Woondag

25 OKTOBER 2021

#VVSGwoondag

vvsg gent: cera MATEXI RASSCHAERT ADVOCATEN

#VVSGwoondag | sessie 11u30 – 12u30

Betaalbaar wonen in Knokke-Heist

Stefaan Keirse

gent: cera MATEXI RASSCHAERT ADVOCATEN

Welkom! Enkele praktische afspraken

- ✓ Via Microsoft Livegebeurtenissen
- ✓ Volg het bij voorkeur via de **Microsoft Teams app**
- ✓ Of via je browser **(Chrome, Firefox, Safari of Edge)**
- ✓ Stel je vragen **via de chat.** Vermeld dan ook even je naam en lokaal bestuur.

Welkom! Enkele praktische afspraken

Tijdens vergadering

Zet video en geluid uit, tenzij anders gevraagd

Het woord vragen?

Vraag het woord via de chat of klik op het handje

Zet je micro en video aan. Nadien zet je ze weer uit.

Overzicht

1. Welkom
2. Problemen woonmarkt
3. Opmaak woonbeleidsplan
4. Op zoek naar oplossingen
5. Conclusies
6. Vragen?

1. Welkom

vrt NWS

Hoofdpunten Regio Kijk Luister

Nicolas Maeterlinck

radio 2

Sofie Pattyn

ma 26 apr 16:13

Knokke-Heist is de allerduurste gemeente van het land om een huis te kopen: "Reken zeker op 675.000 euro"

Knokke-Heist is de allerduurste gemeente van het hele land om een huis te kopen. Dat blijkt uit cijfers van het Belgische statistiekbureau, Statbel. In 2019 was het Oost-Vlaamse Sint-Martens-Latem nog de duurste. Maar vorig jaar bleek Knokke veruit de duurste.

Als je in Knokke een huis wil kopen, moet je rekening houden met een mediaanprijs van 675.000 euro. De mediaanprijs is de prijs waarbij 50 procent van de verkochte huizen goedkoper zijn en 50 procent duurder. Het gaat om zowel alleenstaande huizen, rijwoningen als halfopen bebouwingen. Knokke-Heist stond in 2018 ook al eens bovenaan de lijst, met een mediaanprijs van 530.000 euro. In 2019 was Knokke-Heist de tweede duurste gemeente, maar toen lag de prijs wel een stuk lager, namelijk 510.000 euro.

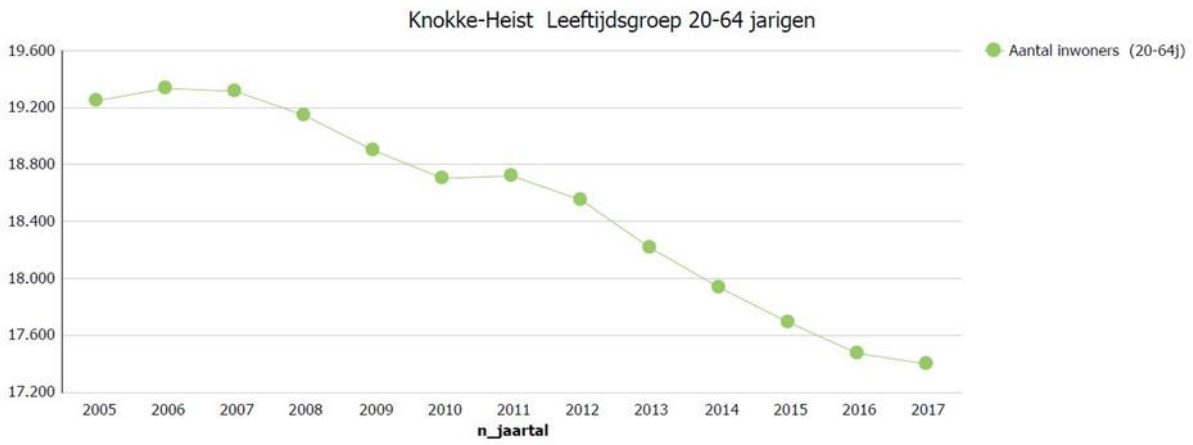
- Aanleiding van deze sessie rond betaalbaar wonen

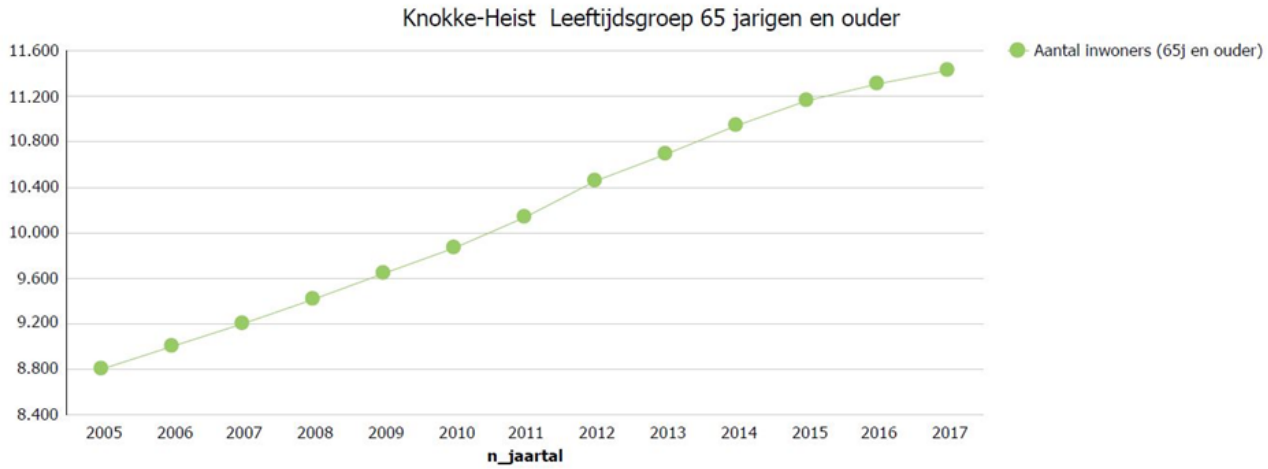
- In “duurste” gemeente van Vlaanderen → 2 opties

