

Filip Canfyn

WOON [ON] BETAALBAAR HEID

Over problemen,
randfenomenen
en oplossingen



FUNDAMENTEEL MAATSCHAPPELIJK VRAAGSTUK = 3 I's

SIMULTAAN?

INTEGRALE DUURZAAMHEID

INTELLIGENT RUIMTEGEBRUIK

INCLUSIEVE BETAALBAARHEID

PROBLEEMSECTOR = WONEN

TRANSITIE WONEN SINDS WOII, 1980 EN 2000

VAN **GRONDRECHT** (= GEZONDHEIDSZORG , ONDERWIJS), VOORZIENING, BEHOEFTE,
(VOLKS)HUISVESTING, PROMOTIE EIGENWONINGBEZIT

(FACILITERING)

OVER **PRODUCT**, HYPOTHEEK, PENSIOENSPAREN, VOORKEUR

(VERMARKTING)

NAAR **INVESTERING**, VERMOGENSOPBOUW, VASTGOED, RENDEMENT

(FINANCIALISERING)

EVOLUTIE EIGENWONINGBEZIT

EVOLUTIE WONINGBEZIT VOLGENS INKOMENSKWINTIENEN							
jaar	bron	gemidd	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5
		%	%	%	%	%	%
	1976 WOONSURVEY 2005	65	61	67	62	66	64
	1985 WOONSURVEY 2005	66	56	65	68	72	70
	1992 WOONSURVEY 2005	66	54	66	67	69	74
	1997 WOONSURVEY 2005	69	52	65	69	79	82
	2005 WOONSURVEY 2005	74	63	70	72	81	85
	2013 GROOT WOONONDERZOEK 2013	70	55	61	71	80	84
	2021 VLAAMSE WOONMONITOR 2021	71	50	63	70	84	90
	ALLE HUISHOUDENS						
	1985 WOONZAAK 2022	67	56 (51)	64 (60)	69 (69)	71 (72)	71 (67)
	2016 WOONZAAK 2022	71	37 (32)	63 (58)	75 (75)	79 (81)	83 (89)
	ENKEL HUISHOUDENS VAN 18-64-JARIGEN						

cijfer tussen haakjes: volgens inkomensklasse (cijfers volgens kwintielen berekend volgens aandeel)
cursieve cijfers: afgelezen van grafiek, dus niet exact maar wel voldoende correct ifv. evolutie

SCHEEFGROEI EIGENWONINGBEZIT

NA WOII PROMOTIE EIGENWONINGBEZIT = IDEOLOGISCHE KEUZE



1970-1980: **65%** EIGENAAR-BEWONERS

VAN Q1 TOT Q5 60-70%



VANDAAG: **70%** EIGENAAR-BEWONERS

VAN Q1 TOT Q5 VAN 50% TOT 90%

VAN Q1 TOT Q5 ACTIEVEN < 65 JAAR VAN 37% TOT 83%

WOONNOODINDICATOR

ALARMBEL WOONBETAALBAARHEID EN/OF WOONKWALITEIT

VOOR 20% EIGENAAR-BEWONERS (70%)

40% SOCIALE HUURDERS (6%)

60% PRIVATE HUURDERS (24%)

DUS VOOR **30%** HH

CONCRETE PROBLEEMFENOMENEN = 4 S'EN

STRUCTUREEL TEKORT HUISVESTING MET INKOMENSGERELATEERDE HUUR

SYSTEMISCHE ONBETAALBAARHEID NIEUWBOUW (ALLEEN VOOR TWEEVERDIENERS VANAF Q3)

SIGNIFICANT BUDGETTEKORT (ÉÉNINKOMEN-)HH VOOR ENERGIERENOVATIE (IDEM VOOR
AMBITIETEKORT VERHUURDERS)

SELECTIEVE (NIET-BEHOEFTEGERICHTE) VASTGOEDONTWIKKELING

TRANSITIE WONEN EN INKOMEN = 5 Q's

Q1

CONSTANT PROBLEEM, SLECHTS 6% SOCIALE HUUR, WEINIG EIGENDOM,
RESTMARKT PRIVATE HUUR

OVERHEID ???

Q4-Q5

GEEN PROBLEEM, VASTGOED, NIEUWBOUW, SUBSIDIES (WOON- + RENOVATIE-)

MARKT + OVERHEID !!!

