

Komt de betaalbaarheid van wonen in gevaar?

Hoe de (on)betaalbaarheid zal bepalen wat en hoe we zullen bouwen



ING 



Auteurs

Julien Manceaux – Senior economist ING België, Economic research
Steven Trypsteen – Economist ING België, Economic research

Redactiecomité

Marc Callier, Marc De Hertogh, Philip Boeykens, Isabella Venosi, Guillaume Packeu

Lay-out

Gilles Gander

Met dank aan

We bedanken de deelnemers aan de rondetafelgesprekken voor hun bijdrage:

Nicolas Bearelle – Revive, CEO

Sidney D. Bens – Atenor, CFO

Philip Demot – Democo, CEO

Filip Dewaele – Dewaele, CEO

Edouard Gallée – Gallée Concept, gedelegeerd bestuurder

Toon Haverals – Life, CEO

Aubry Lefebvre – Thomas & Piron Bâtiment, gedelegeerd bestuurder

Peter Moerman – Rietveld Projects, CEO

Peter Temmerman – Alheembouw, gedelegeerd bestuurder

Christian Teunissen – Xior, CEO

Sébastien Verstraete – CBRE, Directeur residentieel vastgoed

We bedanken eveneens Dominique Mariette (ING) en Cynthia Maes (Ipsos).

Datum van publicatie: 17 oktober 2019

Deze publicatie, opgesteld door de afdeling Economische en Financiële Analyse van ING België NV. ('ING') is uitsluitend bedoeld ter informatie en houdt geen rekening met de beleggingsdoelstellingen, financiële situatie of middelen van een bepaalde gebruiker. De informatie in deze publicatie is geen aanbeveling om te beleggen en is geen juridisch, fiscaal of beleggingsadvies noch een aanbod of uitnodiging om financiële instrumenten te kopen of te verkopen. Alle redelijke maatregelen werden genomen om ervoor te zorgen dat deze publicatie niet onwaar of misleidend is, maar ING kan niet garanderen dat de informatie volledig is of de informatie meegedeeld door derden correct is. ING is niet aansprakelijk voor directe, indirecte of gevolgschade die voortvloeit uit het gebruik van deze publicatie, behoudens grove fout van ING. Tenzij anders vermeld, zijn eventuele opinies, voorspellingen of schattingen uitsluitend toe te rekenen aan de auteur(s), zoals deze gelden op de publicatiedatum. Bovendien kunnen deze zonder voorafgaande kennisgeving worden gewijzigd.

Mogelijk is de verspreiding van deze publicatie onderworpen aan wettelijke of reglementaire beperkingen in verschillende rechtsgebieden en wie die deze publicatie in handen krijgt, dient zich te informeren over, en zich te houden aan, deze beperkingen.

Op dit rapport zijn auteurs- en databankrechten van toepassing en dit rapport mag niet gereproduceerd, verspreid of gepubliceerd worden voor welke doeleinden dan ook zonder de voorafgaandelijke, uitdrukkelijke en schriftelijke toestemming van ING. Alle rechten voorbehouden. Aan de publicerende juridische entiteit, ING België NV is vergunning verleend door de Nationale Bank van België en zij staat onder toezicht van de Europese Centrale Bank (ECB), de Nationale Bank van België (NBB) en de Autoriteit voor Financiële Diensten en Markten (FSMA). ING België NV is opgericht in België (ondernemingsnummer 0403.200.393 te Brussel).

Voor Amerikaanse beleggers: wie dit rapport wenst te bespreken of transacties wenst uit te voeren met de effecten die hierin besproken werden, dient contact op te nemen met ING Financial Markets LLC, dat lid is van de NYSE, FINRA en SIPC en onderdeel is van ING, en dat de verantwoordelijkheid draagt voor de verspreiding van dit rapport in de Verenigde Staten conform de toepasselijke voorschriften.

Komt de betaalbaarheid van wonen in gevaar?

Hoe de (on)betaalbaarheid zal bepalen wat en hoe we zullen bouwen



Voorwoord

De bouwactiviteit heeft de laatste jaren de wind in de zeilen. Dat komt mede dankzij de lage rente, die het gevolg is van het monetaire beleid van de Europese Centrale Bank. Het ziet er niet naar uit dat die situatie op korte termijn zal veranderen, maar toch staat de sector voor grote uitdagingen.

We vonden het een goed idee om de vastgoedondernemers daarover te ondervragen via een enquête. Een opvallende vaststelling was dat meer dan 70% van de respondenten zich zorgen maakt over de betaalbaarheid van residentiële nieuwbouw in de nabije toekomst.

Die trend is in het verleden al meermaals onder de loep genomen, maar steeds vanuit de optiek van de consument. Deze studie legt voor het eerst teneur in de sector bloot en bovendien zijn we met de resultaten van de enquête in dialoog gegaan met een aantal ondernemers.

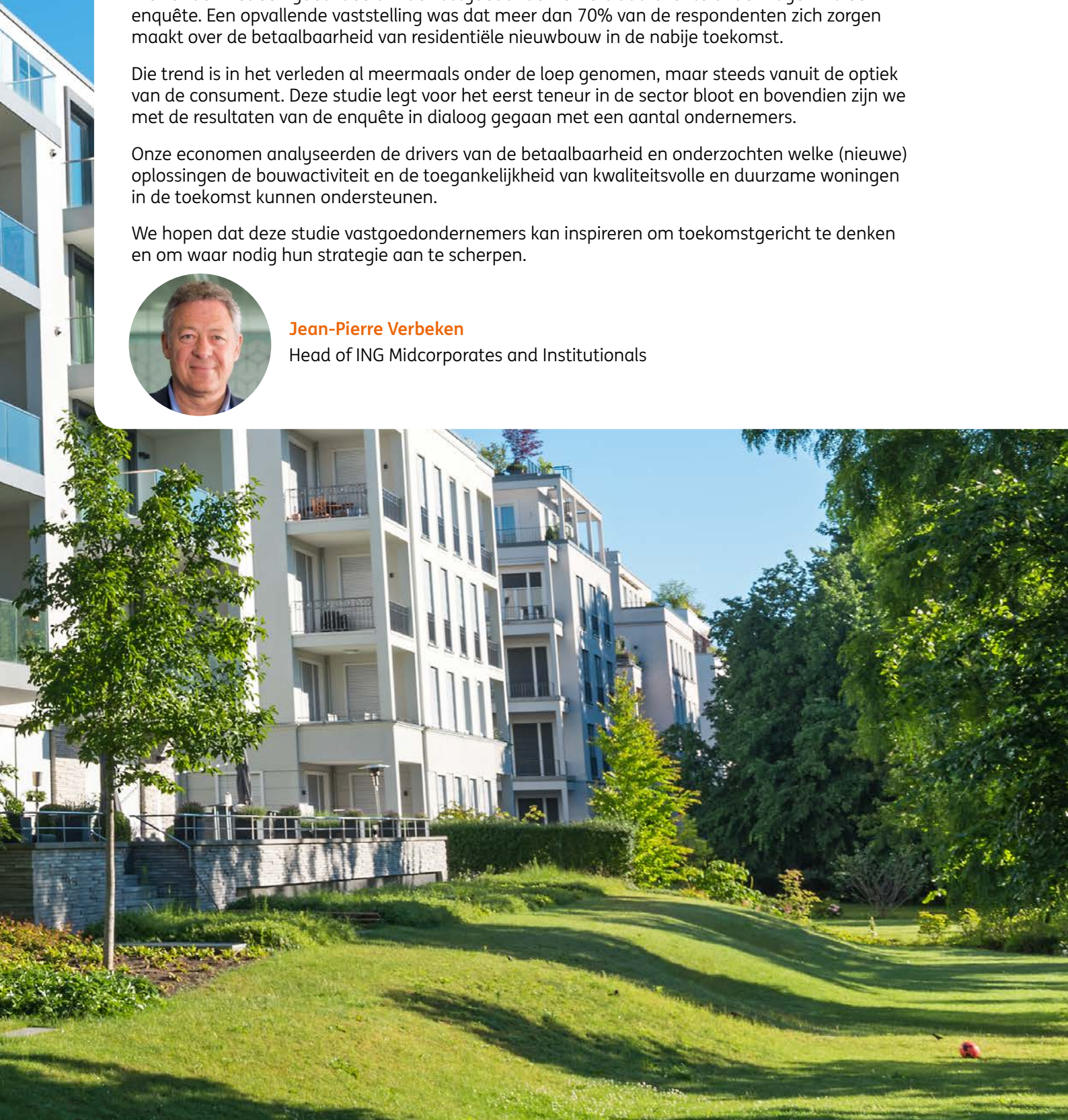
Onze economen analyseerden de drivers van de betaalbaarheid en onderzochten welke (nieuwe) oplossingen de bouwactiviteit en de toegankelijkheid van kwaliteitsvolle en duurzame woningen in de toekomst kunnen ondersteunen.

We hopen dat deze studie vastgoedondernemers kan inspireren om toekomstgericht te denken en om waar nodig hun strategie aan te scherpen.



Jean-Pierre Verbeken

Head of ING Midcorporates and Institutionals



Inhoud

Voorwoord	5
1. Introductie	9
2. De activiteit van de residentiële vastgoedmarkt	11
2.1. Verwachte evolutie van de activiteit volgens de vastgoedprofessionals	11
2.2 De dynamiek van de markt en de transactiekosten	12
2.3 Evenwicht tussen vraag en aanbod: de Belgische markt is goed voorzien	14
2.3.1 Het woningaanbod past zich aan aan de vraag	14
2.3.2 Een evenwicht dat de voorbije jaren kwetsbaarder werd	16
2.3.3 Vooruitzichten	17
3. De evolutie van betaalbaarheid en de gevolgen	19
3.1 De huidige situatie	19
3.1.1 Betaalbaarheid van bestaande woningen	19
3.1.2 De betaalbaarheid van nieuwbouwwoningen zal er wellicht op achteruitgaan	20
3.1.3 Belangrijkste factoren die de betaalbaarheid van nieuwbouwwoningen zullen beïnvloeden	22
3.1.4 De belangrijkste uitdagingen voor de bouwsector	23
3.2 De evolutie van de drivers van de betaalbaarheid	24
3.2.1 Hoge grondprijzen: een bron van risico	24
3.2.2 Strengere energienormen	30
3.2.3 Economische situatie en schaarste	36
3.2.4 Economische vooruitzichten	38
4. De gevolgen voor de sector	41
4.1 Kleiner wonen	41
4.2 Het gebruik van nieuwe technologie	43
4.3 Circulair bouwen	47
5. Conclusie	51
6. Appendix	56

Methodologie

In overleg met ING Relationship Managers stelde de economische dienst van ING een vragenlijst op. Voor de uitvoering van de enquête werkten we samen met het marktonderzoeksbureau Ipsos, om zo de anonimiteit te verzekeren. Ipsos voerde de enquête uit aan de hand van een telefonisch interview, die ongeveer 15 minuten duurde, over de periode 13 mei 2019 en 13 juni 2019.

In totaal antwoordden er 253 vastgoedprofessionals. De vastgoedprofessionals zijn opgesplitst in segmenten en zijn allemaal goed vertegenwoordigd: ontwikkelaars (63 antwoorden), aannemers (60), vastgoedmakelaars (60) en vastgoedinvesteerdere (70). Van de 253 vastgoedprofessionals zijn er 96 ING-klanten en 157 zijn dat niet.

In onze analyse van de resultaten van de enquête gebruiken we af en toe ook resultaten van onze Strategic Monitor. Dat is een enquête die ING ook door Ipsos laat uitvoeren om te peilen naar de mening van de Belg. De vragen die in de Strategic Monitor worden gesteld zijn breed, maar enkele resultaten met betrekking tot de bouwsector en vastgoedmarkt waren interessant om te vergelijken met wat de vastgoedprofessionals denken.

Na een eerste analyse van alle kwantitatieve resultaten vonden we het ook erg nuttig om bepaalde zaken voor te leggen aan enkele belangrijke spelers in de bouw- en vastgoedmarkt. Daarom organiseerden we ook rondetafels waar er open gediscussieerd kon worden over een aantal onderwerpen. Op die manier was het mogelijk om ook kwalitatieve informatie te gebruiken in onze finale analyse. In de tekst zal de lezer ook citaten vinden van de participanten van de rondetafels. De participanten gaven uiteraard hun goedkeuring om deze citaten te gebruiken.

1 | Introductie

Dit onderzoek wil een ruim overzicht schetsen van de uitdagingen binnen de Belgische sector van het residentieel vastgoed en het debat aanzwengelen over de politieke maatregelen die de sector kunnen ondersteunen. Het omvat een brede raadpleging van de spelers op het terrein, consumenten-enquêtes en officiële statistieken.

In een eerste fase beschrijven we de recente activiteit gemeten in de vastgoedsector aan de hand van bestaande statistieken en onze enquête om het probleem van de betaalbaarheid van huisvesting aan te kaarten. We koppelen dit probleem aan de demografische vooruitzichten, die de belangrijkste component vormen voor de vraag naar nieuw vastgoed.

In een tweede fase gaan we dieper in op het probleem van de betaalbaarheid door de verwachte evolutie van de drivers te onderzoeken. Het probleem van de schaarste aan beschikbare gronden en van de risico's gekoppeld aan de bouwvergunningen lijkt de meest cruciale factor, maar ook andere factoren, zoals energienormen, stedenbouwkundige voorschriften en de wereldwijde economische context worden onderzocht.

Tot slot bespreken we de gevolgen van onze analyse voor de sector. We belichten de trend naar kleiner wonen, nieuwe technologie die de bouwkost kan drukken, circulair bouwen en nieuwe bedrijfsmodellen.