  - Optie A : “Easy job” = neerleggen bij de feiten
  - Optie B : alle hens aan dek voor een actief en geïntegreerd woonbeleid, met aandacht voor betaalbaar wonen

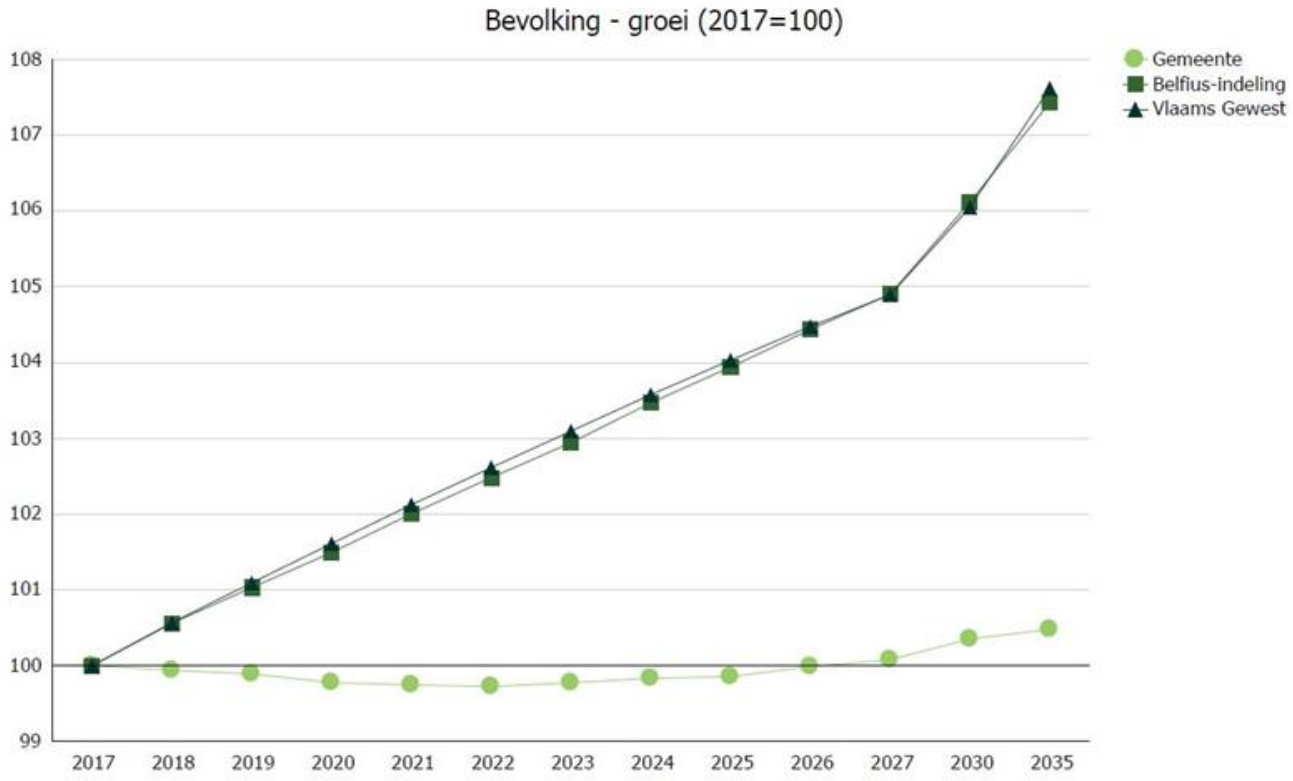
2. Problemen woonmarkt Knokke-Heist

Sterke vergrijzing én ontgroening (op bevolking van 33.000 inwoners)





Prognose bevolkingsgroei (tot 2035)