TRANSITIE WONEN EN INKOMEN = 5 Q's

Q2-Q3

RECENT PROBLEEM, VOORAL PRIVATE HUUR, MINDER EIGENDOM

SLACHTOFFERS = ÉÉNINKOMEN-HH + KEY WORKERS

KEY WORKERS = BRANDSTOF EN MACHINEKAMER '15-MINUTEN-STAD-CONCEPTEN'

KEY WORKERS = LERAARS, ZOR GKUNDIGEN, AGENTEN, BRANDWEERLUI, WINKELBEDIENDEN,
HORECAPERSONEEL, ...

MARKT + OVERHEID ???

TRANSITIE WONEN EN WISKUNDE

(GEMIDDELDE) **BUDGETKRACHT** BEPAALT (GEMIDDELDE) WONINGPRIJS



FOCUS OP Q4-Q5

ALS BUSINESS MODEL

ALS KIP EN EI VAN FEITELIJKE WOONBETAALBAARHEID



BUDGETKRACHT HOOGSTE INKOMENS BEPAALT WONINGPRIJS

(KOOP + HUUR)

MARKTBEEELD

TE VEEL NADRUK OP 1% NIEUWBOUW (OP JAARBASIS)
OOK NADRUK OP 2-3% SECUNDAIRE KOOPMARKT
WEINIG AANDACHT VOOR 3% PRIVATE HUURMARKT
GEEN AANDACHT VOOR NIET-BEWEGINGEN (> 90%)

KANTELJAAR 2022

MEER BOUWKOSTEN

MINDER BUDGETKRACHT (MEER INTREST, MEER ENERGIEKOSTEN)

MARKTBEEELD

MINDER BUDGETKRACHT BEPALEND VOOR **PATRIMONIUMMARKT**

1. **HERVERKOOP** = SPANNING TUSSEN VERWACHTINGSPATROON VERKOPER (PENSIOENPLAN!) EN BUDGET KOPER (NA AFTREK PROVISIE VOOR ENERGIERENOVATIE)
2. **PRIVATE HUUR** = VLUCHTHEUVEL NA ANDERE MARKTEN
 1. ONVOLDOENDE KWALITATIEVE/KWANTITATIEVE CAPACITEIT
 2. WEINIG RENOVATIE-AMBITIE BIJ MEERDERHEID VERHUURDERS (OUDERE EIGENAARS MET MAX. 2 PANDEN) WEGENS TE LANGE TERUGVERDIENTIJD, SPLIT INCENTIVES EN GEEN BUDGET

SOCIALE HUUR

DOELGROEPPARADOX: HOE BETER PRESTEREN WOONMAATSCHAPPIJ, HOE LAGER INKOMENS HUURDERS, HOE MINDER INKOMSTEN EN INVESTERINGSKRACHT WOONMAATSCHAPPIJ

6% = CONSTATE = TE LAGE GLAZEN VLOER

BEHOUD 6% NU OOK PROBLEEM

1. MEER HH (TE WEINIG NIEUWBOUW)
2. MEER RENOVATIE (MINDER UNITS TIJDENS EN NA RENOVATIE)
3. MEER VERKOOP (IFV. FINANCIERING NIEUWBOUW + RENOVATIE)

PRIVATE HUUR

NUL SUBSIDIES

MINDER EIGENAARS, SQ SOCIALE HUURDERS = **MEER PRIVATE HUURDERS**

ACTIEVEN (< 65 JAAR)

1. Q1: 35% EIG + 30% SOC = 35% PRIV = DRAMA
2. Q2: 55% EIG + 00% SOC = 45% PRIV = PROBLEEM
3. Q3: 70% EIG + 00% SOC = 30% PRIV = VERDRINGING

VOORAL KLEINE EIGENAAR-VERHUURDERS

RENOVATIESPOOK (BUDGET + AMBITIE)