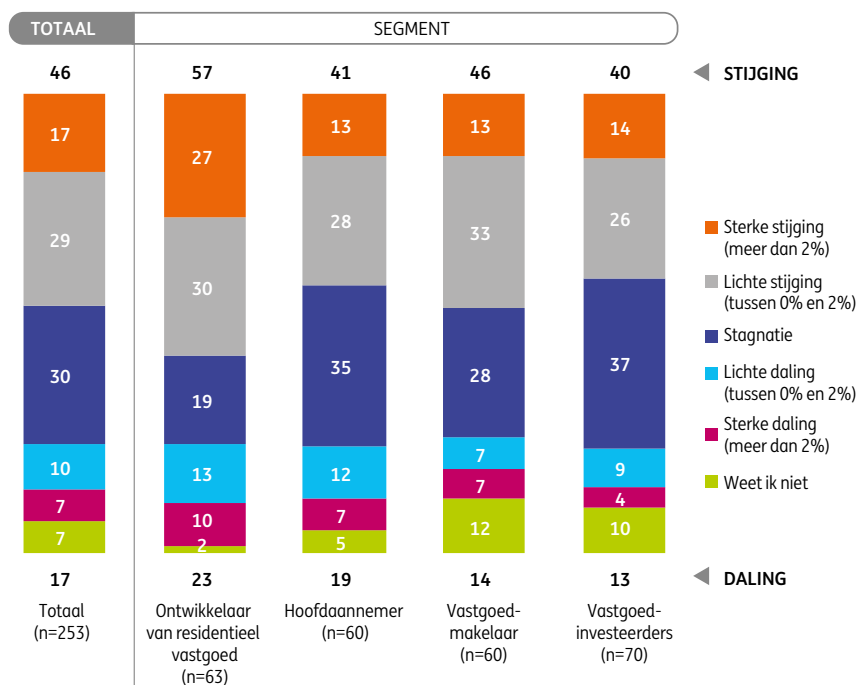
2 | De activiteit van de residentiële vastgoedmarkt

Aangezien bestaande woningen een substituuat zijn voor nieuwbouw is de activiteit van de twee deelmarkten gelinkt aan elkaar. Substantiële prijsstijgingen van bestaande woningen leiden in het algemeen tot een hogere activiteit op de nieuwbouwmarkt, tot het prijsverschil zich heeft aangepast. Om de activiteit op deze markten te bestuderen, kunnen we kijken naar de geïnvesteerde bedragen, het aantal gebouwde eenheden, verkochte eenheden of het type verkochte eenheden. Vooral fiscale factoren zoals registratierechten en de btw bepalen het aantal verkochte eenheden en de demografische groei beïnvloedt het aantal gebouwde eenheden.

2.1 Verwachte evolutie van de activiteit volgens de vastgoedprofessionals

Ook al is de rente op hypothecaire leningen historisch laag en het aantal toegekende leningen historisch hoog¹, toch verwacht slechts 46% van de vastgoedprofessionals dat het aantal afgewerkte vastgoedprojecten zal stijgen (Figuur 1a). 50% verwacht een stijging van de verkoop van nieuwe woningen (Figuur 1b). Makelaars, die vooral actief zijn in de secundaire vastgoedmarkt, zijn het meest optimistisch over het aantal verwachte transacties, terwijl aannemers het minst optimistisch zijn.

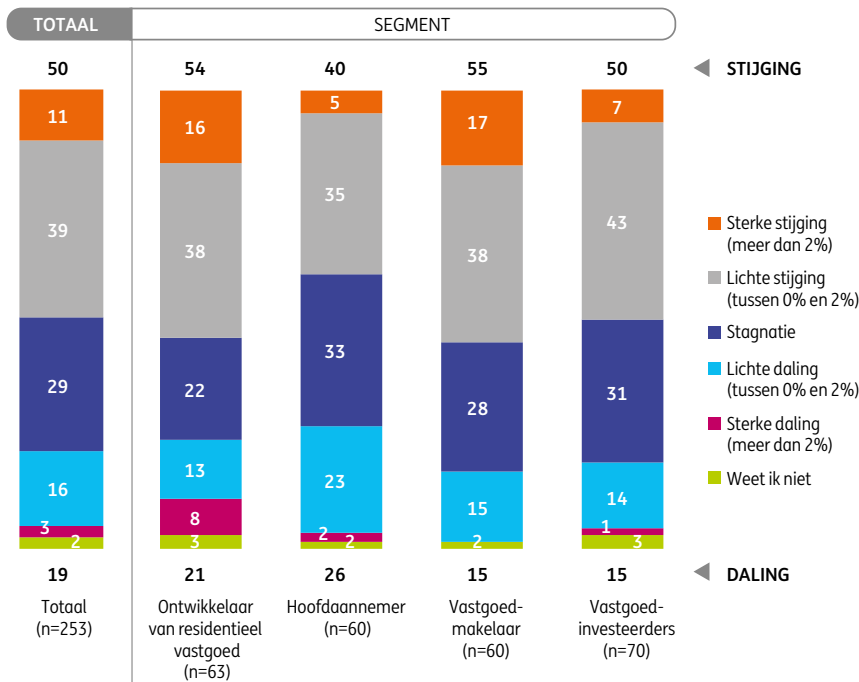
Figuur 1a | Evolutie van het aantal ontwikkelde woningbouwprojecten



Bron: Ipsos voor ING

¹ Dit stemt overeen met 21,2 miljard voor de aankoop van bestaande woningen in 2018 en 5,6 miljard voor nieuwbouwwoningen, respectievelijk 40% en 60% meer dan tussen 2011 en 2014, vóór de nieuwe daling van de rente (van gemiddeld 3,7% op kredieten met een vaste rente op meer dan tien jaar tussen 2011-2014 naar 2% en minder vanaf eind 2015 door het massale opkoopprogramma van activa van de ECB).

Figuur 1b | Evolutie van de verkoop op de woningmarkt



Bron: Ipsos voor ING

2.2 De dynamiek van de markt en de transactiekosten

De dynamiek op de markt voor bestaande woningen wordt door verschillende factoren beïnvloed. Zo zijn de transactiekosten (registratierechten en notariskosten) een belangrijke structurele factor. Het bewijs hiervoor is dat het aantal transacties in Vlaanderen sterker gestegen is dan in Wallonië sinds de registratierechten in Vlaanderen verlaagd werden (door de meeneembaarheid van de registratierechten in de tijd). In Vlaanderen is het aantal transacties bijgevolg met gemiddeld 3% per jaar gestegen in de afgelopen tien jaar, tegenover een daling met 0,5% (gemiddeld per jaar) in Wallonië.

Ook **demografische veranderingen** hebben invloed op het aantal transacties in verschillende segmenten: door de groeiende vraag naar kleinere woningen vanwege een vergrijzende bevolking en de toename van de eenoudergezinnen is de verkoop van appartementen sinds begin jaren '90 sterk gestegen. Toen was het aantal jaarlijkse transacties in appartementen gelijk aan 5000, terwijl dat 20 jaar later dubbel zoveel is.

Naast deze structurele factoren (transactiekosten en demografische veranderingen) is er ook een recenter fenomeen die de activiteit beïnvloedde, namelijk de historisch lage rente. Die zorgde voor een groeiende interesse van de particuliere investeerder in vastgoed die op zoek was naar rendement. De extreem lage rente zorgde er ook voor dat hypothecaire leningen de woningmarkt veel toegankelijker hebben gemaakt in de afgelopen tien jaar. **Deze effecten zouden in principe de activiteit op de vastgoedmarkt moeten verhogen. Op de markt van bestaande woningen zien we echter geen effect hiervan op het aantal transacties.**



Bestaand vastgoed: daling van het aantal transacties

In het Waals Gewest werden er in de periode 2014-2018 1,1% minder huizen verkocht dan in de vijf jaar voordien. Bij de appartementen is het aantal transacties met 7,5% gedaald.

In Vlaanderen lijken de lagere rente en verlaging van de registratierechten vooral een effect te hebben op de activiteit van de huizenverkoop (stijging met 4,6% tussen deze twee periodes), terwijl het aantal verkochte appartementen met 8% gedaald is.

In Brussel is de activiteit op de markt voor bestaande woningen opnieuw gedaald, na een herstelfase net voor het aflopen van de woonbonus. Voor Brusselse appartementen was de activiteit stabiel in de voorbije vijf jaar. De recente evolutie van het aantal transacties in België verklaren wellicht de terughoudendheid van 46% van de vastgoedmakelaars in onze enquête, die in het beste scenario op een stagnering van hun activiteiten rekenen.



Nieuwbouw: historische toename van het aantal bouwvergunningen

Hoewel er geen toename was van het aantal transacties van bestaande woningen, was er een historische toename van het aantal bouwvergunningen, vooral voor appartementen in Vlaanderen. Het jaar 2018 werd weliswaar stevig beïnvloed door de verwachte bekrachtiging van de **nieuwe milieunormen vanaf 2019**. Het aantal afgeleverde vergunningen **in Vlaanderen** bereikte in 2018 een record van 62.500, maar ook de afgelopen 5 jaren lag het aantal afgeleverde vergunningen in Vlaanderen 10% hoger dan het gemiddelde

van de tien jaar daarvoor (en dit terwijl de demografie niet echt een gunstige invloed had – zie verder). Vooral investeerders lijken die trend aan te drijven, want ze heeft vooral betrekking op appartementen: er werden 40% meer vergunningsaanvragen ingediend in de periode 2014-2018 dan in de vijf jaar daarvoor terwijl de stijging voor huizen slechts 0,3% bedroeg.

Het fenomeen is minder uitgesproken **in Wallonië**, waar de stijging van de ingediende vergunningen voor appartementen slechts met 6% gestegen is over dezelfde periode. Het aantal vergunningen voor huizen is zelfs met 16% gedaald in Wallonië.

In Brussel heeft de schaarse ruimte geleid tot een forse daling van het aantal vergunningen voor appartementen in de loop van deze periode (ongeveer 10%). Gezien deze cijfers kunnen we ons vragen stellen over de betaalbaarheid van nieuwe woningen, en vooral dan huizen, aangezien de lagere rente er vooral voor extra nieuwbouw van appartementen zorgde.

Naast de tijdelijke factoren, zijn de kosten die met wetgeving gepaard gaan (hetzij de strengere milieunormen, de te lange termijnen voor het verkrijgen van een vergunning of de btw van 21% - zie deel 3) en de demografie de bepalende factoren voor de activiteit. De regelgeving heeft een grote impact op de betaalbaarheid van nieuwbouwwoningen, zoals we in deel 3 kunnen vaststellen. Deze analyse zou echter niet volledig zijn zonder het te hebben over een van de grootste uitdagingen voor het woningaanbod: de demografische evolutie, die er niet echt goed uitziet voor de komende jaren.

2.3 Evenwicht tussen vraag en aanbod: de Belgische markt is goed voorzien

2.3.1 Het woningaanbod past zich aan aan de vraag

Het is een fenomeen dat al in verschillende studies van ING aan bod kwam (in 2011 en 2015): het Belgisch woningaanbod² past zich aan aan de vraag, waardoor het aantal beschikbare woningen per gezin stabiel blijft doorheen de tijd. Er is dus niet meteen een risico dat er een groot overaanbod ontstaat op de markt. Het aantal woningen per 1000 inwoners stijgt gestaag doorheen de tijd (+9% tussen 1999 en 2018), maar het aantal woningen per 1000 gezinnen bleef stabiel³ (+4% over dezelfde periode). De voorbije jaren observeren we wel een lichte stijging: drie kwart van de stijging tussen 1999 en 2018 deed zich voor in de afgelopen 10 jaar (70% in Vlaanderen, 85% in Wallonië).



² We moeten echter een onderscheid maken tussen het aantal bouwvergunningen (die een tijd later tot nieuwe woningen leiden als de bouwvergunning effectief gebruikt wordt) en het totale woningaanbod. Het woningaanbod wordt afgeleid van de statistieken van het totale woningenpark (dat bij het begin van elk jaar vastgesteld wordt). Het woningaanbod wordt beïnvloed door de bouw van nieuwe huizen en appartementen, maar ook door de sloop en herbestemming (bijvoorbeeld van winkels tot woningen). Zo werden er in 2017 ongeveer 50.000 bouwvergunningen afgeleverd (huizen en appartementen), maar het woningenpark is toen met iets minder dan 56.000 gestegen. Aangezien het aantal bouwvergunningen in 2018 erg sterk gestegen is (met maar liefst 62.500), is het waarschijnlijk dat het woningenpark ook in 2018 sterk gegroeid is.

³ Merk op dat er regionale verschillen zijn (als de verhouding tussen de woningen per huishouden in Vlaanderen overschat wordt door de appartementen aan de kust, is deze in Brussel onvermijdelijk lager door de hoge demografische druk). Dit is overigens ook het geval in de meeste grote steden, met name in het noorden van het land.

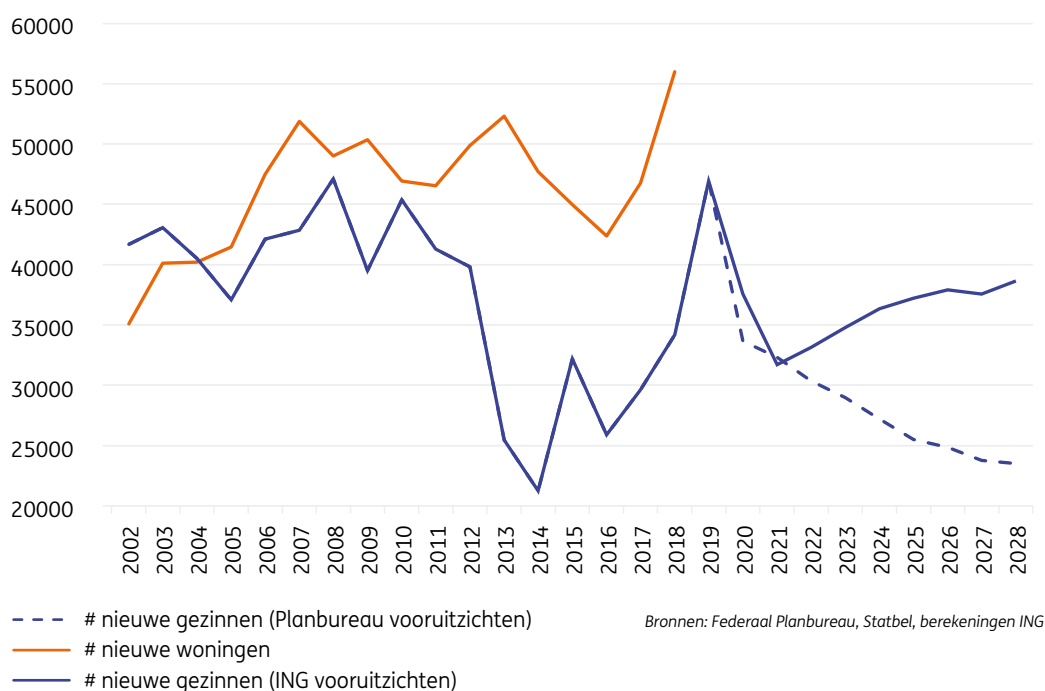
Aangezien het aantal gezinnen sterker toeneemt dan het aantal inwoners, observeren we een sterkere stijging van het aantal woningen per 1000 inwoners in vergelijking met het aantal woningen per 1000 gezinnen. De sterkere groei van het aantal gezinnen is op zijn beurt te wijten aan het feit dat de gezinsgrootte daalt. De daling van de gezinsgrootte houdt vooral verband met de vergrijzing van de bevolking.