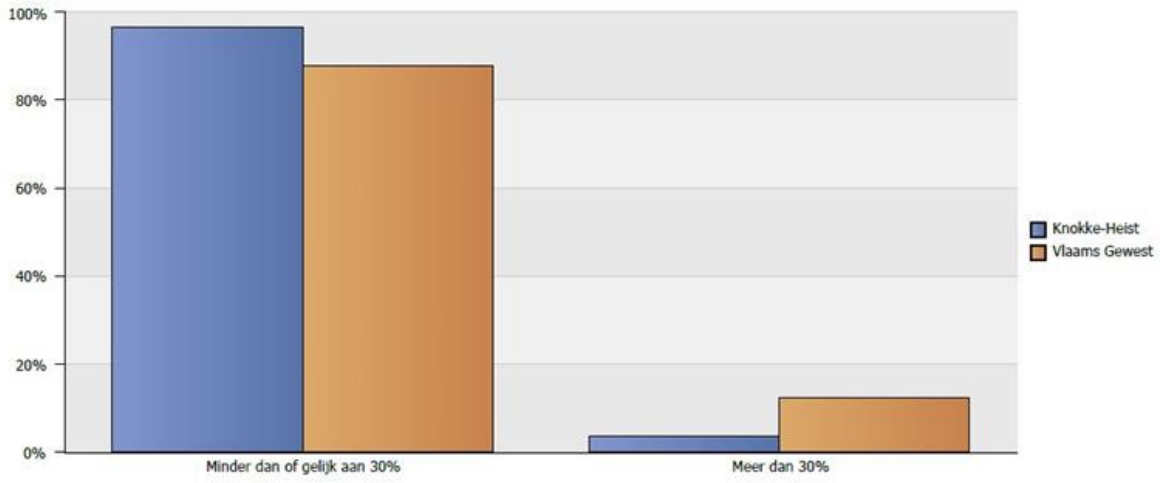


Betaalbaarheid wonen in Knokke-Heist – woonquote eigenaars

Betaalbaarheid van het wonen: woonquote voor eigenaars
Aandeel (%) van de inwoners, **eigenaars** waarvan de totale uitgave van het gezin voor wonen minstens 30% bedraagt van het gezinsinkomen

Bron: Survey Gemeentemonitor/Stadsmonitor, Statistiek Vlaanderen/ABB
Metadata: wonen en woonomgeving
Meer info? Zie leeswijzer Survey Gemeentemonitor/Stadsmonitor

2017	Minder dan of gelijk aan 30%	Meer dan 30%
Knokke-Heist	96%	4%
Vlaams Gewest	88%	12%



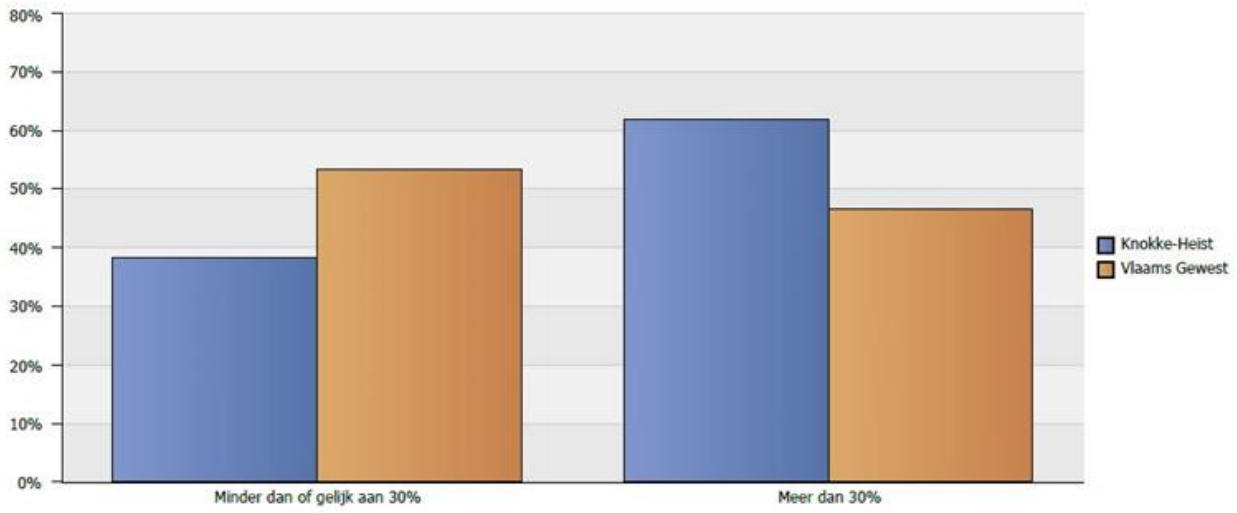
Kaart : Aandeel (%) van de inwoners, eigenaars waarvan de totale uitgave van het gezin voor wonen minstens 30% bedraagt van het gezinsinkomen

Betaalbaarheid wonen in Knokke-Heist – woonquote huurders

Betaalbaarheid van het wonen: woonquote voor huurders
Aandeel (%) van de inwoners, **huurders** waarvan de totale uitgave van het gezin voor wonen minstens 30% bedraagt van het gezinsinkomen

Bron: Survey Gemeentemonitor/Stadsmonitor, Statistiek Vlaanderen/ABB
Metadata: wonen en woonomgeving
Meer info? Zie leeswijzer Survey Gemeentemonitor/Stadsmonitor

2017	Minder dan of gelijk aan 30%	Meer dan 30%
Knokke-Heist	38%	62%
Vlaams Gewest	53%	47%

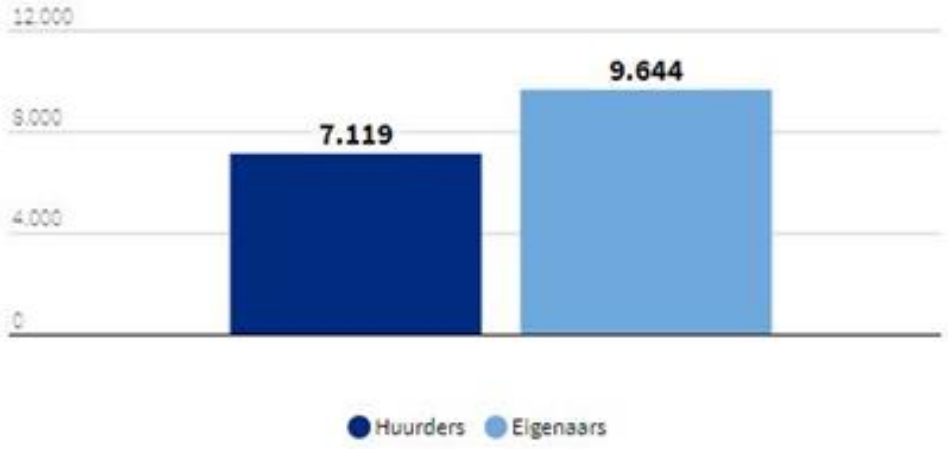


Kaart : Aandeel (%) van de inwoners, huurders waarvan de totale uitgave van het gezin voor wonen minstens 30% bedraagt van het gezinsinkomen

