalt hij er minder dan eigenaarsbewoners fiscaal voordeel uit. Daarnaast oefent het belastingregime op onroerende inkomsten een aanzienlijke invloed uit op het rendement. Nog belangrijker is het al dan niet verkopen van het vastgoed op het einde van de verhuurperiode. Wanneer de investeerder in het basisscenario alleen kan genieten van de huurinkomsten en er geen verkoop van de woning plaatsvindt, valt het gemiddelde jaarlijkse rendement terug tot amper 1,61 procent, v er beneden het rendement van een staatsobligatie. Het niveau van de huurprijs speelt vanzelfsprekend een rol, maar nog belangrijker is de evolutie ervan. In de basissimulatie ramen wij de huurstijging op 3 procent per jaar. Dit is de jaarlijkse aanpassing aan de gezondheidsindex (ongeveer 2 procent) plus de aanpassingen voor kwaliteitsverbetering en contractvernieuwing.

De kwaliteit van de woning hebben we langs verschillende kanalen in de berekening ingebracht. Een woning van slechtere kwaliteit levert een lager totaal rendement op, maar een hoger direct rendement. Dit kan investeerders ertoe aanzetten om minder te investeren in kwaliteit. Dit gaat zeker op wanneer verwacht wordt dat de vastgoedprijzen sterk gaan toenemen.

Wanneer we enkele variabelen wijzigen om een slechte buurt met een betere buurt te vergelijken, komen we tot grote verschillen. Dit geeft aan dat het model rekening houdt met de sterke band tussen het rendement en de locatie van de verhuurde woning. Het verschil tussen huizen en appartementen tenslotte is erg moeilijk in te brengen in het model. Veel hangt immers af van het verschil tussen beiden wat betreft kadastraal inkomen en de duurzaamheid. Het model genereert een hoger rendement voor een huis dan voor een appartement.

4. Motieven van overheidsingrijpen

De welvaartseconomie splitst de belangrijkste motieven van overheidsingrijpen op in twee categorieën. De overheid kan op de eerste plaats tussenbeide komen om de efficiëntie of doelmatigheid van een markt te verhogen. Als een markt efficiënt werkt, gaat er in het evenwicht niemand meer op vooruit zonder dat iemand erop achteruit gaat. In deze situatie wordt de totale welvaart van de samenleving gemaximeerd. Echter, de resulterende verdeling van de welvaart hoeft niet zodanig te zijn dat de politiek of de samenleving daar tevreden mee is. De verbetering van de sociale gelijkheid tussen burgers is dan volgens de welvaartseconomie een tweede gelegitimeerde reden voor de overheid om op een markt in te grijpen.

4.1 Economische efficiëntie

In de literatuur worden verschillende marktimperfecties onderscheiden die een markt beletten een efficiënt evenwicht te bereiken. In deze studie gaan we vooral dieper in op imperfecte informatie en imperfecte competitie.

Op de private huurmarkt wordt aan de eis van perfecte informatie meestal niet voldaan. Zo hebben verhuurders doorgaans een informatievoorsprong op huurders als het gaat om de kwaliteit van de woning (in relatie tot de huurprijs). De grote heterogeniteit van het product woondienst verhoogt verder de informatiebehoefte van de huurder.

Huurders daarentegen hebben een informatievoorsprong op verhuurders als het gaat om hun eigen betrouwbaarheid: het op tijd betalen van de huur, het goed verzorgen van de woning, enz. De verhuurder zal proberen de risico's op een onbetrouwbare huurder zo veel mogelijk te beperken.

Perfekte competitie op de woningmarkt houdt in dat geen van de actoren op deze markt de prijs van woondiensten eenzijdig kan beïnvloeden: elke economische agent heeft gelijke macht. Dit betekent onder meer dat wanneer er een overschot aan huurwoningen op de markt aanwezig is, de huurprijzen zullen dalen en het omgekeerd geldt wanneer er een tekort is. Inflexibiliteit van de huurprijs kan dus een belangrijk signaal zijn van imperfecte competitie op de woningmarkt.

Wat zijn de oorzaken van imperfecte competitie? Ten eerste reden bestaat de woningmarkt uit verschillende deelmarkten. Er staan op een bepaald tijdstip doorgaans slechts enkele woningen in een bepaalde deelmarkt te koop of te huur. Aangezien vele huishoudens omwille van financiële en andere redenen alleen kunnen kopen of huren in een welbepaald segment, wordt de keuzemogelijkheid sterk ingeperkt. Als daar nog eens discriminatie door verhuurders bovenop komt, bijvoorbeeld tegen lage inkomensgroepen of andere kwetsbare bevolkingsgroepen, dan zal de keuze nog verder gereduceerd worden. Huurders moeten ergens een dak boven het hoofd vinden en dus kan het gebeuren dat zij op een of andere manier gedwongen worden een woning te betrekken die eigenlijk niet goed aansluit op hun behoeften. Een ander voorbeeld van monopoliemacht voor de verhuurder is de situatie waarin een woning de status van een thuis krijgt voor de huurder. Deze laatste zal gehecht raken aan de woning en haar omgeving, waardoor de verhuurder in staat kan zijn de huurprijs flink te verhogen.

4.2 Sociale gelijkheid

Als de verdeling van de welvaart volgens het beleid anders moet dan de verdeling die de markt spontaan genereert, dan ontstaat er volgens de welvaartstheorie voor de overheid een legitieme grond om in te grijpen. De overheid kan twee soorten gelijkheid of rechtvaardigheid nastreven.

Op de eerste plaats is dat de horizontale gelijkheid/rechtvaardigheid tussen huishoudens. Dit criterium impliceert bijvoorbeeld dat voor bepaalde groepen huishoudens met relevante kenmerken een gelijke toegang tot goederen en diensten gewaarborgd wordt. De praktijk leert echter dat niet alle huishoudens even veel kansen maken op een woning. Zo mijden bepaalde verhuurders sommige bevolkingssegmenten omdat het om risicogroepen zou gaan. Anderzijds is het mogelijk dat er voor bepaalde bevolkingsgroepen geen geschikte woningen beschikbaar zijn. Hierbij denken we vooral aan gehandicapten of ouderen die bepaalde fysieke voorzieningen nodig hebben of specifieke vormen van zorg en begeleiding.

Een tweede doelstelling die de overheid kan nastreven, is de verticale gelijkheid. Hier gaat het om een herverdeling van consumptie en/of inkomen van rijke huishoudens naar armere huishoudens. Op de woningmarkt kan dat op twee manieren gebeuren: via een prijsverlaging van de woondienst of via een inkomensverhoging van het huishouden.

4.3 Instrumenten van overheidsingrijpen

Meer concreet kampt de private huursector in Vlaanderen met een aantal ernstige problemen. Ten eerste is de markt erg versnipperd, wat leidt tot informatie asymmetrie en gebrek aan transparantie. Zo krijgen huurders en verhuurders momenteel onvoldoende zicht op de algemene relatie tussen de huurprijs en de kwaliteit van woning. Ten tweede zijn veel verhuurders gepensioneerd. Het risico is reëel dat bij de overdracht naar de volgende generatie heel wat huurwoningen worden verkocht aan eigenaarsbewoners. Het aanbod op het huursegment zou daardoor verder inkrimpen. In een dergelijk scenario wordt de huurmarkt nog meer een restmarkt van huishoudens met een laag en/of onzeker inkomen. Zo'n huurdersprofiel is dan weer weinig aantrekkelijk voor investeerders, zeker wanneer rekening wordt gehouden met het geringe rendement op residentieel vastgoed. Dit oefent op zijn beurt weer een negatieve invloed uit op de kwaliteit van de huurwoningen, enz. Het is weinig waarschijnlijk dat de private huursector op eigen kracht deze neerwaartse spiraal kan doorbreken. Ook dit element rechtvaardigt overheidsingrijpen.