De vergelijking tussen het aantal nieuwe woningen dat elk jaar op de markt komt (het woningaanbod, op basis van de evolutie van het woningenpark) en het aantal nieuwe gezinnen toont aan in welke mate het aanbod zich aanpast aan de vraag.

De evolutie van het aantal gezinnen, en dus de grootte ervan, is cruciaal om een beeld te krijgen van de huidige en toekomstige evolutie van de vraag naar woningen.

Eerdere ING-studies toonden aan dat tussen 1999 en 2008 er gemiddeld 1,13 nieuwe woningen per nieuw gezin werden gebouwd (1,16 in Vlaanderen, 1,06 in Wallonië en 1,17 in Brussel). Er werd dus een overaanbod gecreëerd over deze periode, maar de absolute grootte ervan viel goed mee: een totaal overaanbod van 50.000 woningen, wat gelijk is aan wat er gemiddeld over die periode in één jaar werd gebouwd (Figuur 2).

Figuur 2 | Evolutie van de vraag en het aanbod aan woningen in België



2.3.2 Een evenwicht dat de voorbije jaren kwetsbaarder werd

Drie kwart van de verhoging van het aantal woningen per gezin in de afgelopen 20 jaar deed zich recent voor, een signaal dat voorzichtigheid geboden is. Een deel van dit fenomeen kan wellicht verklaard worden door tijdelijke factoren. Zo stellen we bijvoorbeeld enkele grote trends vast sinds het begin van de crisis. Zo waren er minder scheidingen en bleven jongeren langer thuis wonen door de financiële crisis, wat geleid heeft tot een forse daling van het aantal nieuwe gezinnen in 2009 (van ongeveer 47.000 in 2008 naar 39.500 in 2009, een daling van 16%). Deze trend toont aan hoe groot de daling is waarmee de bouwsector (de aanbodzijde) kampt sinds het begin van de crisis. 10 jaar na de financiële crisis zijn nog niet alle littekens verdwenen.

De groei van het aantal nieuwe gezinnen heeft zich pas laat hersteld, ondanks het tijdelijk fenomeen van de vluchtelingencrisis vanaf 2015. In de afgelopen tien jaar was het totale overschot op nationaal niveau gelijk aan 150.000, wat 3 keer zo veel is als het overschot dat opgebouwd werd over de periode 1999-2008. Dat betekent dat het gecumuleerde overschot aan woningen opgebouwd tijdens de voorbije 20 jaar gelijk is aan 200.000 woningen. Van alle regio's is de situatie in Wallonië het ernstigst, waar het surplus gelijk is aan vijf jaar productie, terwijl dat in Vlaanderen slechts drie jaar is.

Buiten de grote steden (waar het aanbod onvoldoende is: Brussel is in dit opzicht geen alleenstaand geval) en in elk geval op nationaal niveau kunnen we op dit moment dus statistisch gezien niet spreken van een woningtekort.



2.3.3 Vooruitzichten

Volgens de demografische vooruitzichten van het Federaal Planbureau voor de periode 2019-2028 zal de toename van het aantal Belgische gezinnen minder sterk zijn dan in de periode 2009-2018. Er zouden 297.000 gezinnen bijkomen over de periode 2019-2028, wat 11,2% lager is dan het aantal gezinnen dat erbij kwam tussen 2009-2018⁴. Als deze vooruitzichten werkelijkheid worden en de groei van het aanbod op het huidige niveau blijft, dan zal dit uiteindelijk voor problemen zorgen. De recente evolutie van het woonoverschot maant al aan tot voorzichtigheid, maar als we deze demografische vooruitzichten geloven dan wordt de situatie onrustwekkend.

Een studie van ING uit 2015 toont echter aan dat de vooruitzichten van het Federaal Planbureau wellicht niet voldoende rekening houden met het feit dat mensen hun oude dag in de toekomst veel meer zullen doorbrengen in individuele wooneenheden, zoals thuis of in aangepaste woningen zoals serviceflats, dan in collectieve wooneenheden, zoals rusthuizen of ziekenhuizen. Dit fenomeen, dat gestimuleerd wordt door een beleid dat focust op thuiszorg, zal een bijkomende vraag naar woningen doen ontstaan. Deze bijkomende vraag zou vanaf 2025 moeten ontstaan, wanneer de vergrijzing echt voelbaar zal worden op de vastgoedmarkt. ING toonde in 2015 aan dat als we met die trends rekening houden, de vraag naar woningen dan mogelijk 25% hoger zal uitvallen⁵. Dat zou impliceren dat het totaal aantal nieuwe gezinnen over de periode 2019-2028 zou uitkomen op 372.000 in plaats van 297.000.

Ook al is de vraag naar woningen iets hoger in het ING-scenario, toch moeten we ook in dit scenario concluderen dat het jaarlijks groeitempo van het woningenpark in de voorbije jaren op lange termijn niet vol te houden is. Dat is een vaststelling waarmee de spelers uit de sector rekening moeten houden en het verklaart wellicht ook waarom minder dan de helft (46%) van de ondervraagden antwoordt dat ze een stijging van het aantal ontwikkelde woonprojecten verwachten, ondanks de gunstige financieringsvoorwaarden. 7 op de 10 van de ondervraagden verwacht bovendien een consolidering in hun sector (Appendix 1). En volgens ons zijn de demografische ontwikkelingen één van de redenen waarom de sector een consolidatie verwacht. Verder in de studie bespreken we drie andere redenen die ervoor kunnen zorgen dat er een consolidatie komt:

- > de daling van de betaalbaarheid,
- > het gebruik van nieuwe technologie en
- > de schaarste van grond.



⁴ In Vlaanderen is de daling goed voor 14% (183.000 gezinnen). Ze bedraagt 6,7% in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest en Wallonië samen. Maar aangezien de markt in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest verzadigd is, gaan de vooruitzichten uit van een stijging van het aantal gezinnen met minder dan 1.500 per jaar, een trend die vooral Wallonië ten goede komt, waar het Planbureau 100.000 nieuwe gezinnen verwacht in de periode 2018-2028 (17% meer dan tijdens het voorgaande decennium).

⁵ Deze stijging bedraagt ongeveer 30% in Vlaanderen (235.000) waar de gevolgen van de vergrijzing vroeger voelbaar zullen worden dan in Wallonië, en 20% in de rest van het land.



3 | De evolutie van betaalbaarheid en de gevolgen

3.1 De huidige situatie

De dalende gezinsgrootte, die in België grotendeels te wijten is aan de vergrijzende bevolking, maar ook aan het groter aantal nieuwe gezinsvormen (jonge singles, eenoudergezinnen, enz.), verandert heel geleidelijk de vraag naar woningen. Als de babyboomers hun huis steeds meer inruilen voor een appartement en jongeren steeds later een huis kopen⁶, zal de vereiste oppervlakte per eenheid wellicht dalen. We zijn getuige van de opkomst van nieuwe manieren van leven (serviceflats voor de ouderen, gezamenlijk huren met gedeelde diensten voor de jongeren) waarmee bespaard kan worden op de prijs per eenheid door het aantal m² per inwoner te verminderen. Die nieuwe manieren van wonen voldoen aan een reële praktische noodzaak (plannen voor hun oude dag of meer flexibiliteit) en maken het mogelijk voor jongeren om later toe te treden tot de vastgoedmarkt zonder dat ze daarbij hoeven te verzaken aan het comfort van het leven in de grote stad. De wens om een eigen woning te verwerven blijft bestaan (de woning blijft een investering voor het leven) en is niet minder belangrijk dan vroeger, maar de aankoop wordt uitgesteld tot later doordat de markt minder betaalbaar is. Betaalbaarheid is dus een belangrijke factor.

3.1.1 Betaalbaarheid van bestaande woningen

Op de markt voor bestaande woningen, waarvoor er statistieken van de verkoopprijzen beschikbaar zijn, kunnen we de betaalbaarheid van een woning voor een kredietnemer afwegen tegen het inkomen en de financieringsvoorwaarden die op een gegeven moment gelden. ING publiceert regelmatig een index van de betaalbaarheid (Figuur 3).

Figuur 3 | Evolutie van de betaalbaarheid van bestaande woningen in België



⁶ Het is een vaststaand feit dat jongeren later een woning kopen: het aandeel van de 25-34-jarigen bij de kredietnemers is tussen 2003 en 2016 gedaald van 22% naar 15% en dat van de 35-44-jarigen van 30% naar 20%, volgens gegevens van het Observatorium Krediet en Schuldenlast (bijna de helft van de kredietnemers is ouder dan 55 jaar). Dat heeft te maken met hun lagere koopkracht, de langere studieduur en het feit dat ze later een gezin stichten.

We stellen vast dat, ondanks de gunstigere financieringsvoorwaarden, de sterke prijsstijgingen in de tien jaar vóór de crisis de betaalbaarheid hebben doen dalen. Daarna volgde er een correctie, met dank aan de dalende rentevoeten, maar ook dankzij de veel gematigdere stijging van de prijzen (25% in 2008-2017 tegenover 125% tussen 1998-2007). De prijzen zijn slechts iets sneller gestegen dan de inflatie en de groei van het inkomen (+16% tussen 2008-2017) en het negatieve effect op de betaalbaarheid van de woningen was dus gering.

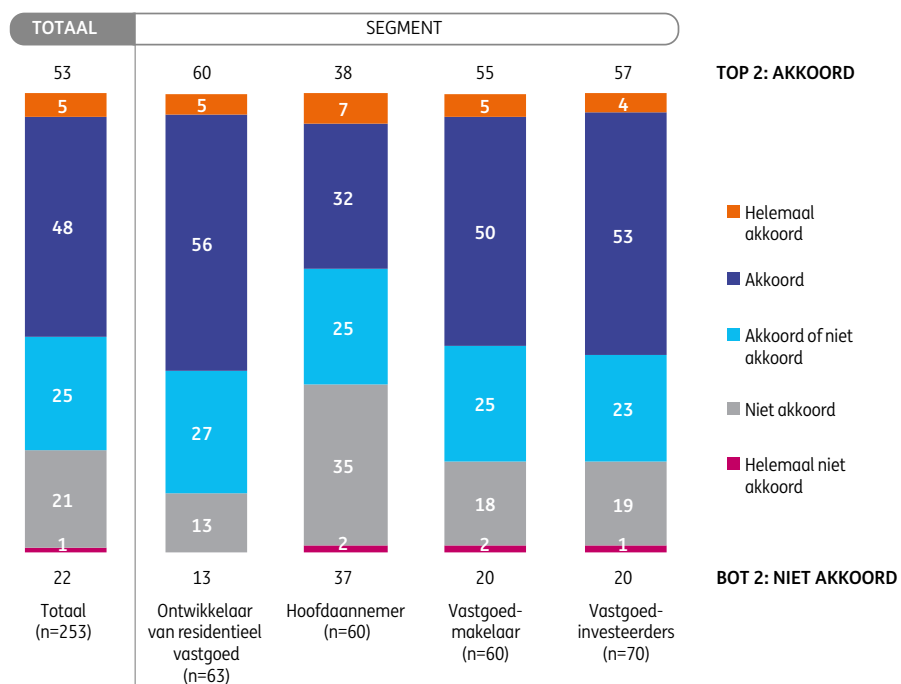
Deze verbetering is relatief (woningen zijn nog altijd minder betaalbaar dan begin jaren 2000) maar wordt niettemin waargenomen: in de enquêtes die ING regelmatig uitvoert met Ipsos is het aandeel van de consumenten dat denkt dat de markt “erg duur” is gezakt van 77% tot 70% tussen 2014 en 2017.

3.1.2 De betaalbaarheid van nieuwbouwwoningen zal er wellicht op achteruitgaan

Het lijkt erop dat nieuwbouwwoningen op dit moment ook betaalbaar zijn. Volgens de ondervraagden is de betaalbaarheid van nieuwbouw op dit moment niet echt een probleem. Een meerderheid van de bedrijven actief in de bouw- en vastgoedsector (53%) zegt dat hun klanten nieuwe woningen vandaag nog altijd betaalbaar vinden (Figuur 4a). Slechts 22% antwoordt dat hun klanten dat niet vinden. Het valt op dat de aannemers het minst positief antwoorden: slechts 38% zegt dat hun klanten nieuwe woningen betaalbaar vinden. Onder ontwikkelaars, vastgoedmakelaars en vastgoedinvesteerdere zegt de meerderheid dat nieuwbouw nog betaalbaar is voor hun klanten.

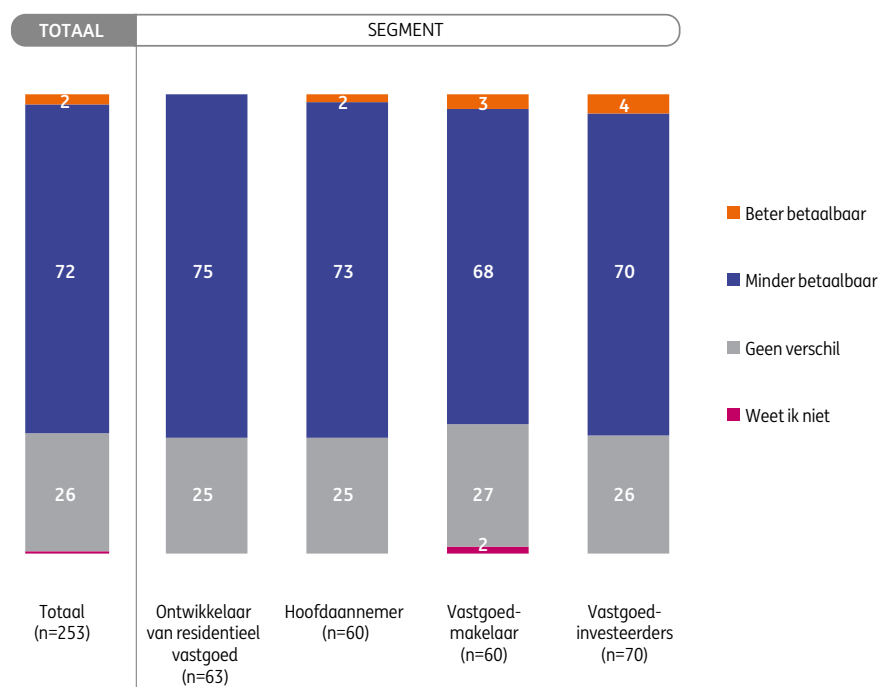


Figuur 4a | Betaalbaarheid nu



Bron: Ipsos voor ING

Figuur 4b | Betaalbaarheid in de toekomst



Bron: Ipsos voor ING

Wat de toekomst betreft, is de sector minder optimistisch over de betaalbaarheid (Figuur 4b). Een overgrote meerderheid van de respondenten (72%) denkt dat nieuwbouw minder betaalbaar wordt in de komende vijf jaar. Slechts 2% denkt dat nieuwbouw betaalbaarder zal worden. Er is bovendien weinig verschil van mening tussen de verschillende segmenten.