Verhouding eigenaars - huurders

Huurders en eigenaars

Huishoudens naar huur en koop
Knokke-Heist, aantal



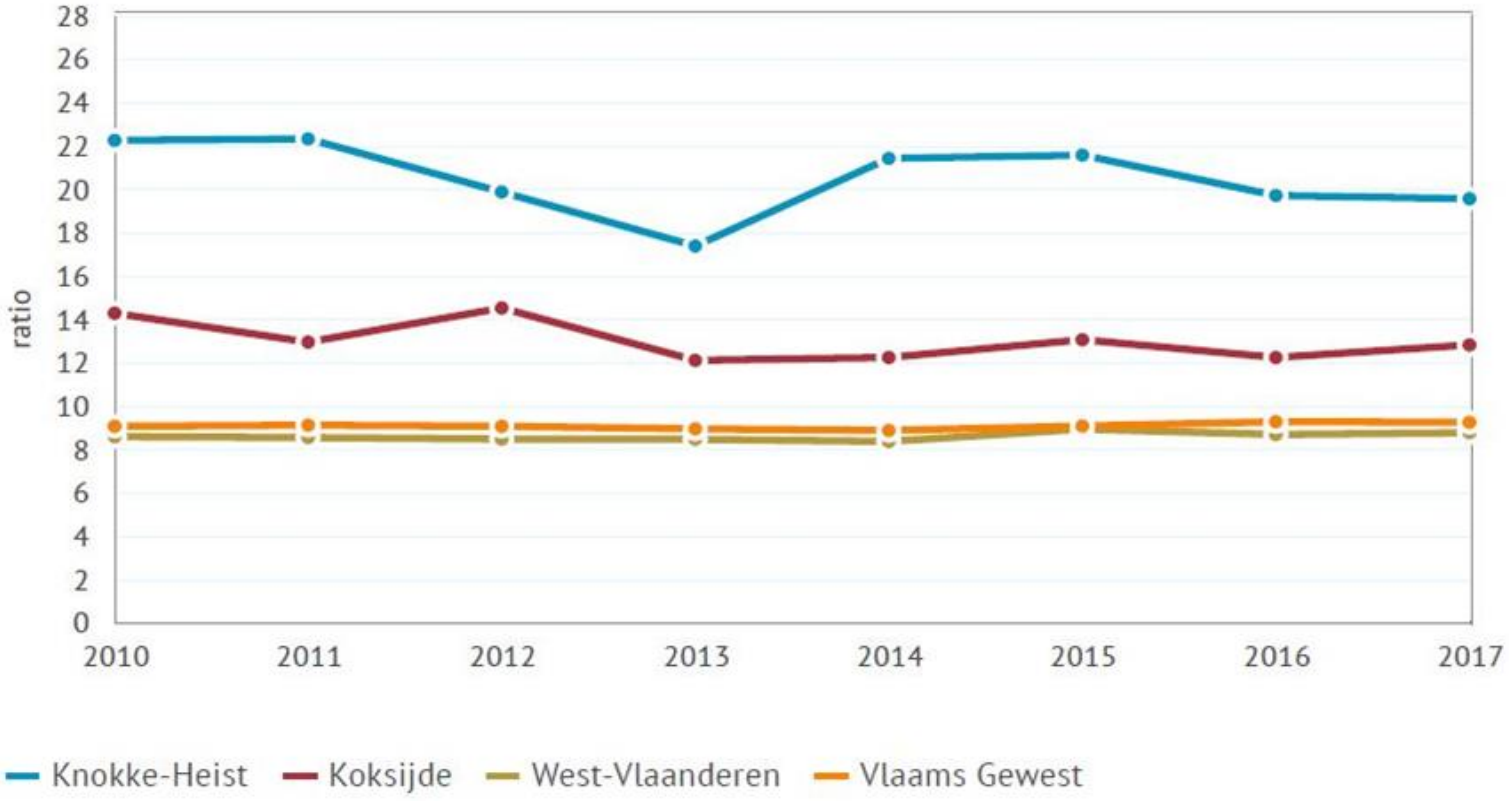
2018

Aandeel huurders

2018

Zeer hoge vastgoedprijzen

Grafiek 17 | Evolutie van de prijs-inkomenratio (2012-2017)



Bron: AKRED | provincies.incijfers.be

Evolutie verkoopprijs (2005 – 2016)