Volgens de economische theorie leidt een aanbodbeleid tot een hogere verhandelde of geproduceerde hoeveelheid en – in tegenstelling tot een stimulering van de vraag – tot een daling van de marktprijs. Toegepast op de private huursector betekent een uitgebreider aanbod meer keuzemogelijkheden voor de huurders en/of een verbetering van de kwaliteit van de aangeboden private huurwoningen. Tegelijk oefent een aanbodbeleid een neerwaartse druk uit op de huurprijs. Deze effecten zullen met vertraging optreden, gegeven de langzame aanpassing van het aanbod aan de nieuwe situatie op de woningmarkt. Hoe kan het beleid dit realiseren?

De overheid kan via verschillende kanalen het aanbod van private huurwoningen stimuleren. Globaal genomen, onderscheiden we vier varianten. Op de eerste plaats zijn er de fiscale tegemoetkomingen. Zij kunnen worden toegepast op de verschillende vormen van belastingen die relevant zijn voor particuliere verhuurders, zoals de inkomsten-, vennootschaps- en vermogensbelasting, de onroerende voorheffing en de eenmalige belastingen, zoals de BTW. Omgekeerd is er de mogelijkheid heffingen op te leggen die de verhuur van leegstaande woningen bevorderen. Dit laatste kan echter investeringen in huurwoningen ontmoedigen.

Ten tweede kunnen rechtstreeks subsidies worden verstrekt aan verhuurders. Het gaat om overdrachten van de overheid aan particuliere personen of instellingen (inclusief ondernemingen, zoals een vastgoed-BEVAK). Deze subsidies kunnen eveneens verschillende vormen aannemen. Zo zijn er eenmalige subsidies die worden verstrekt op het moment van bouw of aankoop, en jaarlijkse subsidies die zowel de vorm kunnen aannemen van een jaarlijkse bijdrage aan de verhuurders als die van een korting op de interestvoet voor de benodigde lening. Subsidies voor grondverwerving, tegemoetkomingen voor de sloop van krotten of voor de wederopbouw, enz. behoren eveneens tot deze categorie.

Ten derde is er de optie om de financiële risico's voor de verhuurder te beperken. Hierbij gaat het met name om het beperken van de financiële schade door wanbetaling van huurders, leegstand en verwaarlozing.

Tenslotte kan de overheid de productiefactoren goedkoper maken, bijvoorbeeld via specifieke lastenverlagingen voor de bouwsector of bepaalde segmenten daarvan. Op deze variant gaan we niet dieper in omdat Vlaanderen op dat gebied erg weinig bevoegdheden heeft. We merken trouwens op dat de gewesten op heel wat domeinen van het wonen over slechts beperkte hefbomen beschikken. Een homogener bevoegdheidspakket voor wonen is daarom meer dan wenselijk.

5. Het beleid tegenover de private huurmarkt in internationaal perspectief

Nu we het instrumentarium van een aanbodbeleid in kaart hebben gebracht, bekijken we hoe de overheid in het buitenland de private huurmarkt al dan niet ondersteunt. Ten eerste vergelijken we de Vlaamse private huurmarkt met de situatie in Duitsland, Frankrijk, Nederland, Spanje en het Verenigd Koninkrijk. Ten tweede gaat de aandacht naar de manier waarop het subsidiebeleid (zowel aanbod als vraag), het fiscale beleid, de regulering van de huurprijs en de huurbescherming in die landen werd uitgewerkt. We vertrekken dus van een breed kader om de verschillende maatregelen ten opzichte van de private huurmarkt correct te kunnen situeren.

Duitsland is een voorbeeld van een land met een omvangrijke private huursector – meer dan de helft van het woningpatrimonium – en een gericht (fiscaal) beleid. Frankrijk kent ook een redelijk omvangrijke private sector, terwijl in Nederland institutionele beleggers een actieve rol spelen op de residentiële verhuurmarkt. In Engeland en Spanje weet het beleid niet goed welke kant op te gaan met de private huursector. Tenslotte zijn er in Nederland en Duitsland, en in mindere mate in het Verenigd Koninkrijk, stimulansen voor professionele verhuurders om de private huurmarkt te betreden.

De totale huurmarkt is klein in Vlaanderen vergeleken met de bestudeerde landen. Alleen in Spanje zijn er relatief nog meer eigenaarsbewoners. Het aandeel van de private huurmarkt ten opzichte van het totale woningpatrimonium daarentegen is in Vlaanderen niet uitzonderlijk laag. Zowel Nederland, Spanje als het Verenigd Koninkrijk scoren met ongeveer 10 procent minder dan de 18,4 procent van Vlaanderen. Maar de sociale huursector is in Nederland en het Verenigd Koninkrijk wel veel sterker vertegenwoordigd. In Spanje wordt bijna de hele huurmarkt ingenomen door particuliere verhuurders, net zoals dat in Vlaanderen het geval is. In Frankrijk is er een aanzienlijke rol voor de sociale huursector weggelegd, maar ook hier zien we dat een meerderheid van de huurders een private woning huurt. Het aandeel private huurders in de totale woningmarkt is er gelijkaardig aan de Vlaamse situatie.

Historisch gezien, werd eigendom in vele landen sterk aangemoedigd en de sociale huursector kwam tot bloei. Bijgevolg verminderde vanaf de tweede wereldoorlog het aandeel private huurders. Landen zoals Nederland, Frankrijk, het Verenigd Koninkrijk en Spanje experimenteerden, al dan niet succesvol, met een reguleringsbeleid. Regulering blijkt een grote invloed uit te oefenen op de aangeboden hoeveelheid op de private huurmarkt. Hoe strenger de huurprijsregulering en de huurbescherming ten voordele van de huurder, hoe meer het huuraanbod in de onderzochte landen afneemt.

De internationale analyse leert ons tevens dat in alle bestudeerde landen een beleid bestaat of wordt ontwikkeld ter ondersteuning van de private huurmarkt. Dit aanbodbeleid bestaat in de vijf landen uit fiscale faciliteiten. In Frankrijk, Duitsland en Spanje worden de fiscale stimuli aangevuld met aanbodsubsidies.

In Frankrijk kent de private huursector een tegengestelde beweging tegenover de rest van West-Europa. Het aandeel private huurwoningen daalt er niet meer zoals in de rest van de onderzochte landen. In Frankrijk genieten verhuurders van gesubsidieerde leningen en fiscale aftrekken. Daarnaast verstrekt de overheid subsidies voor de renovatie van private huurwoningen.

In Duitsland is het moeilijk onderscheid te maken tussen private en sociale huur. De grens tussen particuliere, professionele en sociale verhuurders is evenmin erg duidelijk. We zien wel dat een groot deel van de markt wordt ingenomen door coöperatieven.

Private verhuurders kunnen gebruik maken van objectsubsidies indien hun huurders voldoen aan de voorwaarden voor sociale huur. Daarnaast betekent het fiscaal gunstige afschrijvingsregime voor verhuurders een sterke stimulans voor investeringen in residentiële verhuur.

Spanje is een heel ander verhaal. De huursector bedraagt er slechts 10 procent en dit omvat bijna uitsluitend particuliere investeerders. De versterking van de huurbescherming na de tweede wereldoorlog deed het aandeel private huurders sterk afnemen. Recentelijk worden voordelige leningen toegekend voor verhuurders indien ze voldoen aan enkele voorwaarden wat betreft de huurperiode en de huurprijs. Het initiatief wordt echter slechts op erg kleine schaal toegepast.

Het Verenigd Koninkrijk worstelt al geruime tijd met het beleid ten aanzien van de private huurmarkt. De voormalige conservatieve regering zorgde voor een relance van het aanbod door minder stringente huurregulering en het terugschroeven van de huurderbescherming. Sinds het midden van de jaren 1990 neemt het aandeel van de sector in de totale woningmarkt weer af. De Labour-regering probeert sedert enkele jaren meer professionele investeerders naar de residentiële verhuur te lokken, maar vooralsnog met weinig succes. Er worden voordelige leningen ter beschikking gesteld voor verhuurders die beroep doen op professionele bemiddeling via "*buy to let*". Recentelijk werd bovendien een vorm van REIT (real investment trust, vergelijkbaar met onze BEVAK) geïntroduceerd.