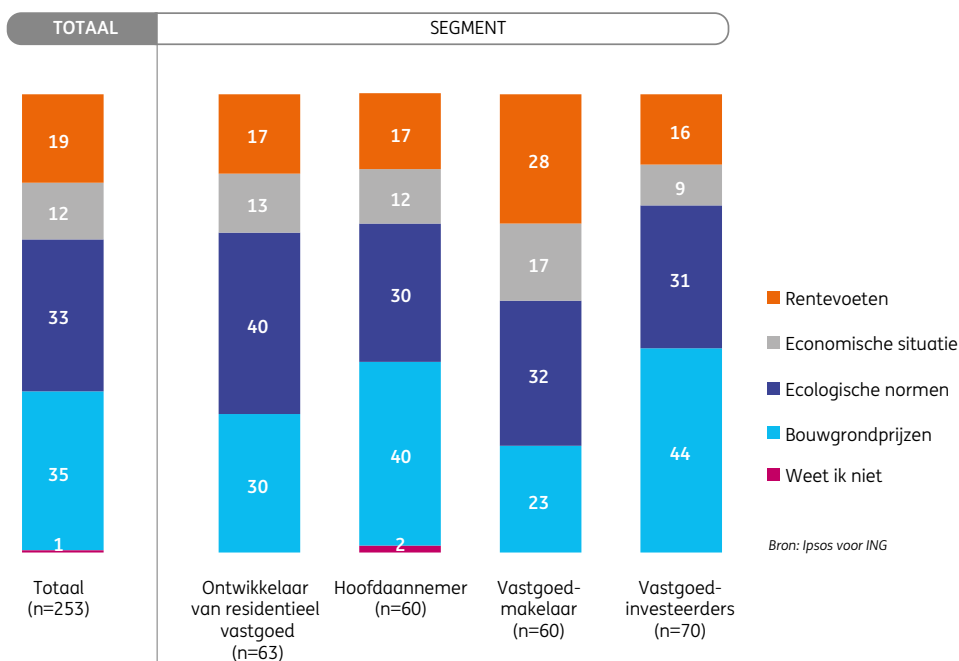
De bevinding dat nieuwbouwwoningen vandaag nog betaalbaar zijn, maar dat de situatie de komende vijf jaar onder druk kan komen, is uiteraard belangrijk voor de sector. Deze bevinding brengt ook heel wat vragen met zich mee: waarom denkt de sector dat nieuwbouw minder betaalbaar zal worden? Hoe moet de sector hierop reageren?

3.1.3 Belangrijkste factoren die de betaalbaarheid van nieuwbouwwoningen zullen beïnvloeden

Vooraleer we kunnen analyseren waarom de betaalbaarheid mogelijk kan verminderen, is het belangrijk om te weten welke factoren de betaalbaarheid beïnvloeden. Daarom vroegen we in onze enquête om een aantal mogelijke factoren te rangschikken: de prijs van bouwgrond, rentevoeten, de algemene economische situatie en ecologische normen.

De meeste ondervraagden vinden dat de bouwgrondprijs de betaalbaarheid beïnvloedt (35%), gevolgd door ecologische normen (33%). Daarna pas komen de puur economische zaken aan bod: de rentevoeten (19%) en de algemene economische situatie (12%). Deze verdeling vinden we in grote lijnen terug bij zowat alle segmenten. Een uitzondering is dat vastgoedmakelaars het belang van de rentevoeten hoger en het belang van de prijs van bouwgrond lager inschatten dan de andere segmenten (Figuur 5).

Figuur 5 | Welke factoren beïnvloeden de betaalbaarheid?



Intuïtief zou men denken dat bovenstaande factoren zodanig zullen evolueren dat de betaalbaarheid inderdaad onder druk komt. Neem nu de sterke stijging van de grondprijs die de prijzen uiteraard omhoog duwt. Of de rente die vandaag al extreem laag staat. Die kan toch niet nog lager? Hieronder tonen we aan dat die factoren globaal gezien zodanig zullen evolueren dat de betaalbaarheid inderdaad onder druk komt, maar we zullen ook zien dat het niet altijd zo zwart-wit is.

3.1.4 De belangrijkste uitdagingen voor de bouwsector

Naast de belangrijkste factoren die de betaalbaarheid van nieuwbouwwoningen beïnvloeden, zijn er ook andere uitdagingen, specifiek voor de bouwsector, die de betaalbaarheid ondermijnen. We vroegen zowel ontwikkelaars als aannemers om enkele mogelijke uitdagingen voor de realisatie van een project te rangschikken (Figuur 6). Voor ontwikkelaars zijn de administratieve vertragingen de grootste uitdaging, gevolgd door het vinden van de juiste bouwgrond en van goede en betaalbare arbeiders. Voor aannemers zitten deze uitdagingen ook in de top 3, maar de rangschikking is iets anders. Het vinden van goede en betaalbare arbeiders is voor hen de grootste uitdaging, terwijl administratieve vertragingen en het vinden van de juiste bouwgrond de top 3 vervolledigen. Het spreekt voor zich dat deze uitdagingen ook een invloed hebben op de betaalbaarheid van nieuwbouw, want ze verhogen de kosten.

Figuur 6 | Wat zijn de belangrijkste uitdagingen voor de bouwsector?



Bij het lijstje van mogelijke uitdagingen valt het op dat zowel ontwikkelaars als aannemers belastingen niet echt zien als een uitdaging. Een veel gehoorde kritiek op de huidige fiscaliteit is nochtans het btw-tarief van 21% op nieuwbouw, terwijl de registratierechten bij de aankoop van een bestaande woning een stuk lager liggen. Toch geven zowel ontwikkelaars als aannemers aan dat dit niet echt een uitdaging is voor de sector. Volgens de deelnemers van de rondetafelgesprekken worden belastingen als minder belangrijk beschouwd omdat ontwikkelaars en aannemers daar toch geen invloed op hebben.

De consensus aan tafel was dan wat we vooraf verwachtten: de ongelijke fiscale behandeling van de aankoop van nieuwbouw en van een bestaande woning blijft een pijnpunt. Als het hogere btw-tarief daalt, dan ondersteunt dat de betaalbaarheid.

Wat de financiële voorwaarden betreft, ten slotte, is het niet verrassend dat die vandaag niet als een uitdaging worden gezien, aangezien de rente erg laag staat en dus lenen goedkoop is.

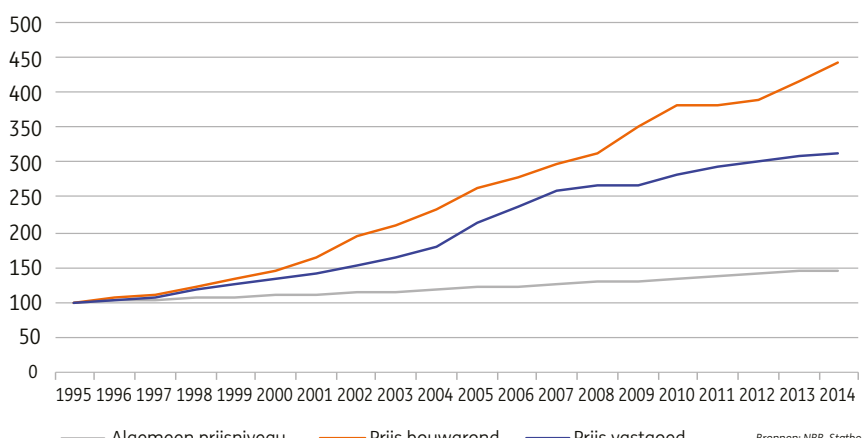
3.2 De evolutie van de drivers van de betaalbaarheid

Uit bovenstaande kunnen we concluderen dat de betaalbaarheid van nieuwbouw beïnvloed wordt door vele factoren. De vraag is hoe deze factoren zullen evolueren en wat de gevolgen zijn voor de betaalbaarheid.

3.2.1 Hoge grondprijzen: een bron van risico

Officiële cijfers over de evolutie van grondprijzen zijn niet meer beschikbaar sinds 2014. De evolutie tot 2014 toont aan dat de prijzen sterk toenamen. In 2014 kostte een vierkante meter bouwgrond gemiddeld €119, wat ongeveer 4,5 keer zo veel is als twintig jaar eerder. Figuur 7 toont de evolutie van de prijs van bouwgrond in vergelijking met de evolutie van het algemene prijsniveau en van de prijzen van bestaande woningen. Terwijl de prijzen van consumptiegoederen

Figuur 7 | De prijs van bouwgrond groeide veel sterker dan het algemene prijsniveau (1995 = 100)



tussen 1995 en 2014 met 44% en de prijzen van bestaande woningen met 200% gestegen zijn, zijn die van bouwgronden met maar liefst 340% toegenomen.

Volgens ons is het niet erg controversieel om te denken dat de sterke groei van de grondprijs zich na 2014 verder gezet heeft. Door de sterke conjunctuur, wat de vraag naar bouwgrond doet toenemen, en de schaarste van bouwgrond is het erg logisch dat de prijzen verder stijgen. Het tekort aan bouwgrond is vooral merkbaar in de dichtbevolkte provincies, waar het aantal transacties sterk daalde. Tijdens de rondetafelgesprekken kwam dit ook sterk tot uiting.

Wat de toekomstige evolutie betreft, is een overgrote meerderheid van de ontwikkelaars (82%) en aannemers (80%) het erover eens dat de grondprijs de komende twee jaar zal toenemen. Dat zet uiteraard de betaalbaarheid onder druk (Figuur 8). Er bestaat wel onenigheid over hoeveel de prijzen kunnen toenemen. Iets minder dan 50% van de ontwikkelaars en aannemers denkt dat de prijzen jaarlijks tussen de 0% en 2% zullen stijgen, terwijl 33% van de ontwikkelaars en aannemers denkt dat de grondprijzen de komende twee jaar jaarlijks met meer dan 2% zullen stijgen.

“Goede locaties worden nog schaarser en het opbod verhoogt de prijzen aanzienlijk”

Nicolas Bearelle
Revive

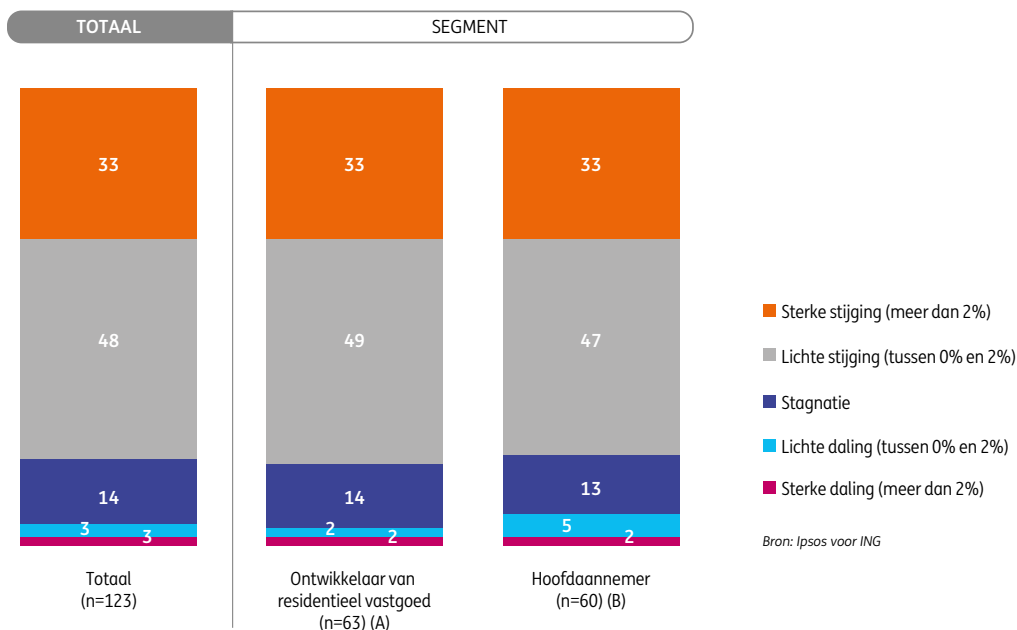


“Het gebrek aan grond in de grote steden vormt een enorme uitdaging voor makelaars”

Sébastien Verstraete
CBRE



Figuur 8 | Zal de prijs van bouwgrond blijven stijgen?



“Wat vroeger de maximumprijs was voor bouwgrond, is nu het nieuwe normaal. Als investeerder denk ik dan: boven die prijs per unit ga ik niet”



Christian Teunissen
Xior

“De aanwezigheid van niet-professionele spelers van wie de motivatie soms weinig te maken heeft met de realiteit van de markt heeft een ontregelend effect op de grondprijzen”



Aubry Lefebvre
Thomas & Piron

Uit bovenstaande analyse zouden we dus kunnen concluderen dat de stijgende grondprijzen de betaalbaarheid onder druk zetten. Maar we kunnen deze cijfers ook vanuit een ander perspectief zien. Als we ervan uitgaan dat de inflatie de komende twee jaar gelijk is aan 2%, ongeveer de gemiddelde Belgische inflatie van de voorbije 20 jaar, dan tonen deze resultaten aan dat net geen 70% denkt dat de grondprijzen minder zullen stijgen dan de inflatie. Dit impliceert eigenlijk dat de reële kostprijs van grond niet stijgt. Dat de grondprijzen mogelijks minder snel zullen stijgen in de komende jaren kwam ook ter sprake tijdens de rondetafels. Zo vroeg Christian Teunissen, CEO van Xior, zich af of we aan het maximum zitten qua grondprijs. Anderen zien de druk die speculanten op de markt uitoefenen.

Wat het effect van de toekomstige grondprijs op de betaalbaarheid betreft, is er dus niet meteen een eenduidig antwoord. Als de grondprijzen hun maximum bereikt zouden hebben, dan zou het effect van de stijgende grondprijzen op de betaalbaarheid moeten stabiliseren. Onze enquête toont in elke geval dat de aankoop van grond complexer geworden is. Veel respondenten verwachten zelfs om geen grond aan te kopen in de komende maanden (Appendix 2 en 3).

Het lijkt er bovendien op dat de grondschaarste en de bijhorende hoge prijs de grootste bron van risico is voor de sector. Zonder grond kan er immers niet gebouwd worden. Daarom zijn de spelers verplicht risico's te nemen bij de aankoop van bouwgrond, die groter zijn dan de onzekerheid over wat er precies gebouwd wordt. De lange wachttijd voor het verkrijgen van een bouwvergunning en de onzekerheid rond de finale voorwaarden (het aantal verdiepingen of het aantal units) zorgen ervoor dat de risico's toenemen.