Wonen

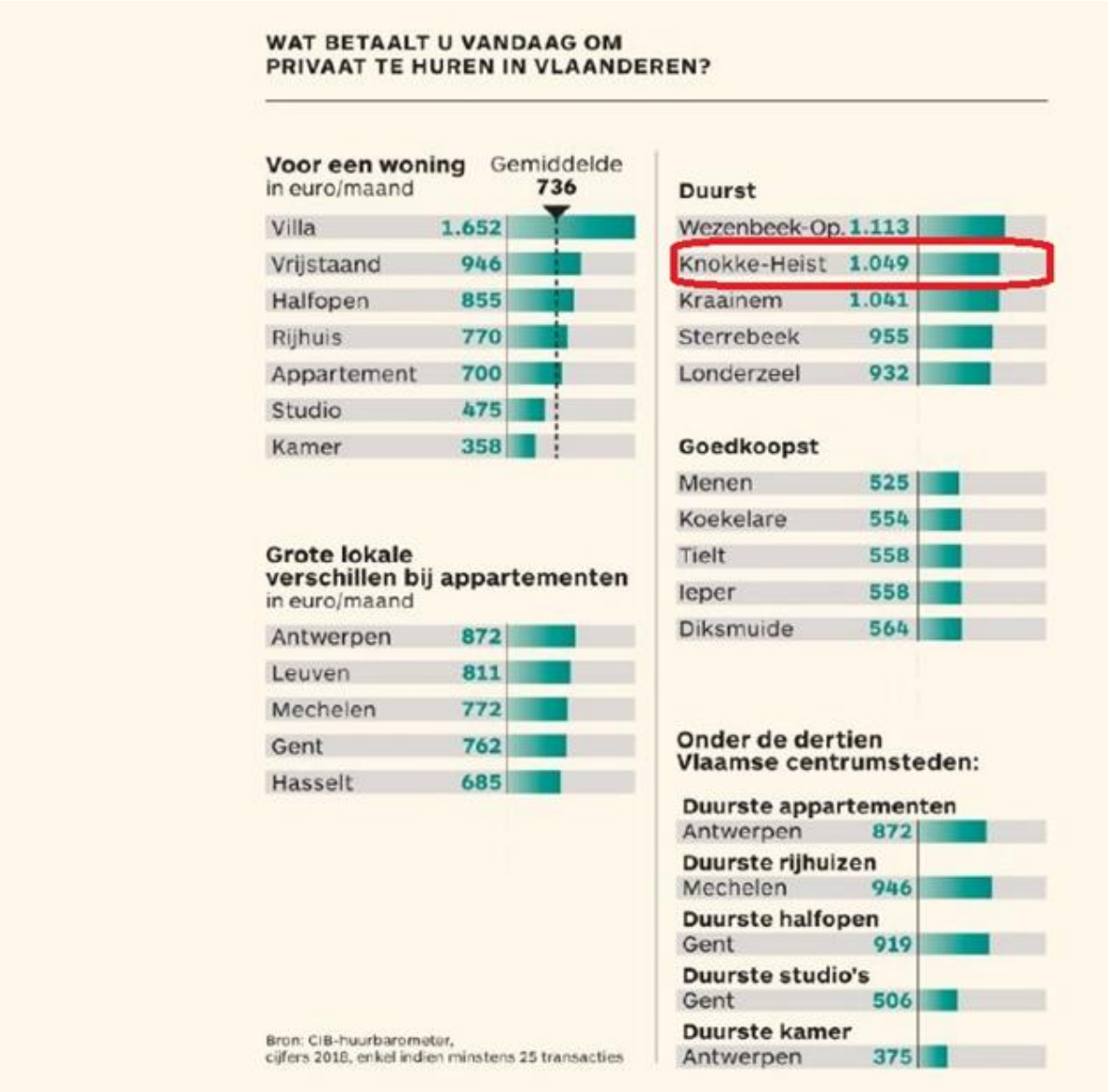
Evolutie verkoopprijs van woongelegenheden (in €)

Bron: STATBEL, verwerking Statistiek Vlaanderen
Metadata: wonen en woonomgeving

		Knokke-Heist											
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
appartementen, flats en studio's	Gemiddelde verkoopprijs	278.721	294.373	370.768	407.990	421.573	453.100	483.131	484.740	467.570	477.092	479.454	496.075
	Groei (2005=100)	*100,0*	*105,6*	*133,0*	*146,4*	*151,3*	*162,6*	*173,3*	*173,9*	*167,8*	*171,2*	*172,0*	*178,0*
gewone woonhuizen	Gemiddelde verkoopprijs	224.670	297.424	332.440	351.491	305.683	332.758	341.302	332.543	312.737	316.740	355.850	358.821
	Groei (2005=100)	*100,0*	*132,4*	*148,0*	*156,4*	*136,1*	*148,1*	*151,9*	*148,0*	*139,2*	*141,0*	*158,4*	*159,7*
villa's, bungalows en landhuizen	Gemiddelde verkoopprijs	798.203	1.089.735	1.208.208	1.267.082	1.124.356	1.160.730	1.157.532	1.123.644	1.304.747	1.329.719	1.279.750	1.216.764
	Groei (2005=100)	*100,0*	*136,5*	*151,4*	*158,7*	*140,9*	*145,4*	*145,0*	*140,8*	*163,5*	*166,6*	*160,3*	*152,4*

		Vlaams Gewest											
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
appertementen, flats en studio's	Gemiddelde verkoopprijs	144.060	160.786	172.070	178.319	182.976	195.574	201.018	206.991	211.182	214.503	230.983	227.855
	Groei (2005=100)	*100,0*	*111,6*	*119,4*	*123,8*	*127,0*	*135,8*	*139,5*	*143,7*	*146,6*	*148,9*	*160,3*	*158,2*
gewone woonhuizen	Gemiddelde verkoopprijs	139.648	157.347	172.141	181.925	183.992	192.450	201.020	207.823	212.065	214.138	222.121	228.480
	Groei (2005=100)	*100,0*	*112,7*	*123,3*	*130,3*	*131,8*	*137,8*	*143,9*	*148,8*	*151,9*	*153,3*	*159,1*	*163,6*
villa's, bungalows en landhuizen	Gemiddelde verkoopprijs	281.646	303.318	328.557	336.899	321.849	342.486	352.879	354.095	352.506	353.794	375.112	374.705
	Groei (2005=100)	*100,0*	*107,7*	*116,7*	*119,6*	*114,3*	*121,6*	*125,3*	*125,7*	*125,2*	*125,6*	*133,2*	*133,0*

Zeer hoge huurprijzen



Verhouding tweede verblijven – eigen bewoning

Eigen bewoning	Tweede verblijven
46 %	54 %

Conclusie :

- Ingrijpen op vastgoedmarkt = zeer moeilijk!
- Trend van de vergrijzing = breder dan enkel Knokke-Heist
- Leefbaarheid van de gemeente …

Maar … wat kan er dan wel ??