In Nederland brokkelt de private huurmarkt af: de sector bedraagt nog slechts 11 procent van het totale woningbestand. De sociale huurmarkt is er evenwel flink groter dan in Vlaanderen. Er was een gelijkstelling wat subsidiëring en regulering betreft voor de sociale en een deel van de private huursector tot de jaren 1990. Toen werden de objectsubsidies voor verhuurders feitelijk afgeschaft. Relatief weinig particuliere verhuurders opereren in het lagere segment. Het aandeel van de professionele verhuurders is behoorlijk groot en bleef constant doorheen de tijd. Er zijn dan ook heel wat institutionele beleggers actief. Pensioenfondsen en verzekeraars spelen graag in op de fiscale voordelen verbonden aan beleggingen in vastgoed. Voorts laat het Nederlandse woningbestand omwille van zijn relatieve eenvormigheid een tamelijk eenvoudig beheer van de verhuurde panden toe. De huurprijsregulering is vooral strikt bij particuliere verhuurders, maar ook voor een deel van de professionele huurmarkt geldt de huurprijsregulering volgens een puntensysteem.

Wat kunnen we afleiden uit dit overzicht van de beleidsmaatregelen in het buitenland? Ten eerste is de Franse casus erg belangrijk. De sterk ontwikkelde en robuuste private huurmarkt in Frankrijk wijst erop dat particuliere verhuurders wel degelijk reageren op de prikkels van een stimulerend aanbodbeleid. Het voortdurend afbrokkelen van het aandeel van de private huurmarkt is dus geen 'natuurlijk' gegeven. Via gerichte, marktconforme maatregelen is dit proces zelfs omkeerbaar. Ten tweede stellen we vast dat het reguleringsbeleid een sterke invloed uitoefent op het aanbod. Hoe sterker de huurder wordt bevoordeeld door de wetgeving, hoe meer het aanbod op de private huurmarkt terrein verliest. Ten derde is het aanbodbeleid in Nederland en het Verenigd Koninkrijk vooral gericht op de professionele sector via allerlei fiscale maatregelen. Ten slotte is er in Duitsland en Nederland een gelijkschakeling van de subsidies en huurprijsregulering voor private en sociale huur wat ervoor zorgt dat zwakkere huurders in beide sectoren terecht kunnen.

6. Concrete beleidsvoorstellen voor de Vlaamse private huurmarkt

In vergelijking met de buurlanden bestaat in Vlaanderen tot op heden weinig actief overheidsbeleid ter bevordering van de private huurmarkt. Enkele kleinere initiatieven niet te na gesproken, heeft de private huurmarkt ten opzichte van de eigendomsmarkt en de sociale huursector een lage prioriteit. Dat de private huurmarkt al decennialang relatief inkrimpt, is mede hiervan het gevolg. Verder worstelt de private huurmarkt, zoals hoger uiteengezet, met heel wat problemen inzake informatie asymmetrie, kwaliteit, betaalbaarheid, beschikbaarheid, rendement, enz.

Ten einde deze problemen aan te pakken, suggereren we een aantal concrete beleidsmaatregelen. De meeste van deze ingrepen hebben rechtstreeks tot doel het aanbod te verhogen. Bij andere is er eerder sprake van een indirecte invloed, via de vraag of via regulering. Om het overzicht te bewaren (zie ook tabel 6.1) maken we geen onderscheid tussen ingrepen waar de Vlaamse overheid al dan niet bevoegd voor is. Waar mogelijk worden uitspraken gedaan over de voorwaarden waaraan de maatregelen moeten voldoen, bijvoorbeeld op welke doelgroep of op welk segment van de private huurmarkt ze moeten toegespitst worden. In de argumentatie verwijzen we – voor zover zinvol – naar buitenlandse voorbeelden.

6.1 Betere naleving en uitbreiding registratieverplichting

Huurders en verhuurders op de private huurmarkt hebben momenteel onvoldoende zicht op de algemene relatie tussen de huurprijs en de kwaliteit van woning (informatie asymmetrie). Er bestaan namelijk geen administratieve gegevens die het verband tussen beide variabelen in kaart brengt. Dit kan ten dele verholpen worden door de bestaande registratieverplichting van huurcontracten effectief te doen naleven. Sinds begin 2007 is de verplichting voor de verhuurder om een huurcontract te laten registreren, aangescherpt. Is een huurcontract niet geregistreerd, dan kan de huurder het pand zonder opzeggingstermijn en –vergoeding verlaten.

De staatsecretaris voor Administratieve Vereenvoudiging maakt werk van een registratie die gratis is en via post of email kan gebeuren. Een eenvoudige procedure is inderdaad noodzakelijk om geen nieuwe drempels voor verhuurders op te werpen, die ontmoedigend kunnen werken. Bovendien zouden ook de kwaliteitskenmerken van de woning op een eenvoudige manier moeten toegevoegd worden bij de geregistreerde informatie. Zo is de plaatsbeschrijving, mits minimale inhoudseisen, als verplichte bijlage bij het geregistreerd huurcontract een goed instrument om de relatie tussen prijs en kwaliteit beter te kennen. Tenslotte moeten er middelen worden vrijgemaakt om de geregistreerde gegevens daadwerkelijk te verwerken.

6.2 Opzetten van lokale woningdatabanken

Huurders krijgen moeilijk een goed zicht op het aanbod dat beschikbaar is op de huurmarkt. Er bestaat immers geen woningdatabank. Een dergelijke databank op lokaal niveau kan weergeven welke woningen beschikbaar zijn op de huurmarkt, wat hun huurprijs is en welke kenmerken ze hebben. Dergelijke gegevens bieden voor huurders een beter totaalbeeld van de markt en zijn voor verhuurders erg nuttig bij het vastleggen van de huurprijs. Een woningdatabank zorgt voor meer transparantie en een efficiëntere prijsvorming op de private huurmarkt. De vertegenwoordigers van het werkveld die deelnamen aan de stuurgroep van deze studie prijsden deze aanbeveling aan op twee voorwaarden. De bijkomende administratieve last moet minimaal zijn en de databank mag niet als controlerend middel wordt ingezet. Dit voorstel gaat in elk geval verder dan de verplichte affichering van de huurprijs die door de federale overheid wordt opgelegd.

6.3 Uitbreiding gebruik conformiteitsattest in probleemgebieden

Verhuurde woningen worden in Vlaanderen relatief weinig gecontroleerd op het gebied van kwaliteit. Het conformiteitsattest laat de eigenaarverhuurder toe om een officiële verklaring van de gemeentelijke overheid te verkrijgen over het feit dat de woning beantwoordt aan de minimumkwaliteitsnormen van de Vlaamse Wooncode. Een conformiteitsattest biedt dus zekerheid aan de huurder omtrent de minimumkwaliteit van de woning. Het gaat evenwel niet om een noodzakelijke voorwaarde om te mogen verhuren. Het attest betreft dus geen huurvergunning.

Het gebruik van het conformiteitsattest kan worden aangemoedigd in gebieden waar zich concentraties van kwaliteitsproblemen voordoen, zoals bepaalde grootstedelijke buurten. Een mogelijke graduele omvorming tot een verplichte huurvergunning verhoogt in ruime mate de drempel voor verhuurders om de verhuurmarkt te betreden. Het regulerend karakter en de administratieve rompslomp van een dergelijke maatregel kan vooral veel particuliere verhuurders afschrikken om verder te gaan met de verhuur. Van een echte huurvergunning zijn bovendien geen buitenlandse voorbeelden bekend.