“Bouwvergunningen zijn zo moeilijk te verkrijgen dat de manier van aankopen onderhandelen gewijzigd is”

Sidney D. Bens
Atenor



De wachttijden voor een vergunning zijn volgens sommigen soms zodanig lang dat de economische situatie, de regelgeving of de fiscaliteit ondertussen al veranderd zijn.

Zulke risico's zijn in de praktijk bijna verplicht te nemen, want anders moet men de activiteit volledig stopzetten. Dat heeft een impact op het rendement van het project en dus op alle aannemers.

Het verkrijgen van een vergunning is dus een belangrijk politiek obstakel waartegen de verschillende spelers zich niet op eenzelfde manier kunnen verdedigen. Het is volgens ons ook een reden voor een toekomstige consolidatie.

“Het tempo van de politiek is moeilijk te verzoenen met dat van de vastgoedsector”

Edouard Gallée
Gallée Concept



“Een vergunning krijgen gaat gepaard met onzekerheid, wat een weerslag heeft op de volledige waardeketen”

Aubry Lefebvre
Thomas & Piron



Hoe kijkt de sector naar de 'betonstop'?

Onder impuls van de Vlaamse bouwmeester, Leo Van Broeck, is het debat over het ruimtebeslag in Vlaanderen al een tijdje geopend. Het laatste decennium neemt het ruimtebeslag dagelijks met 6 hectare toe. In 2013 werd het ruimtebeslag geraamd op 33% en de verharding op 14%. De vorige Vlaamse regering wilde de groei van het ruimtebeslag beperken, om zo de open ruimte te beschermen.

Het ruimtebeslag zou beperkt moeten blijven tot minder dan 3 hectare per dag na 2025 en na 2040 zou het extra ruimtebeslag beperkt moeten blijven tot 0 hectare per dag. Dit beleid wordt vaak omschreven als de betonstop, wat eigenlijk een misleidende benaming is. Het voorgestelde beleid zegt helemaal niet dat er niet meer gebouwd mag worden. **Bouwen kan uiteraard nog altijd, maar wel op een manier dat de beschikbare ruimte zo efficiënt mogelijk wordt gebruikt en de open ruimte beschermd wordt.**

“Leo Van Broeck heeft de kat de bel aangebonden en mensen gechoqueerd. Dat was goed, want hij heeft bewustzijn gecreëerd in de sector en in de samenleving”

Toon Haverals
Life



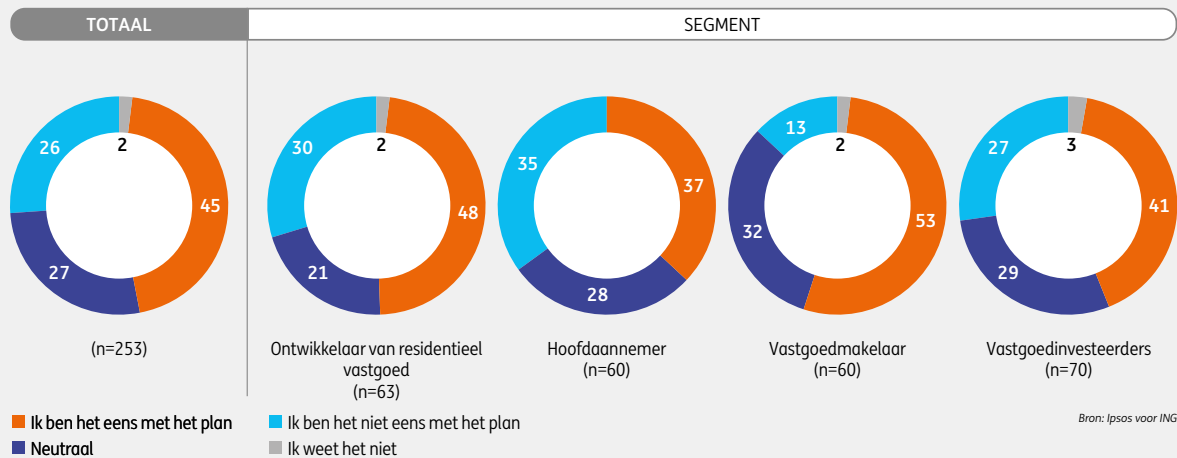
Het was de bedoeling dat de vorige Vlaamse regering dit beleid in de wet zou vastleggen, maar dit is niet gebeurd door juridische obstakels. Dit betekent echter niet dat het beleid in verband met de Vlaamse open ruimte van tafel is. In het regeerakkoord van de nieuwe Vlaamse regering komt een gelijkaardig beleid naar boven, ook al wordt de naam 'betonstop' vervangen door 'bouwshift'.

De discussie over het ruimtebeslag is uiteraard relevant voor de bouwsector. We vroegen ons dan ook af hoe de sector ernaar kijkt. Zijn ondernemers voorstander? Houdt men al rekening met dit beleid bij de aankoop van bouwgrond?

Aangezien onze enquête in mei en juni werd afgenomen, gebruikten we het woord 'betonstop'. Er was toen nog



Figuur 9 | Wat denken vastgoedprofessionals van de 'betonstop'?



geen sprake over een 'bouwshift'. De resultaten tonen aan dat de mening over de 'betonstop' eerder positief is (Figuur 9). 45% van de ondervraagden gaat akkoord met de plannen en 27% is neutraal. 26% gaat niet akkoord.

Aannemers kijken het meest negatief naar de 'betonstop' (35%), gevolgd door de ontwikkelaars (30%) en de vastgoedinvesteerdere (27%). Bij de vastgoedmakelaars is slechts 13% niet akkoord. Het valt ook op dat er bij de bedrijven die actief zijn in Wallonië een groot aantal neutraal tegenover de 'betonstop' staat (Appendix 4: 38% in Wallonië in vergelijking met 24% in Vlaanderen). Het debat over de betonstop is uiteraard al een tijdje aan de gang in Vlaanderen, terwijl dat in Wallonië nu pas op gang komt. In Wallonië zien sommigen de betonstop als een stimulans voor de activiteit (Appendix 5).

Sommige actoren waarschuwen al dat het nodig zal zijn om ondersteunende maatregelen te introduceren, gespreid in de tijd.

Ook al is de 'betonstop' nog niet van toepassing en is er vandaag zelfs nog meer onzekerheid over het uiteindelijke beleid, toch houdt **bijna 2 op 3 van de ondervraagden actief in Vlaanderen er rekening mee bij de aankoop van bouwgrond** (Appendix 6).

“De betonstop is geen rem, maar een stimulans om anders te werk te gaan”

Sidney D. Bens
Atenor

“De betonstop moet een geleidelijke en geen radicale overgang zijn. De sector heeft tijd, middelen en methodes nodig om die te implementeren”

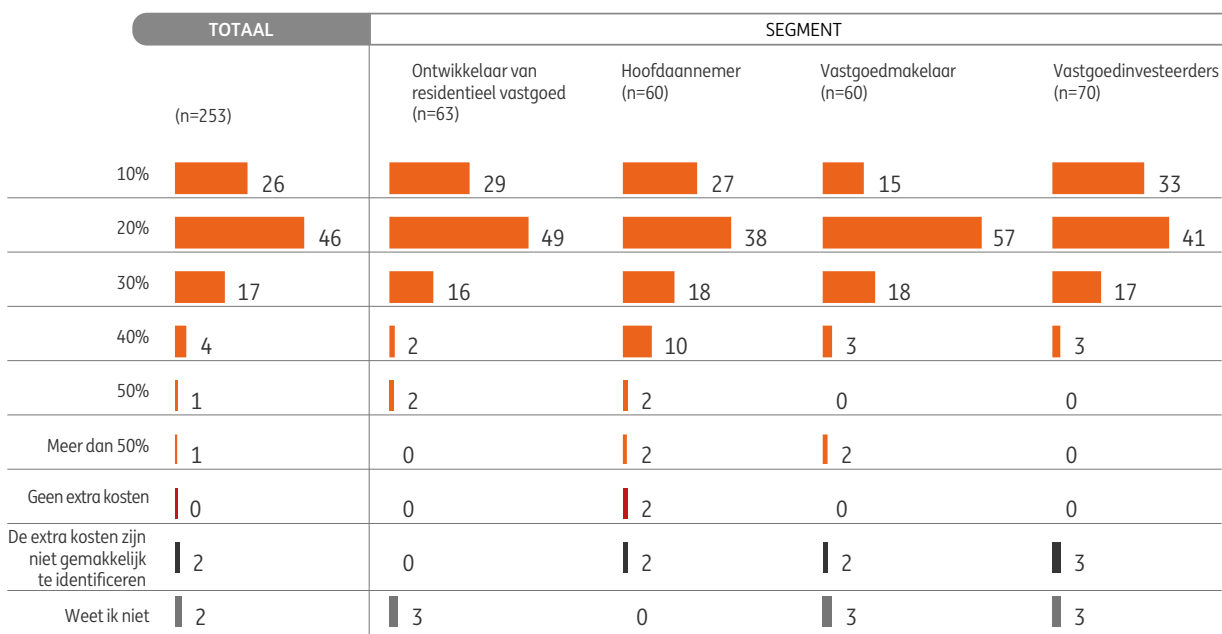
Aubry Lefebvre
Thomas & Piron

3.2.2 Strengere energienormen

Een tweede belangrijke factor die de kost en betaalbaarheid van bouwen beïnvloedt, zijn de strengere energienormen. De meest bekende eisen hebben betrekking tot de energievraag van woningen, de zogenaamde **Energieprestatie en binnenklimaat (EPB)** eisen. Deze eisen hangen af van de bestemming van het gebouw, de aard van de werken en het jaar van de aanvraag van de stedenbouwkundige vergunning of melding.

In onze enquête peilden we naar de mogelijke meerkost van een passief huis⁷ in vergelijking met een gewone woning (Figuur 10).

Figuur 10 | Een passief huis is duidelijk duurder volgens vastgoedprofessionals



Bron: Ipsos voor ING

“Woningen zullen almaar duurder worden, want de bouwcost stijgt constant door strengere voorschriften”

Peter Moerman
Rietveld Projects



We kunnen duidelijk concluderen dat **de sector overtuigd is dat strengere energienormen de bouwcost doen toenemen**. Over hoeveel precies is er minder eensgezindheid. De meeste respondenten, ongeveer de helft, zeggen dat passief bouwen 20% duurder is. Volgens 26% van de respondenten is het slechts 10% duurder, maar volgens 23% is de bouwcost 30% duurder of meer. De resultaten tonen ook aan dat aannemers de extra kost het hoogst inschatten, terwijl investeerders ze het laagst inschatten.

⁷ Een passiefhuis is een woning waar de milieu-eisen nog hoger liggen in vergelijking met een bijna-energie neutrale woning (BEN-woning). Zo'n woning is nog beter geïsoleerd en er wordt gestreefd naar extreme luchtdichtheid. Op die manier is het mogelijk om aan de energievraag te voldoen met 'passieve energie', zoals uit de zon, mensen en apparaten.

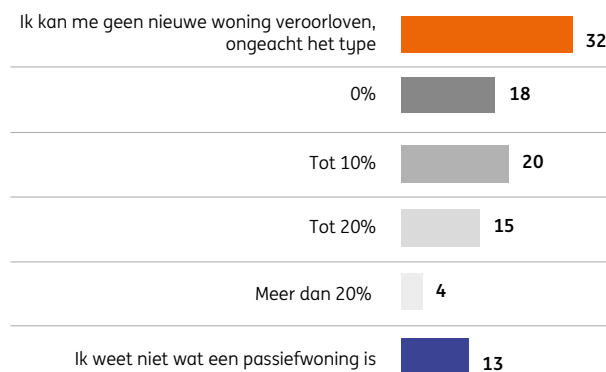
“Bewuste investeerders zijn bereid om meer te betalen voor duurzamere nieuwbouw”

Sébastien Verstraete
CBRE

Het lijkt erop dat sommige investeerders deze extra kost willen betalen als het over een langetermijninvestering gaat.

Belangrijk voor de sector is uiteraard of de consument bereid is om deze extra initiële kost te betalen. We peilden daarom ook, in een andere enquête, naar de bereidheid van de Belgen om die extra kost te maken (Figuur 11). We onderzochten hoeveel de Belgen meer willen betalen voor een passiefhuis in vergelijking met een woning die aan de minimumnormen voldoet. 39% is bereid om meer te betalen en 18% wil dat niet doen. De rest van de ondervraagden zei dat ze niet in staat waren om een woning te kopen (32%) of dat ze niet wisten wat een passiefwoning is (13%). Dat betekent dat van degenen die denken dat ze zich een nieuwe woning kunnen veroorloven en weten wat een passief huis is (55%), meer dan de helft bereid is iets meer te betalen. Niet iedereen wil echter evenveel extra betalen. 36% wil niet meer dan 10% meer betalen en voor een meerderheid van de rest is een meerkost van 20% het maximum.

Figuur 11 | Sommige consumenten willen meer betalen voor een passieve woning



Bron: ING Strategic Monitor (consumer survey)



“De normen concentreren zich op het nieuwbouwsegment, goed voor amper 7% van de markt, terwijl 93% matige energieprestaties levert. Dat gaat in tegen het Pareto-principe”

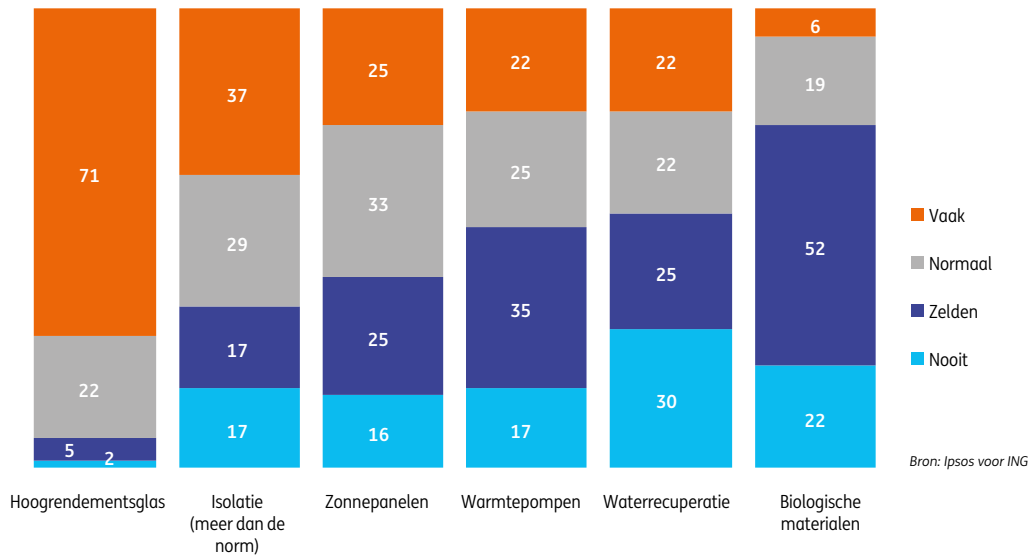
“Betere energieprestaties fiscaal stimuleren zou een positief domino-effect creëren op de economische activiteit”

Aubry Lefebvre
Thomas & Piron

Als we de mening van de vastgoedprofessionals samenbrengen met de mate van bereidheid van de consument om meer te betalen, dan kunnen we concluderen dat de betaalbaarheid onder druk komt door de energienormen. De meeste vastgoedprofessionals zeggen dat een passiefhuis 20% meer kost, maar slechts 7% van de consumenten wil meer dan 20% betalen. Deze observatie laat sommigen concluderen dat de inspanning voor de strijd tegen de klimaatopwarming van ergens anders zal moeten komen.