3. Opmaak woonbeleidsplan

Deel 1 – eerdere slides, m.n. de huidige situatie en de problemen

MAAR:

Focus ligt vooral op **Deel 2** – uitdagingen en mogelijke **oplossingen** (altijd in overleg met lokaal bestuur)

4. Op zoek naar oplossingen

Bepalen woonbehoefte

- Prioriteit bestuur = jonge bevolking houden of terughalen
- Maar: wat wil die jonge bevolking dan zelf eigenlijk?

  → bevragen via een (simpele) woonenquête

  (zie ook www.knokke-heist/wonen)

- Via Google Forms en verspreiding via Facebook en website gemeente
- Op 14 dagen tijd meer dan 1.000 enquêtes
- Ruime antwoorden op ‘open’ vragen
- Interessante uitgangspunten:
  - Wat is ‘betaalbaar’ voor de meeste respondenten (cfr. 360.000 euro als gemiddelde aankoopprijs)?
  - Naar welk woontype zijn ze op zoek?
  - Welk budget zullen ze zelf kunnen leggen? Wat denken ze te moeten/kunnen lenen?
  - Maar ook: ben je geïnteresseerd in nieuwe, niet-klassieke woonvormen en zou je er willen wonen?

Over interesses in nieuwe woonvormen gesproken: een kleine enquête …

Betaalbare projectzones / sites (“DGPB 2.0.”)

- I.s.m. Dienst Stedenbouw
- Vastleggen functies (in BPA, RUP, via vergunningslast, via onderhandeling – convenant, samenwerkingsovereenkomst, BGO)
- Vastleggen aantal wooneenheden + gewenst % betaalbaar

- Belangrijk: niet alleen i.s.m. Stedenbouw, maar ook met bouwheer – ontwikkelaars!
- Oprichten van een **Taskforce Betaalbaar Wonen**: gesprekken in transparantie

  = instrument betaalbaarheid op <u>NIET-EIGEN</u> gronden

Voorbeeld : project HOOST (a.k.a. Community House Heist)

- 97 appartementen
- 16 % of 1/6 betaalbaar
- uniek startproject (eyecatcher!)

- Eerste project leidt tot vastleggen **voorwaardenkader** betaalbaar wonen (ook hier: zie www.knokke-heist/wonen)

  - Bepalen voorrangsregels doelgroep (jonge bevolking) en inkomensgrenzen
  - Verplichting tot hoofdverblijfplaats (voor 20 jaar)
  - Optie tot verhuur/verkoop maar enkel aan doelgroep
  - Sanctie = verschil marktprijs – betaalbare prijs (hier minstens 110.000 euro!)

  - Goede samenwerking met ontwikkelaar

Ruimer gemeentelijk convenant (lessons learned)?

- Bredere **samenwerking**sovereenkomst voor nieuwe zones / sites
- Hoger % betaalbaar → volgend project 40 %
- Bijkomende eisen:
  - % niet op aantal woningen, maar op totale vloeroppervlakte
  - verschillende woontypes
  - verschillende oriëntatie
- Nu belangrijke oefening om ook prijzen vast te leggen
- Opnieuw: transparantie is B!

“Knoppen” betaalbaarheid

- Bouwkost
- Delen van ruimte
- Grondprijs
- Beheersmodel (alternatieven klassiek eigenaarsmodel)

➔ Betaalbaarheid botst op veel grenzen!

Grondbeleid op EIGEN grond

- Beleidskeuze = géén gronden meer verkopen! “Alles wat je verkoopt, ben je kwijt”
- Op eigen gronden onderzoeken naar duurzame oplossingen i.k.v. betaalbaar wonen:
  - Woonvormen die mogelijkheid inhouden om grond in eigendom te houden
  - Optie om als gemeente (of autonoom gemeentebedrijf) zélf te bouwen en in beheer te houden

“Nieuwe” woonvormen?

Betaalbaar VerhuurKantoor (BVK)

- Gebaseerd op principes SVK
  - Eigenaar verhuurt aan BVK (= gemeente), gemeente verhuurt aan doelgroep
  - Eigen (objectief) puntensysteem
- Hogere inkomensgrenzen (cfr. voorwaarden betaalbaar wonen)
- Andere woontypologie

Concreet project : samenwerking WVI - BVK

- WVI = Westvlaamse Intercommunale
- Bouwt op eigen gronden 24 gezinswoningen (17 met 3 slpk en 7 met 4 slpk)
- Verhuur aan BVK voor minimale periode van 50 jaar
- Starthuurprijzen 750 à 800 euro

➔ Voorbeeld van mooie samenwerking en engagement van beide partijen (= duidelijke beleidskeuze gemeente)