6.4 Opzetten van een systeem van huurinkomstenwaarborg

De risico's voor de verhuurder om voldoende huuropbrengst te genereren, worden doorgaans groter naarmate men verhuurt aan financieel zwakkere huurders. Het gaat om de risico's op wanbetaling, verwaarlozing, Deze risico's kunnen een drempel zijn voor verhuurders om een woning te verhuren, aangezien het directe rendement er onder lijdt. Dit geldt vooral voor de vele, kleine particuliere verhuurders, want zij kunnen niet aan risicospreiding doen. Bovendien blijft de huurgarantie beperkt tot de waarborg op de geblokkeerde rekening. Theoretisch beschikt de verhuurder over een sterke wettelijke basis wanneer de huurder aan één van bovenstaande verplichtingen niet voldoet. De relatief hoge drempel om een geding aan te spannen zorgt er echter voor dat een gerechtelijke procedure inleiden vaak de moeite niet loont. De verzoeningsprocedure die kosteloos is, biedt hiervoor een uitweg. Maar het spreekwoordelijke probleem dat men van een kei het vel niet kan stropen, raakt daarmee natuurlijk niet opgelost.

Het risico op wanbetaling wordt als reëel gepercipieerd. Uit gegevens van de Woonsurvey 2005/2006 halen we dat bijna 30 procent van de verhuurders ooit een conflict met de huurder had over de betaling van de huur. Dit risico kan gevoelig verminderd worden door een systeem van huurinkomstenwaarborg. Een gelijkaardig initiatief is genomen voor eigenaarbewoners die een lening afbetalen en werkloos of onvrijwillig arbeidsongeschikt worden na het afsluiten van de gratis verzekering gewaarborgd wonen. Er worden voorwaarden gesteld aan het inkomen en het geleende bedrag en, wanneer het nieuwbouw betreft, aan de grootte van de woning. De aanvrager van de verzekering moet daarenboven de zes maanden die de aanvraag voorafgaan en op de datum van de aanvraag ononderbroken gewerkt hebben.

Een gelijkaardig instrument kan voor huurders worden uitgewerkt. Wanneer zij dan werkloos of arbeidsongeschikt worden, hebben hun verhuurders zekerheid op het vlak van de huurinkomsten gedurende een bepaalde periode. Een huurinkomstengarantie is des te meer gewenst voor private huurders omdat bij plotse financiële tegenslag wellicht minder woonzekerheid hebben dan eigenaarbewoners. Ook aan deze regeling kunnen voorwaarden verbonden worden. In elk geval moet een objectief meetbare terugval in het inkomen een voorwaarde zijn. De maatregel mag in geen geval aanzetten tot "*moral hazard*"³⁰.

³⁰ "*Moral hazard*" wil zeggen dat mensen zich onverantwoordelijk gaan gedragen als ze weten dat de schade toch zal gedragen worden door derden.

Een garantiefonds, zoals bij Publiek Private Samenwerking (PPS) in de sociale nieuwbouw, gaat nog een stap verder. Het zorgt voor compensatie van gedeelde huurinkomsten en deelt het verschil tussen de markthuurlen en de sociale huur voor de private partner (Carton & Sileghem, 2002). Een dergelijk garantiefonds kan in principe ook voor de hele private huurmarkt worden uitgewerkt. Het biedt alle verhuurders zekerheid op vlak van de huurinkomsten. Ook hier lijken op zijn minst voorwaarden te moeten worden gesteld aan de ontvangers van deze subsidie en de huurders die zij huisvesten, omdat hier zich het *moral hazard* probleem nog sterker stelt.

Volgens de stuurgroep van deze studie bestaat er weinig privaat initiatief op het vlak van huurinkomstenverzekeringen voor verhuurders. Het risico op negatieve selectie is hoog. Bij negatieve selectie gaan alleen de verhuurders met een hoog risico op huurinkomstenverlies zich aansluiten, waardoor de verzekeringsmaatschappij gedwongen wordt hoge premies te vragen. De verzekeringen die vandaag bestaan, kennen weinig succes wegens precies de hoge premies en de erg strikte voorwaarden. Wanneer meer verhuurders zich zouden aansluiten, kan dit de premie verlagen en kunnen de voorwaarden worden afgezwakt. Een toename van het aantal verzekerden zorgt immers voor een betere risicospreiding. Een verplichte verzekering kan dus een oplossing bieden door de risico's van de verhuur te neutraliseren. Het verplichte karakter van zo'n verzekering kan evenwel aanbodverlagend werken wanneer verhuurders dit percipiëren als een te regulerend instrument.

Voor de huurwaarborg die in het begin van het contract moet worden betaald, wordt er sinds kort gewerkt aan een initiatief op federaal niveau. Het betalen van de huurwaarborg zou gebeuren door het gecentraliseerde fonds en de huurder betaalt de huurwaarborg geleidelijk terug aan het fonds. Een systeem van huursubsidies, of elke rechtstreekse inkomenssubsidie die wordt toegekend aan de huurder, biedt onrechtstreeks ook meer zekerheid op het innen van de huurinkomsten door de verhuurder.

Het risico op verwaarlozing met kwaliteitsverslechtering tot gevolg kunnen we moeilijk inschatten. We vermoeden dat het een belangrijke reden is waarom verhuurders zich terugtrekken uit de private huurmarkt.

6.5 Uitbreiding van de rol van de sociale verhuurkantoren

De drie bovenstaande risico's kunnen geneutraliseerd worden door bemiddeling van sociaal verhuurkantoren. Het sociaal verhuurkantoor neemt immers de rol van beheerder over van de verhuurder ten belopen van de contractduur. De maandelijkse huurinkomsten en het onderhoud worden gegarandeerd door het sociaal verhuurkantoor ondanks mogelijke leegstand, verwaarlozing of wanbetaling vanwege de huurder. Een uitbreiding van het aantal sociaal verhuurkantoren kan dus bepaalde risico's die verhuurders lopen, inperken. Opvallend is trouwens dat de principes achter de Vlaamse sociale verhuurkantoren (SVK) ook in het buitenland navolging krijgen. Zo werkt de Spaanse *Sociedad Publica de Alquiler* op dezelfde wijze als de Vlaamse SVK's.

Immobilienmakelaars kunnen een gelijkaardige rol vervullen. Wanneer een rentmeester een groot aantal huurwoningen van verschillende verhuurders gemeenschappelijk beheert, dan worden de risico's van individuele verhuurders gespreid over alle deelnemers. De rentmeester kan dan een formule aanbieden waarbij voor een bepaalde woning een vast huurbedrag per maand wordt gegarandeerd. Dit bedrag ligt wat lager dan de werkelijke huurinkomsten, indien de huurder correct betaalt. Wanneer er wanbetaling in het spel is, wordt dit gedragen door alle deelnemende verhuurders. Op deze manier kan tevens het beheer van huurwoningen in bezit van kleine particuliere verhuurders geprofessionaliseerd worden. Al deze elementen kunnen ervoor zorgen dat huurwoningen in de markt blijven.

Selecterend gedrag van de verhuurder kan het gevolg zijn van informatie asymmetrie. De economische theorie suggereert dat selecterend gedrag op een huurmarkt met een beperkt aanbod en een grotere vraag in sterkere mate speelt dan wanneer het aanbod ruim is. Wanneer het aanbod kleiner is dan de vraag, kunnen verhuurders immers gebruik maken van hun relatieve monopoliepositie om de huurders te kiezen waarvan ze verwachten dat ze het minste risico vormen op wanbetaling, leegstand of verwaarlozing.