Om ervoor te zorgen dat de energienormen gehaald worden, is het gebruik van bepaalde technieken en materialen vaak noodzakelijk. We vroegen aan ontwikkelaars hoe vaak ze bepaalde technieken of materialen effectief gebruiken (boven de norm isoleren, hoogrendementsglas, zonnepanelen, warmtepompen, een systeem voor terugwinning van water en biologische materialen). De resultaten tonen aan dat hoogrendementsglas het meest ingeburgerd is (Figuur 12). Maar liefst 71% gebruikt het vaak en 22% gebruikt het regelmatig. Het gebruik van biologische materialen wordt momenteel het minst gebruikt. Slechts 6% gebruikt het vaak en 19% gebruikt het geregeld.

Figuur 12 | Welke duurzame producten worden er effectief gebruikt?



De betaalbaarheid kan echter ondersteund worden door verzachtende fiscale maatregelen. Op dit moment is er in Vlaanderen voor bouwaanvragen vanaf 2016 bijvoorbeeld al een verlaging van de onroerende voorheffing van 50% voor woningen met een E-peil dat lager is dan E30 en een verlaging van 100% voor woningen met een E-peil lager dan 20. In principe zou deze maatregel uitgebreid kunnen worden om de betaalbaarheid te ondersteunen.

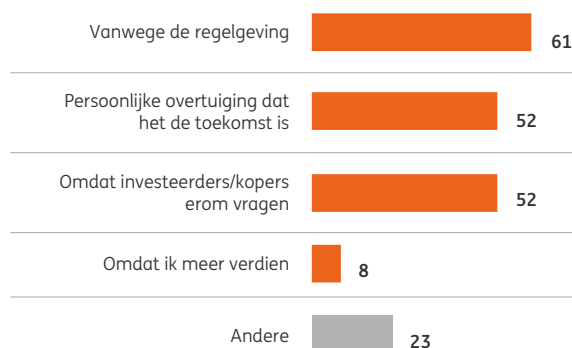
Een ander mogelijkheid om het negatieve effect van de energienormen op de betaalbaarheid te neutraliseren is de lagere lopende woonkost, door het lagere energieverbruik, in rekening te nemen. Als de lagere lopende woonkost de hogere initiële kost neutraliseert, is er eigenlijk geen effect op de totale kostprijs. Het moeilijke is echter dat de consument het hogere initiële bedrag op tafel moet leggen. Een bank zou daar in principe rekening kunnen mee houden in de kredietbeslissing, maar dit is in de praktijk moeilijk. **Het niet altijd even duidelijk hoeveel de lagere lopende woonkost effectief zal zijn en of het effect ervan groot genoeg is op de leencapaciteit.** Aan de andere kant lijkt het erop dat degenen die verkiezen om een woning te renoveren de kosten voor een serieuze verbetering van de energie-efficiëntie onderschatten.

“Heel wat kopers wegen nog te weinig de renovatiekosten van een bestaande woning af tegen een duurzame nieuwbouwwoning”

Sébastien Verstraete
CBRE

Ten slotte vroegen we ons ook af wat de beweegredenen zijn om duurzaam te bouwen (Figuur 13). Het is niet verwonderlijk dat regelgeving een van de belangrijkste redenen is. 62% van de ontwikkelaars gaf dit als antwoord. Als het moet, heeft de ontwikkelaar uiteraard geen keuze. Maar het valt op dat regelgeving niet de enige reden is. Zo antwoordde 52% van de ontwikkelaars dat het ook een persoonlijke overtuiging is. Volgens die ontwikkelaars is duurzaam bouwen de toekomst. En ook de vraag van de consument naar duurzame woningen is een beweegreden. Voor 52% van de ontwikkelaars was dit een reden om duurzaam te bouwen. Slechts enkele ontwikkelaars (8%) gaven aan dat een hogere marge een stimulans is om duurzaam te bouwen.

Figuur 13 | Wat is de motivatie om duurzame woningen te bouwen?



Bron: Ipsos voor ING

Parking: een andere regelgeving die de betaalbaarheid beïnvloedt

Energienormen zijn uiteraard slechts één van de resem voorwaarden waaraan woningen moeten voldoen en die de bouwkost verhogen. Het voorzien van parkeerplaatsen is een andere. Steden en gemeenten willen parkeeroverlast op de openbare weg voorkomen, terwijl projectontwikkelaars niet meer parkeerplaatsen willen voorzien dan zij nodig achten.

Vandaag werken vele steden met een minimumnorm die ontwikkelaars geheel zelf moeten vervullen. Minimumnormen worden gebruikt door gemeentebesturen om parkeeroverlast op de openbare weg tegen te gaan. Als die op een verkeerde manier worden gebruikt, dan kan dit echter voor opwaartse druk op de vastgoedprijzen zorgen. Er zijn ook steden, zoals Gent, die naast een minimumnorm ook een maximumnorm hebben. Maximumnormen worden gebruikt om ongewenst autogebruik af te remmen.

De meeste steden zijn pragmatisch en er kan dus in sommige gevallen afgeweken worden van de normen. Maar tijdens de rondetafelgesprekken kwam toch naar voren dat de regelgeving nog flexibeler zou moeten.

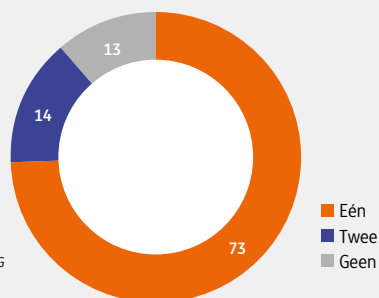
De regelgever zou idealiter project per project moeten bekijken. Waar in de stad ligt het project? Is er op die plek schaarste aan parking? Is het doelpubliek van het project een publiek van auto-eigenaars? Al deze zaken zouden in rekening genomen moeten worden, om dan in samenspraak met de ontwikkelaar een beslissing te nemen.

Uit onze bevraging blijkt dat 73% van de vastgoedontwikkelaars vindt dat er in een stedelijke omgeving 1 parkeerplek per nieuw appartement gebouwd moet worden en 14% vindt dat er twee parkeerplaatsen aanwezig moeten zijn (Figuur 14). 13% zegt dat er geen parkeerplaats voorzien moet worden.

De overgrote meerderheid van de ontwikkelaars is dus van mening dat de **parkeerbehoefte** nog steeds groot is. We kunnen ons wel de vraag stellen of de huidige parkeerbehoefte constant zal blijven in de komende jaren. **Een aantal maatschappelijke en technologische ontwikkelingen kan de parkeerbehoefte doen zakken.** De deelwagen doet het autobezit dalen en dus ook de parkeerbehoefte. Het **delen van parkeerplaatsen**, bijvoorbeeld door een werknemer overdag te laten parkeren op een plaats die 's avonds door een bewoner wordt gebruikt, verlaagt ook de parkeerbehoefte. **Het innovatieve bedrijfsmodel product-as-a-service, waar de consument geen eigenaar wordt maar enkel betaalt voor het effectieve gebruik, kan ook het autobezit doen dalen.**

Als we nog wat verder in de toekomst kijken, dan kunnen communicerende en zelfrijdende wagens ook een enorme invloed hebben op de parkeerbehoefte en het ruimtegebruik binnen een stad. Autonome wagens kunnen immers dichter bij elkaar geparkeerd worden. Autonome wagens kunnen bovendien verder van de verblijfplaats van de gebruiker geparkeerd worden, de wagen rijdt immers autonoom terug naar de verblijfplaats. Dat heeft als gevolg dat de parkeerruimte binnen de stad tot het minimum herleid kan worden.

Figuur 14 | Bijna 3 op 4 vastgoedprofessionals vindt dat er in een stedelijke omgeving 1 parking per unit voorzien moet zijn



Bron: Ipsos voor ING



3.2.3 Economische situatie en schaarste

De algemene economische situatie is uiteraard ook belangrijk voor de bouwsector. Als de economie goed draait en het consumentenvertrouwen hoog is, dan is het logisch dat de vraag naar woningen toeneemt. De voorbije jaren ondersteunde de macro-economische situatie de activiteit van de bouwsector. De inkomensgroei was goed, de werkloosheid daalde en de rente op hypothecaire leningen bereikte het laagste niveau ooit.

De algemene economische situatie beïnvloedt de sector ook via een ander kanaal, namelijk de risicoappetijt. Als het algemene rendement in de economie laag of negatief is, zullen investeerders op zoek gaan naar rendement en meer risico nemen. We hebben hierboven gezien dat de huidige context (sterke vastgoedactiviteit, de aanwezigheid van externe investeerders en de schaarste aan grond) de spelers in de sector ertoe aanzet veel risico's te nemen bij de aankoop van grond.

De risicoappetijt zouden we kunnen meten aan de hand van het aantal voorverkopen dat de sector nodig acht vooraleer men start met het bouwen van appartementen. Hoe minder, hoe meer risico er genomen wordt. Deze indicator is echter niet perfect, aangezien financiële instellingen vaak een minimum aantal voorverkopen verplicht maken vooraleer het project gefinancierd kan worden. De antwoorden kunnen daardoor dus beïnvloed worden. Bovendien is het aantal voorverkopen ook afhankelijk van het segment. Uit de rondetafelgesprekken kwam bijvoorbeeld naar voren dat een rijhuis binnen de gemiddelde prijsklasse op plan niet verkoopt. **Sommige deelnemers van de rondetafelgesprekken vonden dan ook dat financiële instellingen het aantal minimum voorverkopen project per project moeten bepalen.**

Onze enquête toont aan dat de meningen over het minimale aantal voorverkopen erg verdeeld is (Appendix 7). Op dit moment vindt 29% van de ondervraagden dat 21% tot 30% verkocht moet zijn vooraleer de bouw effectief mag starten. 23% van de ondervraagden is nog voorzichtiger en zegt dat meer dan 30% verkocht moet zijn. Sommige actoren zijn minder conservatief. 21% vindt dat er tussen de 11% en 20% voorverkocht moet zijn en 20% denkt dat er minder dan 10% voorverkocht moet zijn.

De goede economische situatie is uiteraard een voordeel voor de bouwsector. Maar die hoge activiteit heeft jammer genoeg ook bijwerkingen. In een sterke economische omgeving wordt het moeilijker om de juiste mensen te vinden.

Volgens aannemers en ontwikkelaars is net dat momenteel de grootste uitdaging (Figuur 6). Een ander neveneffect is dat de grondstofprijzen de hoogte ingaan door de hoge vraag.

Grondstofschaarste is bovendien niet alleen een probleem in tijden van hoogconjunctuur. Onze huidige manier van produceren zorgt ervoor dat een enorme hoeveelheid grondstoffen verloren gaat. Grondstoffen raken daardoor uitgeput met mogelijk scherpe prijsstijgingen tot gevolg. **De Europese Commissie stelde een lijst samen van grondstoffen die zowel economisch belangrijk zijn en waarvoor de voorziening risicovol is, de zogenaamde kritieke grondstoffen**⁸. In 2011 telde de lijst nog 14 materialen, en in 2017, de meest recente update van de lijst, groeide dat aantal naar 27. **Op deze lijst staan grondstoffen die belangrijk zijn voor de bouwsector**, zoals bijvoorbeeld magnesium, dat gebruikt wordt in de productie van aluminium.

Maar ook alledaagse grondstoffen, die vandaag nog niet op de lijst van kritische grondstoffen staan, kunnen uitgeput raken. Zo waarschuwden de Verenigde Naties (VN) onlangs dat het huidige zandgebruik in de wereld niet vol te houden is⁹. In de voorbije 20 jaar is de vraag naar zand verdrievoudigd en een van de redenen is meer urbanisatie en ontwikkeling van infrastructuur. **Volgens de VN is er dan ook nood aan een gecoördineerde aanpak op wereldniveau om de voorraad zand in de wereld beter te beheren.**

“De stijging van de prijzen komt niet in de zakken van de aannemers terecht”

Peter Temmerman
Alheembouw



“We zien dat de prijzen heel hard stijgen. We voelen heel fel de druk voor materiaal en onderaannemers”

Philip Demot
Democo



⁸ https://ec.europa.eu/growth/sectors/raw-materials/specific-interest/critical_en

⁹ <https://www.unenvironment.org/news-and-stories/press-release/rising-demand-sand-calls-resource-governance>

3.2.4 Economische vooruitzichten

De huidige activiteit in de bouwsector is dus erg goed. Maar wat is het vooruitzicht? Zal de conjunctuur de sector blijven ondersteunen? En hoe zal de rente evolueren?

Wat de conjunctuur betreft, en de daarmee gepaard gaande inkomensgroei en werkgelegenheid, zien de komende jaren er iets minder rooskleurig uit. De vertraging die de economie in de eurozone heeft ingezet sinds begin 2018 zal zich volgens de huidige vooruitzichten verderzetten. De groeiverwachtingen voor de eurozone, en voor België, zijn bovendien recent naar beneden herzien. Dat impliceert dat **de inkomensgroei en werkgelegenheid zwakker zou kunnen uitvallen**, met een lagere vraag naar nieuwbouw tot gevolg. Dat impliceert ook dat de betaalbaarheid van nieuwbouw daardoor zou kunnen dalen.

Dat minder rooskleurige economische vooruitzicht heeft echter ook een positieve keerzijde wat de betaalbaarheid betreft, namelijk lage rentevoeten voor hypotheekleningen. De Europese Centrale Bank (ECB) houdt de marktrente laag om de economie te stimuleren en de verwachting is dat ze dat nog voor een lange tijd zo zal houden.