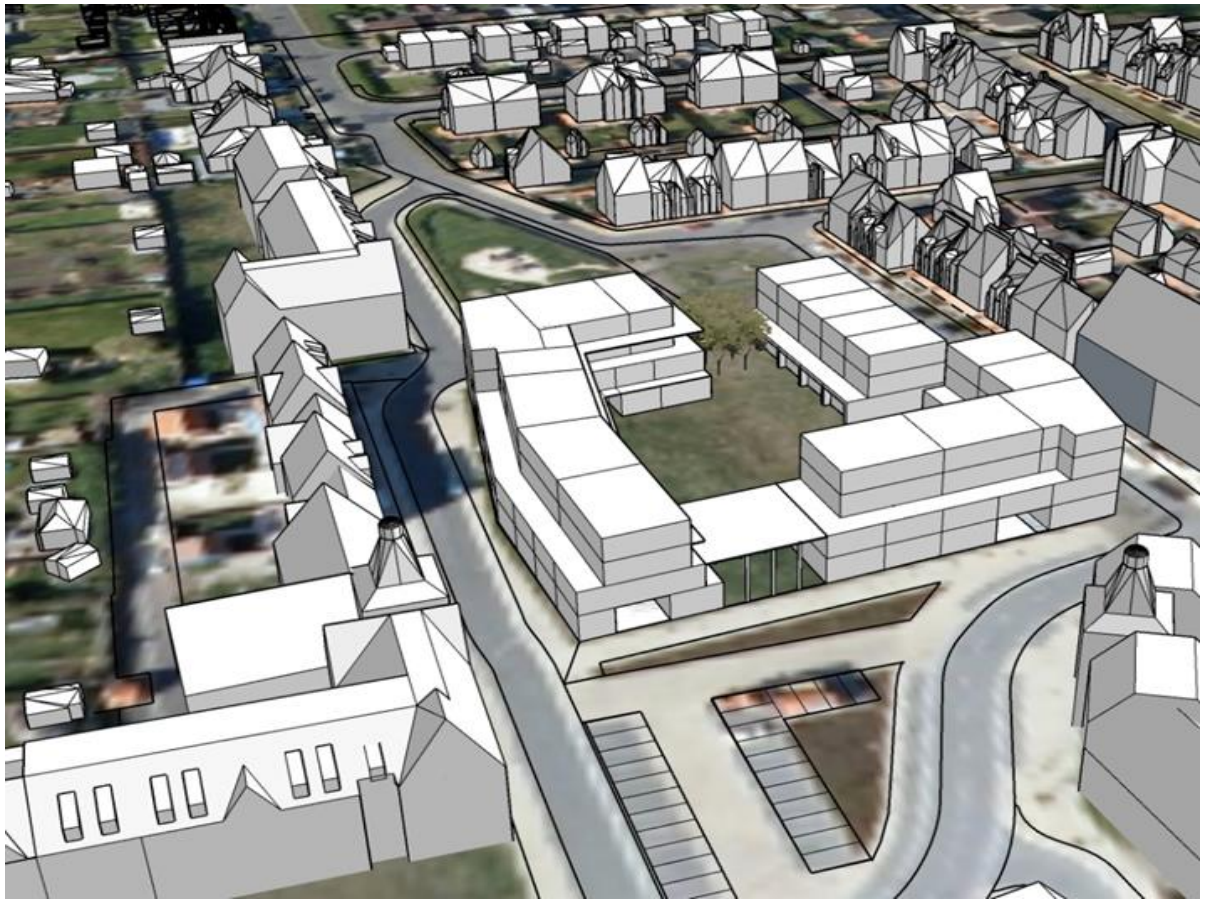
➔ Ook voor toekomstige projecten wordt BVK als volwaardige partner naar voor geschoven (cfr. SWO met private partners of verhuur i.k.v. betaalbaar wonen)

Coöperatief wonen / hybride wonen

- Vrij onbekende woonvorm (Vlaanderen)
- In Knokke-Heist: eigen grond gereserveerd
- Bestek voor onderzoek in opmaak (i.s.m. AW en Ceracoop + Provincie)
  - Visueel ontwerp
  - Zicht op effectieve prijzen (bouwkost, maar ook prijs aandelen, huurbijdrage, verschil met particuliere prijzen, …)
- Model tussen kopen en huren → terug naar woonbehoefte

- Perceel ca. 3600 m²
- Plint met handel
- Berekend op minstens 55 WE

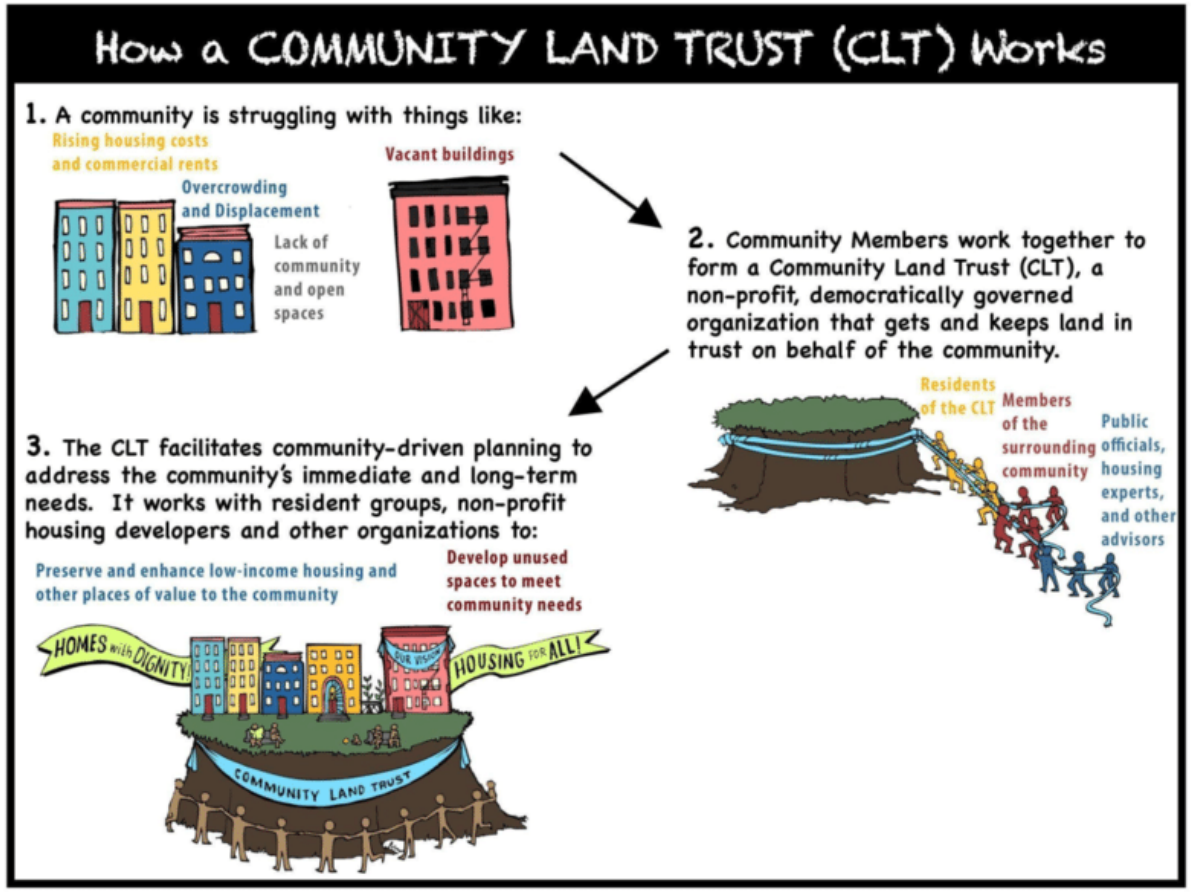
- Gemeente investeert in grond
- Provincie West-Vlaanderen?
- Andere partners/coöperanten?