De resultaten uit de Woonsurvey leren ons dat er inderdaad sprake is van selecterend gedrag door verhuurders. Van de ondervraagde verhuurders zegt 27 procent niet te zullen verhuren aan een huurder van vreemde afkomst en 40 procent wil niet verhuren aan huurders die afhankelijk zijn van een huurwaarborg van het OCMW. Selecterend gedrag van de verhuurder kan het gevolg zijn van het streven van de verhuurder naar een degelijk rendement. Wanbetaling of verwaarlozing van de woning zorgen immers voor minder huurinkomsten en een daling van de waarde van het onroerend goed.

Een oplossing voor het selecterend gedrag van verhuurders is niet eenvoudig aangezien het moeilijk is te raken aan de vrije keuze van de verhuurder. Toch kunnen verhuurderorganisaties en huurderbonden worden ingeschakeld door via sensibilisering verhuurders en huurders op hun rechten en plichten te wijzen. Immobiliënmakelaars die in opdracht van particuliere verhuurders de huurders selecteren, staan immers bekend om hun grondige screening van potentiële huurders. De plichtenleer van immobiliënmakelaars zegt momenteel weinig over de taken van bemiddelaars en rentmeesters en niets over hun selecterend gedrag. Hoewel moeilijk afdwingbaar, kan een artikel over het verbod op discriminatie in de plichtenleer een signalerende functie hebben. Daarnaast kan een duidelijkere invulling van de rechten en plichten van makelaars meer uniformiteit op de markt brengen. Een modelovereenkomst voor het contract tussen verhuurder en bemiddelaar kan een eerste stap zijn naar meer uniformiteit op dit gebied. Bemiddeling via sociale verhuurkantoren kan ervoor zorgen dat de selectie gebeurt op basis van criteria die sociale gelijkheid nastreven. Het uitbreiden van deze tot op vandaag kleine sector kan een oplossing bieden voor selectie en discriminatie op de private huurmarkt.

6.6 Opheffen van de verschillende fiscale behandeling tussen huurders en eigenaarsbewoners

Een voor de hand liggende en administratief gemakkelijke oplossing bestaat er wellicht in de verschillende fiscale behandeling tussen huurders en eigenaarsbewoners af te bouwen. Een fiscaal meer neutrale behandeling zorgt ervoor dat mensen de afweging tussen huren en eigenaar worden, maken op basis van persoonlijke voorkeuren eerder dan op basis van kostenverschillen. Wanneer huurders kunnen genieten van evenwaardige fiscale voordelen als eigenaarsbewoners, zullen meer huishoudens beslissen om (langer) te huren. Er worden dan minder woningen getransfereerd van de huur- naar de eigendomsmarkt. We verwachten dat het aandeel van de private huur in de totale woningmarkt niet verder zal dalen en zelfs kan herleven.

We moeten wel rekening houden met het feit dat personen met een leefloon of een laag inkomen geen of nauwelijks belastingen betalen. Zij halen dus weinig of geen voordeel uit een fiscale aftrek. Deze groep kan enkel ondersteund worden via een rechtstreekse (huur)subsidie. Voor meer details verwijzen we naar Winters e.a. (2004), 'Op weg naar een Vlaamse huursubsidie'.

6.7 Vermindering van de verschillende fiscale behandeling tussen verhuurders en eigenaarbewoners

Wat de verhuurders betreft, kan het verschil in fiscale behandeling tussen de eerste woning en een tweede verhuurde woning verminderd worden. Wanneer eigenaarbewoners zich momenteel een tweede woning aanschaffen om te verhuren, gaan heel wat voordelen verloren waar eigenaarbewoners met één eigendom wel kunnen van genieten. De (gedeeltelijk) fiscale gelijkschakeling kan gekoppeld worden aan voorwaarden, zoals langdurige verhuur aan een billijke huurprijs van een kwaliteitsvolle woning.

De Vlaamse overheid is volledig bevoegd voor de registratierechten die worden betaald bij het verwerven van een woning. Vandaag zijn er veel maatregelen die een verlaging van de registratierechten teweegbrengen. Deze gunstmaatregelen zijn echter gericht op eigenaarbewoners, want een steeds terugkerend voorwaarde is dat de woning het enige eigendom mag zijn van de begunstigde. Opnieuw kan bij verhuurders een verlaging van de registratierechten gekoppeld worden aan voorwaarden voor langdurige verhuur aan een billijke huurprijs van een kwaliteitsvolle woning. Om aan alle voorwaarden tegelijk te voldoen en de administratieve rompslomp tot een minimum te beperken, kan de gunstmaatregel bijvoorbeeld alleen toegepast worden bij verhuur via sociale verhuurkantoren.

6.8 Voor verhuurders het kadastraal inkomen niet langer gebruiken als belastbare grondslag

De basisgrondslag voor de fiscaliteit van de huurinkomsten en de eigendom van de (huur)woning is het kadastraal inkomen (KI). Het KI in zijn huidige vorm kan gemakkelijk bekritiseerd worden. Algemeen kunnen we stellen dat het KI een hopeloos verouderde en dus foutieve weergave geeft van de netto huurinkomsten. Blijkbaar ontbreekt de politieke wil om een nieuwe algemene perequatie door te voeren (de laatste dateert van 1975).

Naar analogie met het advies van de Hoge Raad Van Financiën (2002) pleiten we ervoor, bij verhuur, de werkelijk geïnde huur verminderd met de werkelijke kosten als belastbare grondslag te gebruiken en niet langer het verhoogde KI. Op die manier krijgt de particuliere verhuurder een fiscale stimulans om bijvoorbeeld via renovatie de kwaliteit van de verhuurde woning te verbeteren. In het huidige systeem kan de particuliere verhuurder immers geen kosten, ook niet voor renovatie en herstellingen, fiscaal in rekening brengen, met alle gevolgen van dien voor de kwaliteit van het verhuurde patrimonium. Bovendien lokt deze maatregel onderhouds- en renovatiewerken opnieuw naar de reguliere economie. Een dergelijke maatregel zal wel gepaard moeten gaan met een neerwaartse herziening van de aanslagvoeten, wil men de fiscale druk op de verhuur van vastgoed niet laten toenemen. Het KI in zijn huidige vorm onderschat doorgaans immers de netto huurinkomsten. Via een betere naleving van de registratieplicht van de huurcontracten kan de werkelijke geïnde huur relatief gemakkelijk nagegaan worden.

Met een dergelijke hervorming zou tevens een element van verschillende fiscale behandeling verdwijnen tussen particuliere verhuurders en vennootschappen. Hetzelfde zou gelden voor de inkomsten uit beroepsmatige verhuur (huurder gebruikt de woning voor beroepsdoeleinden) en private verhuur (huurder gebruikt de woning niet voor beroepsdoeleinden).

Verder legt de Hoge Raad Van Financiën in haar advies van 2002 een verband met andere vormen van beleggingen op lange termijn. Het investeren in opbrengstwoningen zou net zoals pensioensparen en levensverzekeringen fiscaal gelijk behandeld moeten worden. Het gaat voor de belegger inderdaad om concurrerende producten met een vergelijkbare finaliteit. De Woonsurvey 2005/2006 suggereert dat ondermeer heel wat zelfstandigen in huurwoningen beleggen om een soort van aanvullend pensioen te realiseren. Een dergelijke maatregel kan dus investeringen in huurwoningen aanmoedigen.

6.9 Verhuurders en de erfenis- en schenkingsrechten

Op het vlak van erfenisrechten en schenkingsrechten is de Vlaamse overheid eveneens volledig bevoegd. Er kunnen positieve subsidies worden uitgereikt aan mensen die een verhuurde woning na erfenis of schenking in het bezit krijgen en verder blijven verhuren. Een rechtstreekse toelage of een verlaging van de erfenis- of schenkingsrechten behoren tot de mogelijkheden. Er kunnen eventueel voorwaarden worden gekoppeld aan de verlaging van de belasting zoals verhuur via een sociaal verhuurkantoor. Als deze maatregel genoeg opvolging kent, kan dit relatief grote gevolgen hebben voor het aanbod. Het zijn immers vaak ouderen die particulier verhuren. Deze verhuurders zullen het, naarmate hun leeftijd vordert, moeilijker hebben met het beheer van de verhuur, en zullen wellicht sneller beslissen om de woning van de hand te doen om hun kinderen niet met de lasten van de verhuur op te zadelen.