Dat alles impliceert volgens ons dat lage rentes de betaalbaarheid zullen blijven ondersteunen, aangezien geld lenen voor de aankoop van een woning goedkoop zou moeten blijven. We hoeven ons op dit moment dus geen zorgen te maken over hogere rentes die de betaalbaarheid negatief beïnvloeden.

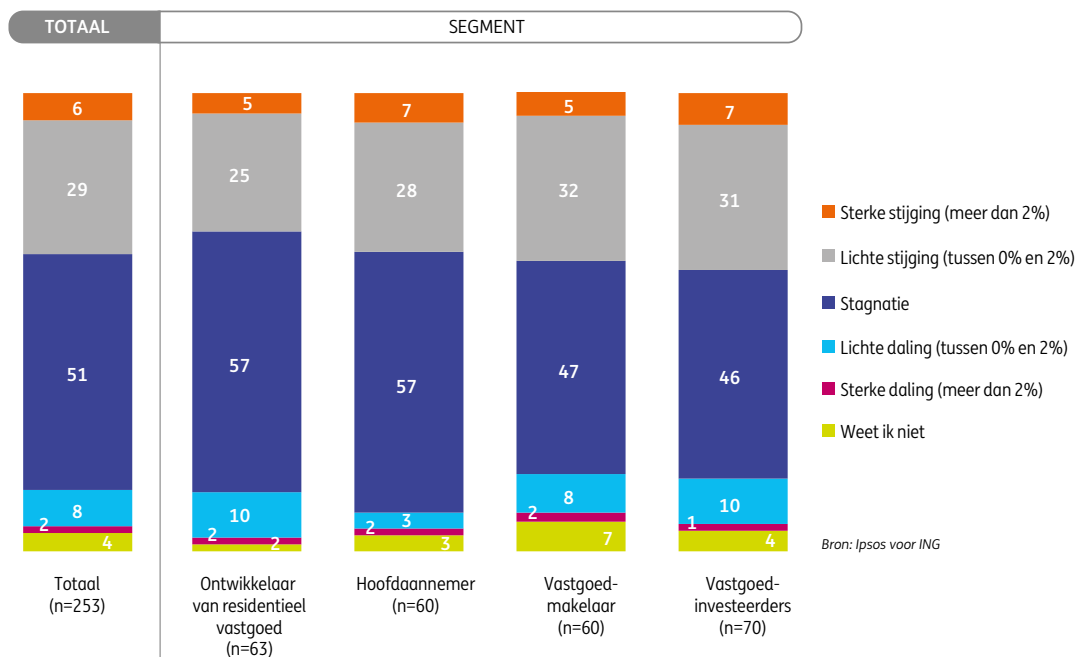
Belangrijk hierbij is wel dat lagere rentes ook voor opwaartse druk op de woningprijzen zorgen. Een lagere rente betekent dat mensen meer kunnen lenen voor eenzelfde maandelijkse afbetaling. Mensen zullen dus meer kunnen bieden voor een woning. **Finaal wordt de extra koopkracht door de lage rente dan teniet gedaan door de hogere woningprijs.** De groei van het gemiddelde leenbedrag voor de aankoop van een bestaande woning was de voorbije vijf jaar gemiddeld gelijk aan 3,4%, wat ongeveer overeenkomt met de stijging van de prijzen van bestaande woningen. Ter vergelijking: het gemiddelde leenbedrag voor de aankoop van nieuwbouw is de voorbije vijf jaar gemiddelde met 4,5% gestegen.

“Concurrentie op de marges zou niet gezond zijn. We hebben banken nodig om de activiteit te ondersteunen en kredieten te verstrekken”

Sidney D. Bens
Atenor

Naast de hypotheekrente is de financieringskost voor vastgoedondernemingen uiteraard ook belangrijk voor de sector. Het ECB-beleid heeft uiteraard dezelfde impact op kredieten aan ondernemingen als bij hypotheekleningen, namelijk lage rentes. Aan de andere kant zijn er echter de strengere normen waaraan banken moeten voldoen voor het nemen van risico's, wat opwaartse druk geeft op de rente. We peilden bij de vastgoedprofessionals hoe zij de financieringskost zien evolueren (Figuur 15). De meeste respondenten (51%) denken dat deze in de komende twee jaar stabiel zal blijven. Iets meer dan een derde van de respondenten denkt dat de rente zal toenemen (35%) en slechts 10% voorziet een daling van de rente.

Figuur 15 | Hoe zal de financieringskost evolueren in de komende twee jaar?





“De stedenbouwkundige normen staan te ver af van hoe de manier van wonen geëvolueerd is”

Sébastien Verstraete
CBRE

“Je moet gewoon intelligente ruimte creëren. Je hoeft geen ruimte te creëren waar je het niet nodig hebt”

Toon Haverals
Life

5

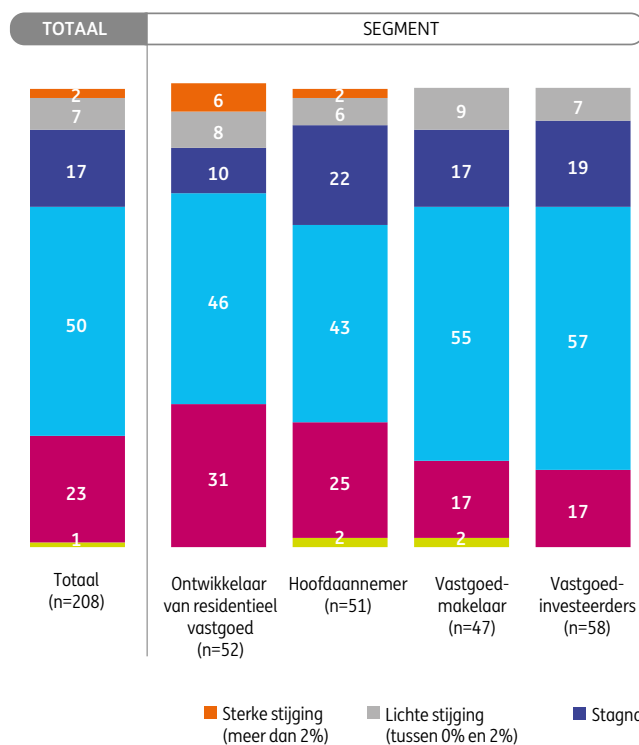
4 | De gevolgen voor de sector

Bovenstaande analyse toont aan dat er in de komende jaren opwaartse druk op de betaalbaarheid van nieuwbouw zal ontstaan. Wat kan de bouwsector hier aan doen? Welke strategieën kunnen ze gebruiken om nieuwbouw toch betaalbaarder te maken? Hieronder bespreken we enkele mogelijke pistes.

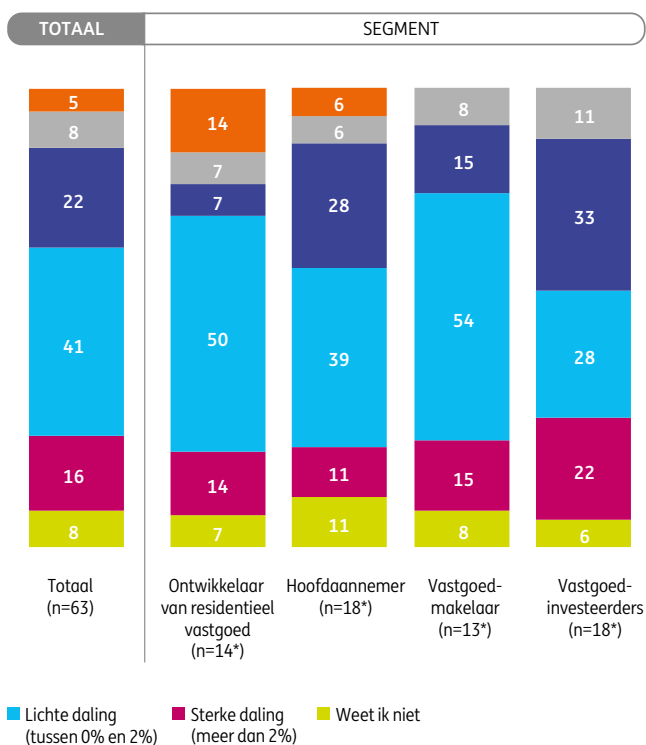
4.1 Kleiner wonen

Een voor de hand liggende oplossing voor de dalende betaalbaarheid van nieuwe woningen is kleiner wonen. Een overgrote meerderheid van de ondervraagden denkt ook dat de oppervlakte van appartementen zal dalen in de komende vijf jaar (Figuur 16 en Figuur 17; 73% in Vlaanderen en 57% in Wallonië). Sommigen denken dat de oppervlakte zal toenemen (9% in Vlaanderen en 13% in Wallonië). Kleiner wonen zou in principe de druk op de betaalbaarheid verminderen, terwijl prijsstijgingen per vierkante meter mogelijk zijn. **Toch is kleiner bouwen niet voor de hand liggend door de vele regels omtrent minimale oppervlaktes.**

Figuur 16 | Evolutie woonoppervlakte in Vlaanderen



Figuur 17 | Evolutie woonoppervlakte in Wallonië



“Gaan we in de toekomst nog drie uur in de auto zitten of proberen we onze schaarse vrije tijd kwalitatiever in te vullen? Het bewustzijn groeit bij mensen en daardoor boomen stationsomgevingen”

Toon Haverals
Life

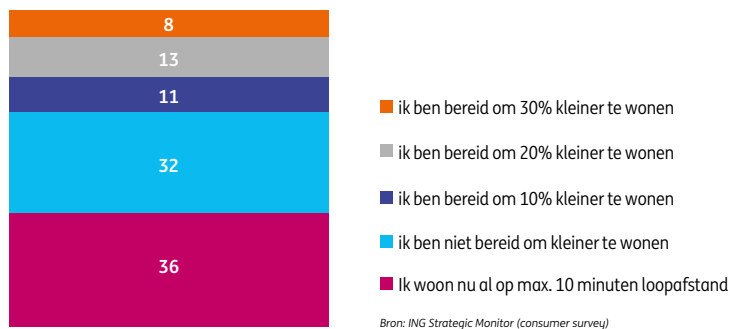
Opgeven van ruimte om centraler te wonen

Kleiner wonen is voor de meeste Belgen waarschijnlijk geen leuk vooruitzicht. Maar de beslissing om kleiner te wonen kan ook positieve neveneffecten hebben. Iemand kan ervoor kiezen om kleiner te wonen in een woning die zich op wandelafstand van restaurants en winkels bevindt. We vroegen of de Belgen bereid zijn om kleiner te wonen om zo **op 10 minuten wandelafstand van winkels, scholen en andere diensten te wonen** (Figuur 18). De resultaten tonen dat de Belgen verdeeld zijn over deze afweging. Ongeveer een derde van de Belgen zegt dat ze niet bereid zijn om dit te doen. Een derde zegt wel bereid te zijn, maar hoeveel ruimte ze precies willen opgeven verschilt. 11% zegt dat ze bereid zijn om 10% kleiner te wonen. Bij een appartement van 100 vierkante meter impliceert dat dus dat deze groep 10 vierkante meter wil opgeven om centraler te wonen. 13% zou 20% oppervlakte opgeven, terwijl 8% maar liefst 30% oppervlakte opgeven. De rest (36% van de Belgen) zegt dat ze al op maximum tien minuten wandelafstand wonen van allerlei diensten.



Deze cijfers tonen aan dat er dus een markt is voor kleinere en centraal gelegen appartementen. Gezien de bouwshift in Vlaanderen is dit dus een goede zaak. **De vraag is wel of de lagere kostprijs van de kleinere woningen gecompenseerd wordt door de hogere grondprijzen in de (stads)kernen. Als de hogere grondprijzen de lagere bouwkost teniet doen, dan wordt kleiner wonen niet beter betaalbaar.**

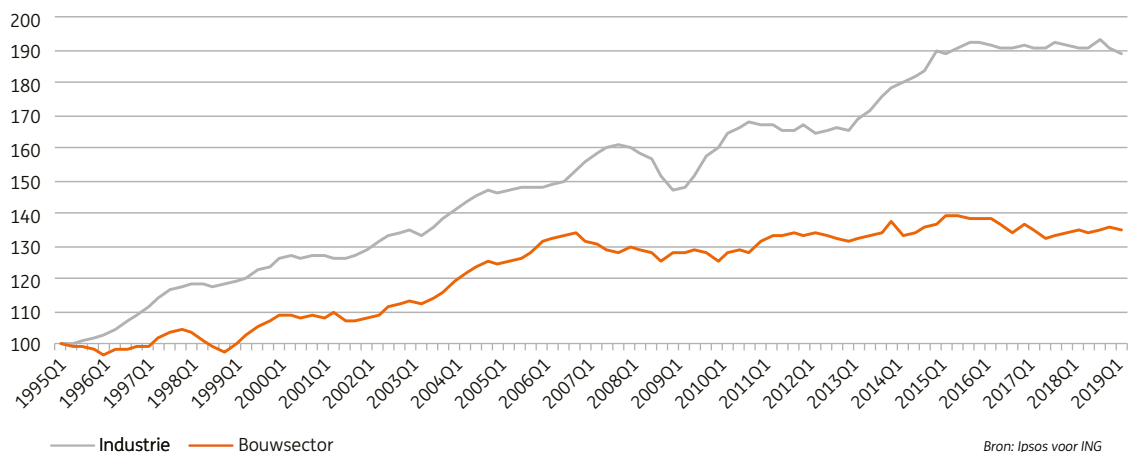
Figuur 18 | Is de consument bereid om woonoppervlak te ruilen voor een centraal gelegen woning?



4.2 Het gebruik van nieuwe technologie

De lage groei van de productiviteit van de bouwsector is al een tijdje een pijnpunt. In België groeide de arbeidsproductiviteit in de bouwsector een stuk trager in vergelijking met de industrie (Figuur 19). Een verklaring voor de lage productiviteitsgroei is dat bouwbedrijven minder kapitaalintensief zijn en dat het moeilijk is schaalvoordelen te realiseren tijdens de productie. Hier liggen heel wat factoren aan de basis, die moeilijk snel weg te werken zijn. Neem nu bijvoorbeeld de plaatsgebonden productie. Dat maakt het moeilijk om te produceren in een fabriek. Bouwbedrijven investeren daardoor minder in productiemiddelen in vergelijking met industriële bedrijven. Er wordt ook vaak iets anders gebouwd en voorraden aanleggen is moeilijk. Dat maakt het dan weer moeilijk om schaalvoordelen te realiseren tijdens de productie.