RENOVATIESPOOK

GEEN SENSE OF URGENCY ALS COLLECTIEF PROBLEEM OF PRO
OVERHEIDSSUPPORT

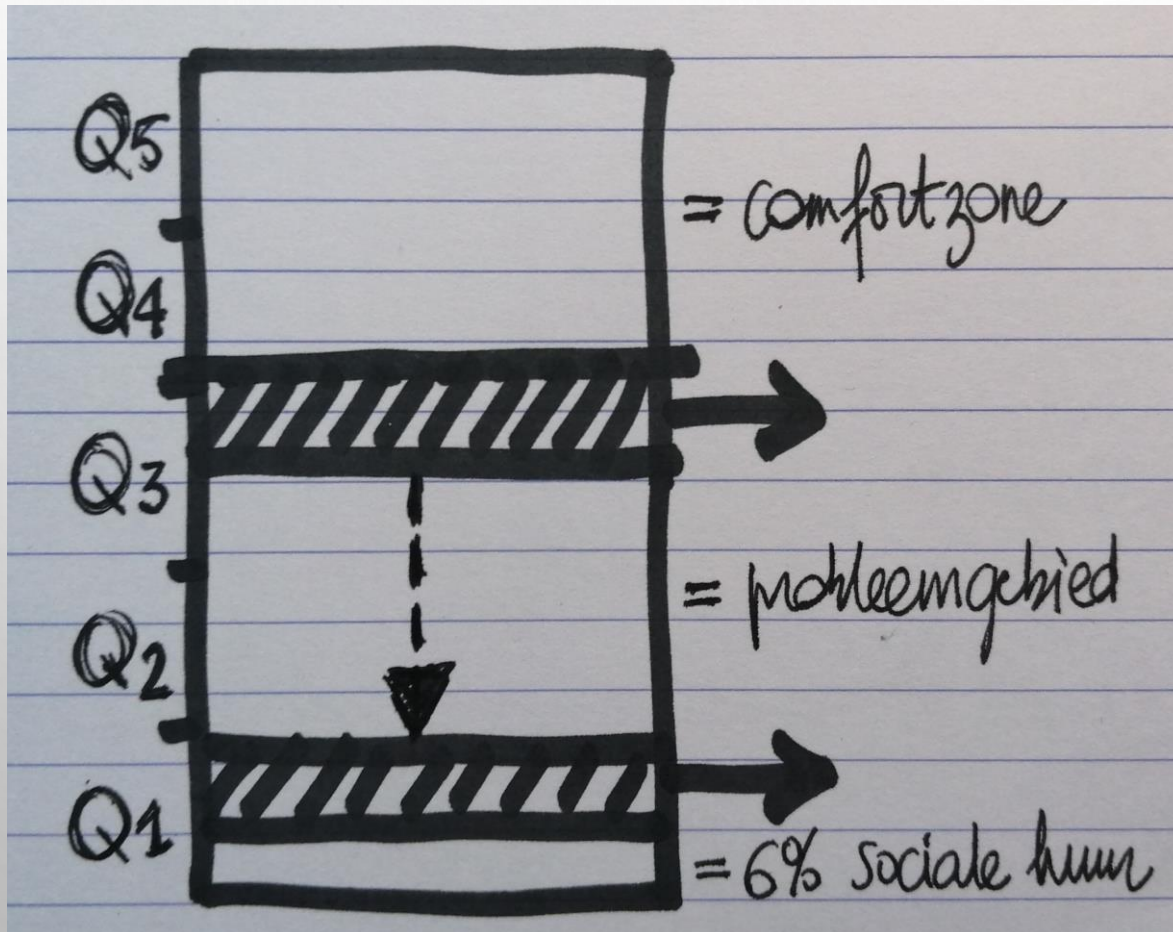
VANDAAG > 90% GEEN A-LABEL, 75% WONINGEN NOG IN GEBRUIK IN 2050

50.000 € - 70.000 € = MEDIAAN ENERGIERENOVATIEKOSTEN (A-LABEL)

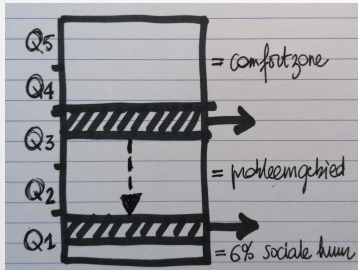
60% WOONPATRIMONIUM ZONDER REËEL A-PERSPECTIEF (45% EIGENAAR-BEWONERS
ZONDER BUDGET, EIGENAAR-VERHUURDERS ZONDER BUDGET, AMBITIE OF VOORDEEL)

RENOVATIEPARADOX: HOE HOGER ENERGIEKOSTEN, HOE RENDERENDER
ENERGIERENOVATIE, HOE LAGER AFBETALINGSBUDGET

CONCEPT OPLOSSINGEN



CONCEPT OPLOSSINGEN



GEEN MARKTOPLOSSING (ZONDER OVERHEIDSSUPPORT) VOOR Q1, Q2 EN Q3-
Q3+ NAAR NIEUWBOUW PRIVATE HUUR IFV. MINDER VERDRINGING
Q1 NAAR VERDUBBELING SOCIALE HUUR IFV. MINDER PRIVATE HUURVRAAG
= **VERLUCHTEN PROBLEEMGEBIED/RESTMARKT VOOR Q1+, Q2 EN Q3-**

(DOELGROEP ZONDER WOONSUBSIDIES, SOCIAAL TARIEF, SALARISWAGEN, ...)