Er zit een grote uitdaging in het behoud van het patrimonium dat verhuurd wordt door oudere verhuurders. Het aandeel private huurwoningen zal in de toekomst verder blijven afnemen wanneer oudere verhuurders stoppen en de woning verkopen op de eigendomsmarkt. Het verlagen van erfenis- of schenkingsrechten wanneer de woning gegarandeerd in de private huurmarkt blijft, beschouwen we als één van de belangrijkste maatregelen om het aanbod in de private huurmarkt stabiel te houden.

6.10 Objectsubsidie voor verhuurders

Uit de rendementsstudie is gebleken dat investeringen in residentieel vastgoed relatief weinig opbrengen in vergelijking met risicoloze beleggingen. Het instellen van een premie voor verhuurders kan het rendementsprobleem gedeeltelijk verhelpen en zodoende de verhuursector opnieuw dynamiseren. Een dergelijke rechtstreekse objectsubsidie kan ten goede komen aan alle verhuurders die aan bepaalde voorwaarden voldoen. Wanneer die criteria te ruim zijn opgevat, zullen (te) veel verhuurders voor een objectsubsidie in aanmerking komen, wat het een erg dure maatregel maakt. In landen zoals Frankrijk, Duitsland en Spanje wordt de subsidie bijgevolg gekoppeld aan huurregulering en woningtoewijzing, zodat het aanbod terecht komt bij de beoogde doelgroepen. Om de administratieve lasten tot een minimum te beperken, kan de huurpremie rechtstreeks gekoppeld worden aan het systeem van huursubsidies of de huurhoogte. Wanneer een verhuurder verhuurt aan een huishouden dat gebruik maakt van een huursubsidie, kan hij dus een beroep doen op de objectsubsidie. Dit kan zowel gelden voor particuliere als professionele verhuurders.

Voordelige leningen, zoals de sociale leningen bij het Woningfonds, bieden een oplossing voor de investeringskosten bij de aankoop van huurwoningen. We vermoeden dat dit vooral in de kaart zal spelen van professionelen, want particulieren zullen minder geneigd zijn om actief te investeren in een huurwoning via schuldfinanciering.

6.11 Hervorming wetgeving vastgoed-BEVAK

Een ander probleem is dat in Vlaanderen bijna geen nieuwe woningen worden gebouwd voor de verhuur. Bijgevolg komen weinig nieuwe kwaliteitsvolle woningen op de huurmarkt terecht. Noch professionele, noch particuliere investeerders wagen deze stap omwille van de hoge investeringskosten en de lage rendementsverwachtingen. We kunnen ervan uitgaan dat voornamelijk professionele investeerders wel interesse kunnen betonen indien het rendement van nieuwbouwprojecten voor verhuur wordt opgekrikt.

Vanuit dit perspectief biedt de formule van de residentiële vastgoed-BEVAK een aantal mogelijkheden. De ervaringen in Engeland met een soortgelijke vennootschapsvorm bevestigen dat. De huidige Belgische wet op de residentiële vastgoed-BEVAK verbiedt de BEVAK evenwel om een behoorlijk deel van haar financiële middelen in nieuwbouwactiviteiten te steken. Indien de federale wetgever de nieuwbouwactiviteiten door vastgoed-BEVAKs wil stimuleren, dan moeten de voorwaarden voor risicospreiding minder stringent worden gemaakt. Zonder aanvullende maatregelen kunnen we ervan uitgaan dat de vastgoed-BEVAKs voornamelijk nieuwbouwprojecten voor verhuur in de hoogste segmenten zullen realiseren.

De instrumenten die de Vlaamse overheid heeft om de BEVAKs te lokken naar de goedkopere huursegmenten zijn beperkt. De meeste hefboomen (vennootschapsbelasting, BEVAK-wetgeving) situeren zich op het federale niveau. Het verstrekken van een rechtstreekse investeringssubsidie voor BEVAKs die verhuren via bemiddeling van sociale verhuurkantoren is wel een mogelijkheid. Dit kan ervoor zorgen dat de nieuwe huurwoningen voor een langere periode verhuurd worden en aan een billijke huurprijs. Daarnaast kan de overheid nog verdere voorwaarden opleggen op het vlak van de grootte van de woningen of hun ligging.

6.12 PPS-formule voor de nieuwbouw van huurwoningen

Voor het bouwen van de nieuwe huurwoningen kan ook gedacht worden aan een PPS-formule. Private investeerders verhuren dan als het ware hun patrimonium aan een tussenpersoon die de werkelijke verhuur op zich neemt. In de sociale huursector werd hier reed mee geëxperimenteerd. Deze tussenpersoon kan een BEVAK zijn, een sociaal verhuurkantoor of een ander instituut dat de verhuur organiseert volgens principes die worden vastgelegd door de overheid. We zitten dan wel op de grens tussen private en sociale huur. Hoe deze vorm van huren wordt gecatalogeerd, hangt af van de gehanteerde definitie voor de sociale huursector.

6.13 Premies voor de renovatie van huurwoningen

Het aandeel slechte woningen op de private huurmarkt is opmerkelijk hoger dan bij eigenaarsbewoners. Om renovatie in de private huurmarkt te stimuleren, kunnen verschillende instrumenten worden ingezet. Voor de particuliere verhuurders lijkt het fiscaal aftrekbaar maken van de renovatiekosten op federaal niveau een eenvoudige oplossing (zie eerder). Maar deze maatregel is niet voldoende. Uit de Woonsurvey blijkt dat er nauwelijks een huurprijsverschil bestaat tussen woningen uit het 'slechte' tot 'zeer slechte' segment enerzijds en woningen uit het 'matige' segment anderzijds. Er bestaan dus weinig incentieven voor verhuurders op het laagste segment om aan kwaliteitsverbetering te doen, want een dergelijke investering biedt nauwelijks perspectieven op extra huurinkomsten.

In die omstandigheden lijkt een renovatiepremie een beter instrument. Het gaat dan om een subsidie die ten goede komt aan de verhuurder, maar in tegenstelling tot bij het aftrekbaar maken van de kosten moet hij geen twee jaar wachten vooraleer hij het geld daadwerkelijk ziet. Bovendien kan een premie een veel hoger percentage van de renovatiekosten dekken dan een fiscale aftrek.

Vandaag bestaat al een renovatiepremie voor wie verhuurt via een sociaal verhuurkantoor. Deze premie kan worden uitgebreid naar andere verhuurders. Om de premie te richten op het laagste marktsegment, kunnen voorwaarden worden opgelegd op vlak van de duurtijd van de verhuur, de grootte en de ligging van de woning, de huurprijs en de financiële mogelijkheden van de huurder. Wanneer de renovatiepremie specifiek gericht is op leegstaande of onbewoonbaar verklaarde woningen, kan de premie een bijkomend aanbod genereren. Er moet wel worden toegezien op het karakter van de vroegere leegstand of onbewoonbaarheid. Het kan uiteraard alleen maar gaan om een woning die niet verhuurd werd wanneer de onbewoonbaarheid werd vastgesteld, of wanneer het pand van eigenaar veranderd is. Dergelijke premies bestaan overigens al in Frankrijk en Spanje.

6.14 Schematische voorstelling van de geformuleerde beleidsaanbevelingen

Tabel 6.1 geeft een schematisch overzicht van de geformuleerde beleidsaanbevelingen volgens instrument. Van elk instrument worden volgende elementen opgelijst: (a) het probleem waarop een antwoord wordt gezocht, (b) de doelgroep waarvoor het instrument is bedoeld, (c) het verwachte effect van het instrument, (d) de risico's verbonden aan het gebruik van de maatregel en (e) of het betrokken instrument een Vlaamse bevoegdheid is of niet. De nummering van de instrumenten komt overeen met de nummering in paragraaf 6: concrete beleidsvoorstellen voor de Vlaamse private huurmarkt.