CLT / Erfpacht

- Momenteel enkel in verkennende fase
- Wél model waarbij grond bij de gemeente blijft

→ handhaving mogelijk via erfpachtvoorwaarden (betaalbaarheid, maar ook B! voor eigen bewoning)



Andere woonvormen?

- Compact wonen / Tiny Houses
- Casco wonen
- Cohousing
- Hamsterhuren / uitgestelde koop
- …

➔ Mss allemaal waardevol, maar momenteel géén prioriteit in Knokke-Heist

Quid sociaal wonen?

- Sociaal wonen = vorm van betaalbaar wonen!
- Sterke SHM nodig in transparantie en samenwerking met lokaal beleid
  - Mooi groeipad (tegen 2025 ca. 640 woningen op de planning)
  - BSO bereikt
  - Oktober 2021: afsluiten woonbeleidsconvenant

T' HEIST BEST
Sociale Huisvestingsmaatschappij

- Ook een sterk SVK nodig:
  - Ondanks dure vastgoedmarkt toch 210 WE (cijfer oktober 2021)
  - Samenwerking beleid = essentieel!
  - Extra instrumenten:
    - Aanbrengcommissie
    - Lokale huurpremie

sociaal verhuur kantoor | knokke-heist

Tot slot : de “Woonladder”

INKOMEN (*)	KAPITAAL	WOONVORM/OPLOSSING	OP WEG NAAR DE BAKSTEEN
Minimaal (onder grens sociale huur)	Geen	Sociaal wonen : - SVK - SHM	Huren
Ja (maar beperkt)	Geen	Betaalbaar huren : - BVK	
Ja (iets hoger)	Beperkt: < 20.000 euro	Coöperatief wonen	Hybride (tussen kopen en huren)
Ja (nog hoger)	Hoger: < 60.000 euro	Erfpacht/CLT	Eigenaar opstallen
Ja	Voldoende: > 80.000 euro	Klassiek eigenaars model: - Betaalbar wonen - Private markt	Volledig eigenaarschap

(*) De inkomens worden hier bewust niet ingedeeld in quintielen (Q)

5. Conclusies

Beleidsopties / toekomst:

- Inzetten op **BBO** (Bindend Betaalbaar Objectief)
- Houden / uitbreiden van eigen **grondpositie**
- Bepalen van prioritaire **doelgroep**
- Keuze van **betaalbare woonvormen**: BVK, coöperatie en erfpacht/CLT
- Belang van **Taskforce betaalbaar wonen** (en de SWO)

- Durven starten met **proefprojecten** (BVK zelf, samenwerking WVI, coöperatie, zelfbouw als gemeente, …)
- Uitbouw van een **woonloket** (= belangrijk in communicatie en transparantie naar bevolking)

Maar vooral: goede samenwerking en 'korte lijnen' tussen beleidmakers en uitvoerders = essentieel!

(cfr. verhaal woonmaatschappij)

6. Vragen?

Wil je napraten in de foyerbabbels?

- ✓ Hieronder alle foyerbabbels die je nu kan volgen. Klik op de juiste link in de chat en je komt automatisch in de juiste foyerbabbel terecht!
- ✓ Programma foyerbabbels Ronde 2 - In welke sessie wil je napraten?
- Sessie 2.1.: Regionaal woonbeleid, een vloek of een zegen?
- Sessie 2.2.: Handvaten voor collectieve renovatie van appartementen en wijken
- Sessie 2.3.: Gelijke kansen op de woninghuurmarkt
- Sessie 2.4.: Betaalbaar wonen in Knokke-Heist
- Sessie 2.5.: Partnersessie Rasschaert Advocaten
- Sessie 2.6.: Partnersessie Stad Gent
- ✓ Ondervind je problemen bij het inloggen? Stuur een mailtje naar academie@vvsg.be

Bedankt voor je aandacht.

Bekijk deze presentatie op vvsg.be