OPLOSSINGEN

1. SOCIALE-WONINGEN-VERDUBBELING

1. MEER FINANCIERING IFV. INVESTERINGSBEREIDHEID
2. MEER INITIATIEF LOKALE OVERHEDEN
3. BSO
4. SOCIALE LAST IN DGP
5. HUUR + ENERGIEKOSTEN = MEER HUUR (NA RENOVATIE/NIEUWBOUW)

2. WOONSUBSIDIE-VERSCHUIVING

VAN Q4-Q5 NAAR Q1-Q2-Q3 (WOONBONUS)

OPLOSSINGEN

3. MARKTBEHEERSING

1. AFREMMEN GRONDPRIJSHAUSSE (IFV. BUDGETKRACHT HH) VANUIT RUIMTELIJK BELEID
2. OVERHEIDSGRONDEN BUITEN Q4-Q5-VASTGOEDONTWIKKELING HOUDEN

4. HUURANBOD-PRODUCTIE

HUUR + ENERGIEKOSTEN = MEER HUUR

5. RENOVATIE-GOLF

1. ERF (ENERGIERENOVATIEFONDS) = MARKT + OVERHEID
2. MITS BEVRIEZING HUURPRIJZEN
3. MITS TERUGBETALING BIJ VERKOOP

ENERGIERENOVATIEFONDS (ERF)

- VOOR EIGENAAR-BEWONER OF –VERHUURDER MET ONVOLDOENDE BUDGET VOOR ENERGIERENOVATIE
- LENING
 - TOT 48.000 € VOOR WONING MET C/D-LABEL
 - TOT 72.000 € VOOR WONING MET E/F-LABEL
- RENTE 5%, LOOPTIJD 20-30 JAAR
- GELEENDE SOM VERPLICHT TE GEBRUIKEN VOOR ENERGIERENOVATIE IFV. A-LABEL
- ONTLENER BETAALT
 - OFWEL RENTE TIJDENS VOLLEDIGE LOOPTIJD EN VOLLEDIGE GELEENDE SOM IN 1 KEER OP EINDE LOOPTIJD
 - OFWEL RENTE ÉN AFLOSSING TIJDENS VOLLEDIGE LOOPTIJD (VOLLEDIGE TERUGBETALING TEGEN EINDE LOOPTIJD)
- ONTLENER MOET IN ELK GEVAL VOLLEDIGE GELEENDE SOM TERUGBETALEN BIJ VERANDERING VAN EIGENAAR

CIJFERVOORBEELD (ERF)

- ONTLENER
 - 48.000 €, EENMALIG = 200 € RENTE (20 JAAR)
 - 48.000 €, GEFASEERD = 315 € RENTE + AFLOSSING (20 JAAR)
 - 72.000 €, EENMALIG = 300 € RENTE (20 JAAR)
 - 72.000 €, GEFASEERD = 470 € RENTE + AFLOSSING (20 JAAR)
- FONDS
 - STREEFDOEL = 100.000 ENERGIERENOVATIES/JAAR
 - DOELGROEP = 60% HUISHOUDENS MET ONVOLDOENDE BUDGET
 - 45% C/D-LABEL = MAX. 48.000 € UIT ERF
 - 55% E/F-LABEL = MAX. 72.000 € UIT ERF
 - 50% OP 20 JAAR, 50 % OP 30 JAAR
 - 50% EENMALIG, 50% GEFASEERD
 - 5% VERANDERING VAN EIGENAAR PER JAAR (MET RECUPERATIE LENING)
 - FINALITEIT = PUBLIEK-PRIVATE FINANCIERINGSCONSTRUCTIE (5% RENTE, WAARBORG = EIGENDOM EN/OF OVERHEIDSGARANTIE)

LOKAAL PROJECT???

Filip Canfyn

WOON [ON] BETAALBAAR HEID

Over problemen,
randfenomenen
en oplossingen