Tabel 6.1: Samenvatting aanbodbeleid Vlaamse private huurmarkt

Instrument	Probleem	Doelgroep	Effecten	Risico	Vlaamse bevoegdheid
(1) Registratieverplichting	Informatie asymmetrie huurprijis/kwaliteit	Alle huurder en verhuurders	Efficiëntere marktwerking	Administratieve rompslomp	Neen
(2) Woningdatabank	Welke huurwoningen zijn beschikbaar tegen welke prijs	Alle huurder en verhuurders	Efficiëntere marktwerking	Administratieve rompslomp Overheidsdirigisme	Gemeenten ondersteunen
(3) Conformiteitsattest	Kwaliteit	Bepaalde grootstedelijke buurten	Controle op kwaliteit	Administratieve rompslomp Overheidsdirigisme	Gemeenten ondersteunen
(4) Huurinkomsten-waarborg	Risico op wanbetaling Weinig initiatief vanuit de verzekeringssector	Financieel zwakke huurders	Stimuleert investeren in huurwoningen	Administratieve rompslomp <i>Moral hazard</i>	Gedeeltelijk

(5) Sociale verhuurkantoren	Risico op wanbetaling	Financieel zwakke huurders	Stimuleert investeren in huurwoningen	Administratieve rompslomp Vermindering autonomie verhuurder	Ja
	Selecterend gedrag van de verhuurder	Minderheidsgroepen	Vermindert discriminatie	Idem	Ja
(6) Opheffen van de verschillende fiscale behandeling tussen huurders en eigenaarsbewoners	Transfer van huurwoning naar eigendomsmarkt	Alle huurders	<i>Tenure neutrality</i>	Bereikt de laagste inkomens niet	Meestal niet
(7) Verminderen van de fiscale behandeling tussen verhuurders en eigenaarsbewoners in personenbelasting	Transfer van huurwoning naar eigendomsmarkt	Tweede woning verhuurde	Behoud van woning op huurmarkt	Budgettaire kostprijs	Meestal niet
		Idem	Idem	Idem	Ja
(8) Belastbare grondslag: KI vervangen door werkelijk geïnde huur – werkelijke kosten	Geen fiscale stimulans voor renovatie huurwoningen	Alle verhuurders	Stimuleert renovatie	Bereikt verhuurder laagste huursegment onvoldoende	Gedeeltelijk
(9) Erfenis- en schenkingsrechten	Huurwoningen worden verkocht bij erfenis of	Zij die verhuuren voortzetten	Behoud van woning op huurmarkt	Budgettaire kostprijs	Ja

	schenking							
(10) Objectsubsidie voor verhuurder	Huurwoning heeft laag rendement	Verhuurders actief op lagere huursegment	Stimuleert investeringen in huurwoningen	Administratieve rompslomp	Ja			
(11) Hervorming wetgeving vastgoed-BEVAK	Nauwelijks nieuwbouw van huurwoning	Vastgoed-BEVAKs die investeren in lagere huursegment	Nieuwbouw huurwoningen aanzwengelen	Hoger risicoprofiel vastgoed-BEVAK	Neen			
(12) PPS-formule voor nieuwbouw huurwoningen	Risico op wanbetaling, leegstand en beheerstechnische problemen	Professionele verhuurders investeren in lagere huursegment	Risicospreiding Stimuleert investeringen in huurwoningen	Vermindering autonomie verhuurder	Ja			
(13) Premies voor renovatie huurwoningen	Geen renovatie segment huurwoningen	Verhuurders laagste huursegment	Renovatie huursegment	Administratieve rompslomp	Ja			

Tabellen en figuren

Tabel 1.1: Overzicht motieven welvaartstheorie en instrumenten	10
Tabel 1.2: Overzicht van relatie tussen reguleringsvormen , problemen op de woningmarkt en rendementsbeperkingen voor de verhuurder	16
Tabel 2.1: Evolutie bewonderstitel in het Vlaams gewest	19
Tabel 2.2: Woningverdeling naar eigendomsstatuut volgens Woonsurvey 2005/2006.	20
Tabel 2.3: Aantal geregistreerde huurcontracten in Vlaanderen	21
Tabel 2.4: Leeftijd volgens bewonerstitel	22
Tabel 2.5: Sociaal economisch profiel	24
Tabel 2.6: Gezinsamenstelling van de respondent	25
Tabel 2.7: Evolutie gezinsamenstelling	25
Tabel 2.8: Gezamenlijk netto maandinkomen	26
Tabel 2.9: Algemene relatie van private huurders met de verhuurder. Antwoord op de vraag: "Is uw relatie met de verhuurder ...?"	27
Tabel 2.10: Woonzekerheid bij de huurder. Antwoord op de vraag: "Hoe zeker bent u dat u hier kunt blijven wonen zolang u wil?"	27
Tabel 2.11: Conflicten met de verhuurder. Antwoord op de vraag: "Hebt u, sinds u deze woning bewoont, een conflict gehad met de verhuurder over ...?"	28
Tabel 2.12: Type van gebouwen die in eigendom zijn buiten de eigen woning. Antwoord op de vraag: "Bent u eigenaar van ...?"	30
Tabel 2.13: Leeftijd van de respondenten in de Woonsurvey 2005/2006	35
Tabel 2.14: Sociaaleconomisch profiel	36
Tabel 2.15: Gezinsamenstelling van de respondenten in de Woonsurvey 2005/2006	37
Tabel 2.16: Gezamenlijk netto maandinkomen dat vorige maand werd ontvangen door het huishouden (in €).	37
Tabel 2.17: Algemene relatie met huurders. Antwoord van verhuurders op de vraag: "Hoe is uw relatie met uw huurders in het algemeen?"	38
Tabel 2.18: Conflict met huurder. Antwoord van verhuurders op de vraag: "Hebt u ooit een conflict gehad met de huurder over ...?"	39
Tabel 2.19: Bezwaren tegen potentiële huurder	40
Tabel 2.20: Weging van de beoordeling van de onderdelen van de woning voor de constructie van de synthese-index voor de fysische staat van de woning o.b.v. technische fiche Vlaamse Wooncode (Vanneste, Thomas & Laureysen, 2004)	41
Tabel 2.21: Fysische staat van de woningen naar eigendomsstatuut, op basis van synthese-index voor de fysische staat van de woningen (Vanneste, Thomas & Laureysen, 2004).	41
Tabel 2.22: Gemiddelde en mediaan huurprijs (zonder kosten) opgedeeld in kwaliteitsklassen volgens synthese-index.	41
Tabel 2.23: Gemiddelde en mediaan gezamenlijk nettomaandinkomen opgedeeld in kwaliteitsklassen volgens synthese-index.	42
Tabel 2.24: Relatie tussen kwaliteit en verhuurderstype op basis van de kwaliteitsklassen volgens de synthese-index.	42
Tabel 2.25: Aantal conformiteitsattesten (CA's) uitgereikt voor woningen en kamers in Vlaanderen	44
Tabel 2.26: Huurprijs	46
Tabel 2.27: Maandelijke huurprijs op private huurmarkt volgens leeftijd van de huurder (referentiepersoon in de Woonsurvey 2005/2006).	47
Tabel 2.28: Resterend inkomen na aftrek van de huur	48
Tabel 2.29: Heffingspercentages erfenisrechten in het Vlaams Gewest	50
Tabel 3.1: Afkortingen variabelen rendementsmodel	66
Tabel 3.2: Aankoopkosten in het model	75
Tabel 3.3: Hypothecaire lasten in het model	76
Tabel 3.4: Indexatiecoëfficiënten	79

Tabel 3.5: Marginale aanslagvoeten personenbelasting	81
Tabel 4.1: Eigendomsstructuur	96
Tabel 4.2: Samenstelling private huursector	96
Tabel 4.3: Subsidiebeleid private huursector	97
Tabel 4.4: Huurregulering en huurbescherming	97
Tabel 4.5: Rendement	97
Tabel 4.6: Typering woonbeleid	99
Tabel 4.7: Private huurmarkt	99
Tabel 4.8: Instrumenten ten aanzien van de private huursector	100
Tabel 4.9: Typering woonbeleid	102
Tabel 4.10: De private huurmarkt	102
Tabel 4.11: Instrumenten ten aanzien van de private huursector	103
Tabel 4.12: Typering woonbeleid	106
Tabel 4.13: De private huurmarkt	106
Tabel 4.14: Instrumenten ten aanzien van de private huursector	107
Tabel 4.15: Typering woonbeleid	110
Tabel 4.16: De private huurmarkt	110
Tabel 4.17: Instrumenten ten aanzien van de private huursector	111
Tabel 4.18: Typering woonbeleid	115
Tabel 4.19: Private huurmarkt	115
Tabel 4.20: Instrumenten ten aanzien van de private huursector	116
Tabel 6.1: Samenvatting aanbodbeleid Vlaamse private huurmarkt	151

Bibliografie

Er werden gesprekken gevoerd met:

- Dhr Philippe Janssens, zaakvoerder STADIM;
- Dhr Xavier Mertens, gedelegeerd bestuurder Home Invest;
- Dhr John Romain, directeur Immotheker;
- Dhr Johan Tackoen, voorzitter BIV, voorzitter Limburgse afdeling CIB, zaakvoerder Limburgse Wooncentrale;
- Prof Dr Chris Lefebvre, professor accountancy, K.U.Leuven.

AES (2001), "Verhuurders, Huurders. Uw rechten en Plichten".

Analyses op het gekoppelde databestand 'woningaanbod en woonconsument'. Onderzoeksopdracht binnen Luik I en II van het onderzoek 'Ruimte voor Woonbeleid' uitgevoerd in opdracht van het Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap, Afdeling Woonbeleid, Kenniscentrum voor Duurzaam Woonbeleid, Leuven.

Barr, N. (1998), "The economics of the Welfare state", Oxford: Oxford University Press, 3rd edition.

Boelhouwer & Haffner, M., 2002, Subjectsubsidiering in de huursector onder de loep, Den Haag: Ministerie van VROM.

Briene, M. & Hulsker, W. (2002), "Rendementen op woningen in de particuliere huursector", In opdracht van het Nederlands Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer, Directoraat-Generaal van de Volkshuisvesting.

Brown, G. & Matysiak, G. (2000), "Real Estate Investment. A Capital Market Approach", Prentice Hall: Englewood Cliffs.

Carton, J. & Sileghem, T. (2003), "PPS-model voor sociale huurwoningen", Eindrapport versie conform goedkeuring door Vlaamse Regering op 09/05/2003.

Decoster, A. & Van Camp, G. (2005), "Hoe vlak is onze taks? Is een vaktaks fair?", Leuvense Economische Standpunten, nr. 110.

De Jonckheere, M. (2006), "Fiscale aspecten van het betrekken van de private huurmarkt in sociale huisvesting." in VOB, "Een toekomstgerichte aanpak van de private huursector".

Ecodata NIS (2006), "De bodembezetting in België volgens jaar, gemeente en kadastrale rubriek".

Elsinga, M., Haffner, M., Hoekstra, J. en Buyst, E. (2007), "De private huursector: een vergelijking van zes landen". Onderzoeksopdracht binnen Luik IV van het onderzoek 'Ruimte voor Woonbeleid' uitgevoerd in opdracht van het Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap, Afdeling Woonbeleid Kenniscentrum voor Duurzaam Woonbeleid, Leuven.

FOD Financiën (2004), "Wegwijs in het Kadaster".

FOD Financiën (2006), "Wegwijs in de fiscaliteit van de eigen woning".

FOD Justitie (2006): "De Huurwet".

Haffner, M. (1992), Eigen woning in de EG: fiscale en overige financiële instrumenten, Delft: Delftse Universitaire Pers.

Haffner, M. (2000), "Costs and fiscal subsidies in owner occupation: methods and outcomes", *Journal of Housing and the Built Environment* 15, pp. 53-69.

Heylen K., Le Roy, M., Vandekerckhove B. en Winters S. (2007), Wonen in Vlaanderen. De resultaten van de Woonsurvey 2005 en Uitwendige Woningschouwing 2005, Onderzoeksopdrachten binnen Luik I en II van het onderzoek 'Ruimte voor Woonbeleid' uitgevoerd in opdracht van het Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap, Afdeling Woonbeleid Kenniscentrum voor Duurzaam Woonbeleid, Leuven, 2 dln.

Janssens, Ph. & De Wael, P. (2005), "50 jaar Belgische vastgoedmarkt. Waar geschiedenis tot toekomst vergroeit", Roeselare, Roelarta.

Lind, H. (2000), Rent regulation: a conceptual and comparative analysis, *European Journal of Housing Policy* 1, pp. 41-47.

Mertens, X. (2005), "Praktijkgegevens i.v.m. de rendabiliteit van huurwoningen en de voornaamste elementen die wegen op de rendabiliteit.", in VOB "Een toekomstgerichte aanpak van de private huursector".

Ministerie van Economische Zaken (1999), "Het indexcijfer der consumptieprijsen, basis 1996", Bestuur handelsbeleid, Dienst voor het Indexcijfer.

Moesen W. (2002), downloadbaar op www.thuisindestad.be/html/witboek/downloads/Moesen.pdf.

Pannecoucke, I., De Decker, P. & Goossens, L. (2003), "Onderzoek naar de mogelijkheden voor de integratie van de particuliere huurmarkt in het Vlaams Woonbeleid", Een onderzoeksproject in opdracht van het Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap, afdeling Woonbeleid, Bestek WB/SE/98.05.

Papa, O. (1992), "Housing systems in Europe: part II; A comparative study of housing finance", Delft, Delft University Press

Persberichten www.kafka.be (9/3/2006), "Registratie huurcontract moet eenvoudiger".

Robinson, R. (1988), "Urban Housing Finance", Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development.

SERV (2006), "Beroepsprofiel: Bemiddelaar bij verkoop, aankoop en ruil van vastgoed. Bemiddelaar bij verhuur en huur van vastgoed."

SERV* (2006), "Beroepsprofiel: Rentmeester."

SVK Jaarverslag (2004).

Van de Cloot, I. (2004), "(Ont-)spanning op de woningmarkt", ING – Financiële Berichten, vol. 77, nr. 2395.

Winters, S., Heremans, F., Elsinga, M., Marchal, A., Vandekerckhove, B. & Van Steen, G. (2004), "Op weg naar een Vlaamse huursubsidie", Onderzoeksopdracht binnen Luik IV van het onderzoek 'Ruimte voor Woonbeleid' uitgevoerd in opdracht van het Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap, Afdeling Woonbeleid Kenniscentrum voor Duurzaam Woonbeleid, Leuven.

Winters, S. & Van Damme, B. (2001), "Vergelijking van de ontvangen voordelen via de gebruikskostenbenadering en via de woonquota", in Doms, K., Van Damme, B., Winters, S., Bilsen, V. & Buyst, E. (2001) "Op zoek naar eigendom", Leuven, HIVA.

Witmer, Ph. & Kelley, C. (2005), "Sell or Rent it?", *Journal of Accountancy*, 199, pp. 86-88.

Verantwoordelijke uitgever:
Departement Ruimtelijke Ordening, Woonbeleid en Onroerende Erfgoed
Woonbeleid
Koning Albert II-laan 19 bus 21
B-1210 Brussel
Vormgeving: Van Cromphaut L.
D/2007/3241/193