Figuur 19 | De arbeidsproductiviteit van de bouwsector groeide een stuk minder snel dan die van de industrie (1995 Q1 = 100)



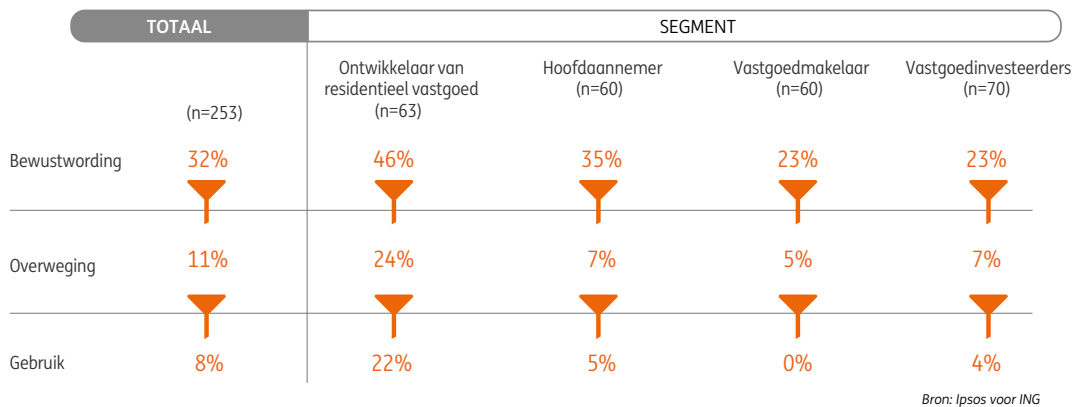
Ook al groeide de productiviteit niet echt de voorbije jaren, toch zien we opwaarts potentieel in de komende jaren, wat de betaalbaarheid van wonen ten goede zou komen. Nieuwe technologie maakt het namelijk mogelijk om productiever te werken en tegelijk de ecologische voetafdruk van de bouwsector te verkleinen. De groene golf in de samenleving is een extra argument om deze nieuwe technologie te gaan gebruiken. Deze productiviteitswinst kan de kosten drukken en dus de betaalbaarheid van wonen ondersteunen.

Denk bijvoorbeeld aan het **Bouw Informatie Model (BIM)**. Die technologie laat toe om aan 'digital construction' te doen. Dat maakt het gemakkelijker om fouten op te sporen, wat onnodige kosten beperkt en dus leidt tot minder materiaalgebruik. Ook interessant is dat alle materiaalgebruik wordt bijgehouden. Zo wordt de waardebeoordeling van het gebouw gemakkelijker en dat stimuleert ook hergebruik. **Als je weet wat er in een gebouw zit en hoe, dan wordt het uiteraard gemakkelijk om grondstoffen of onderdelen te gaan hergebruiken. Op die manier kan een gebouw ook gezien worden als een opslagplaats van bouwmaterialen, een centraal concept als we het over circulair vastgoed hebben.**



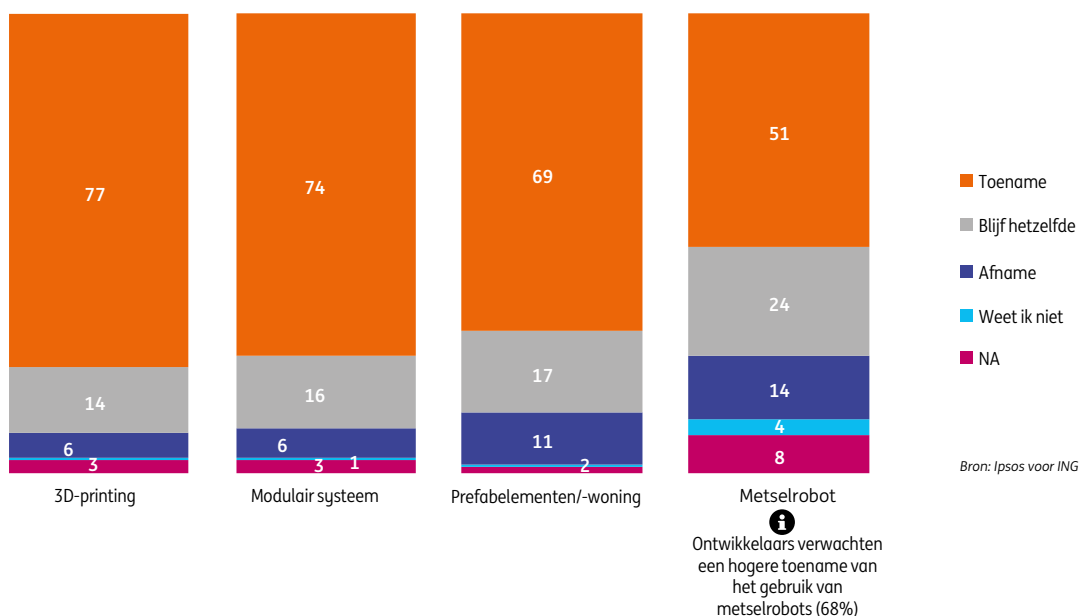
BIM is echter nog niet volledig bekend in de sector (Figuur 20). Slechts 32% van de ondervraagden in onze enquête weet wat BIM is. Er is wel een groot verschil tussen de verschillende segmenten. Er zijn meer ontwikkelaars (46%) en aannemers (35%) die het concept kennen in vergelijking met vastgoedmakelaars (23%) en investeerders (23%). Dit is niet verrassend, want de technologie is uiteraard bedoeld om te gebruiken tijdens het bouwen. Wat wel opvalt is dat het vooral de ontwikkelaars zijn die de tool effectief gebruiken, namelijk 22%.

Figuur 20 | Het gebruik van BIM



BIM is niet de enige technologie die tegelijkertijd productiviteitswinsten kan boeken en de ecologische voetafdruk kan verkleinen. De 3D-printer, modulaire bouwsystemen, prefabricatie en zelfs robots die metselen zijn allemaal beloftevol. Onze enquête toont ook aan dat de voordelen van deze nieuwe methoden niet enkel theoretisch zijn (Figuur 21). Heel wat respondenten denken dat deze methoden meer gebruikt zullen worden in de komende vijf jaar. Een overgrote meerderheid zegt dat 3D-printen, modulaire systemen en prefabricatie meer gebruikt zullen worden. 51% stelt dat metselrobots meer gebruikt zullen worden.

Figuur 21 | Het gebruik van nieuwe methoden



“Het design bepaalt of je technologie intelligent kan inzetten. Maar vandaag is het nog altijd goedkoper om buitenlandse werkkrachten in te zetten op een werf dan houtskeletten te maken in een atelier”

Toon Haverals
Life

“Nieuwe technieken verminderen zeker de duur van werven, maar niet noodzakelijk de kosten. Bovendien hebben ze geen invloed op de snelheid van de verkoop. Dus dat creëert meer voorraad”

Aubry Lefebvre
Thomas & Piron

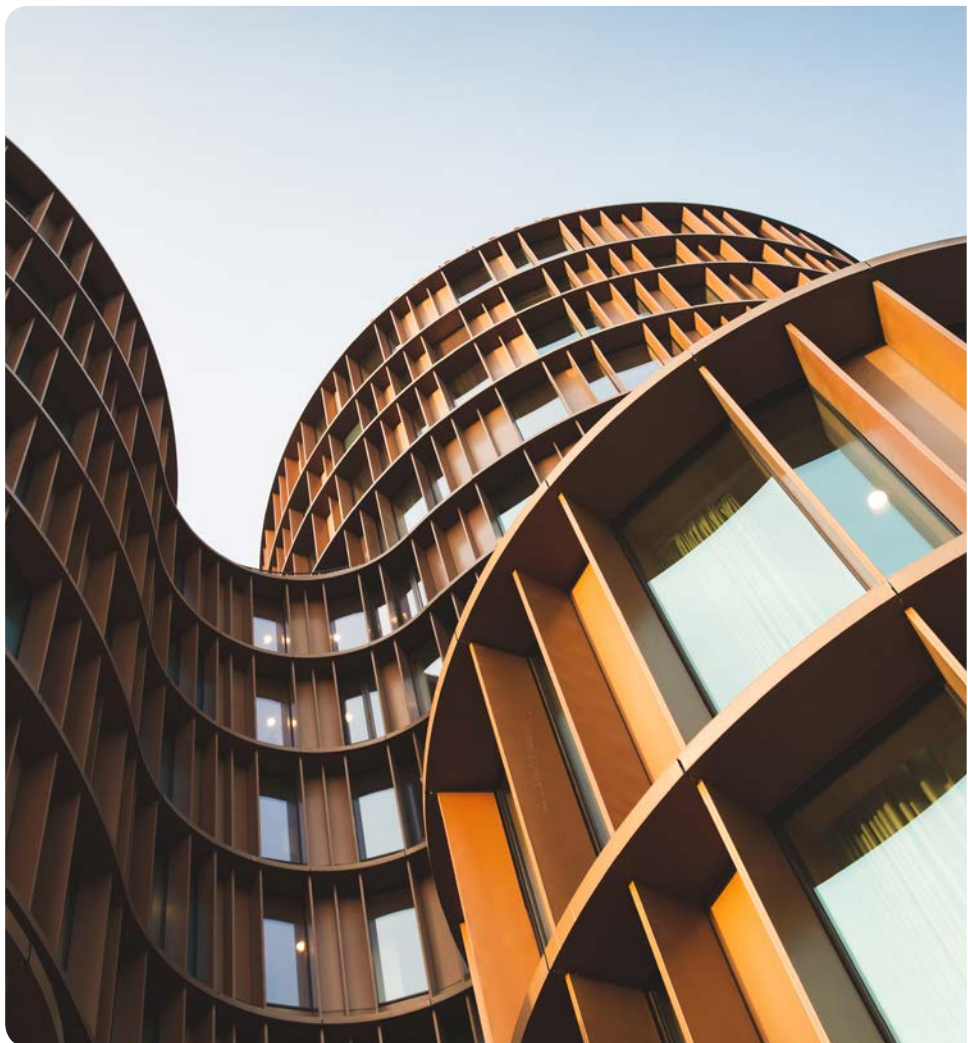
“Bij Democo zetten wij hard in op 'design and build'. Als aannemer krijg je zo immers de kans om innovatief te zijn”

Philip Demot
Democo

Het gebruik van deze nieuwe technologie kan dus de productiviteit verhogen, maar de kost is uiteraard ook belangrijk. De initiële kosten en onderhoudskosten van deze technologie kunnen hoog zijn. Voor kleinere bedrijven zal het moeilijker zijn om deze kosten te dragen.

Maar er zijn ook indirecte kosten: sommige technologieën kunnen de bouwtijd verkorten of het gebruik van grondstoffen optimaliseren, maar ze hebben geen invloed op hoe snel een woning verkoopt. Voorraden zouden groter kunnen worden.

Over het algemeen zijn wij van mening dat het gebruik van meer technologie nog een factor is die een consolidatie van de sector waarschijnlijker maakt, want slechts enkelen kunnen de investeringskost dragen.



4.3 Circulair bouwen

Twee belangrijke drivers die de bouwkost in de komende jaren kunnen verhogen, zijn de strengere milieunormen en grondstofschaarste. Circulair bouwen kan er echter voor zorgen dat de kostenverhoging door deze factoren beperkt blijft.

De circulaire economie wordt vaak gezien als de oplossing voor heel wat milieuproblemen. In een circulaire economie komt het erop neer dat alle grondstoffen telkens opnieuw worden gebruikt. Afval bestaat dus niet.

Er zijn vele manieren om **ervoor te zorgen dat grondstoffen langer in onze economie blijven**. Zo kan hergebruik bijvoorbeeld gestimuleerd worden door ervoor te zorgen dat een product gemakkelijker demonteerbaar is. Het gebruik van lijm vervangen door kliksystemen is hier een voorbeeld van.

Een andere manier om **afvalstromen te verminderen is om het productieproces zodanig aan te passen** dat de afvalstoffen van een bedrijf een input worden voor een ander bedrijf. Als verschillende bedrijven, of departementen binnen eenzelfde bedrijf, via betere communicatie en coördinatie hun productieproces op elkaar afstemmen, kunnen alle partijen hieruit voordeel halen. De ene valoriseert wat vroeger afval was, en de andere heeft mogelijk een goedkopere grondstof. Deze voorbeelden tonen aan dat **de afvalproductie beperken ook waarde kan creëren**.

Ook in de bouwsector experimenteren al heel wat bedrijven met circulaire methoden¹⁰. Zo ontwikkelde Facadeclick gevelstenen die in elkaar klikken, zonder mortel of lijm. Door dit systeem kunnen de stenen gemakkelijk gedemonteerd en hergebruikt worden. Het bedrijf JuuNoo ontwikkelde herbruikbare wandsystemen. Dat systeem laat toe om een ruimte makkelijker aan te passen.

Andere bedrijven experimenteren dan weer met het gemeenschappelijk maken van ruimtes. De deeleconomie is dus ook van toepassing op de bouw- en vastgoedsector. Door het delen van bepaalde ruimtes en functionaliteiten moeten zij niet langer voor iedere gebruiker voorzien worden. Op die manier kan de bouwkost voor een woning naar beneden.

Hernieuwbare energie en hergebruik en zuivering van water zijn per definitie circulair. Op termijn zijn ze ongetwijfeld ook economisch de beste keuze, maar ze verhogen de initiële bouwkost aanzienlijk. Een **ESCO (Energy Service Company)** kan hier een oplossing bieden. Het betreft een special purpose vehicle (SPV) waarin de nutsvoorzieningen worden ondergebracht. De eigendom wordt dus juridisch afgesplitst van het gebouw. Op die manier neemt de SPV het energiebeheer van een gebouw op zich en is ze ook verantwoordelijk voor het onderhoud.

De SPV is een beleggingsopportunity voor de aandeelhouders (vaak in combinatie met energieleveranciers) en een financieringsmogelijkheid voor de eigenaars van de appartementen in het gebouw. Zij betalen aan de SPV een maandelijkse vergoeding en spreiden zo de investering. Na afloop van het contract gaat de eigendom van de installaties over naar de eigenaars van de appartementen via natrekking. Het is ook mogelijk dat het contract verlengd wordt.

De totaalaanpak en langetermijnvisie bij de SPV optimaliseert de energieprestatie én verbetert de betaalbaarheid van duurzame nieuwbouwwoningen. De structuur kan bovendien ook ingezet worden voor andere nutsvoorzieningen zoals water.

¹⁰ In 2018 publiceerde ING België al een studie die circulair bouwen in België onder de loep nam: Circulariteit in de vastgoedsector. Hierin bespreken we verschillende circulaire bouwmethoden en circulaire bedrijfsmodellen, telkens met concrete voorbeelden. Het artikel vindt u via https://www.ing.be/Assets/nuid/documents/20181015_Etude_Circulair_Vastgoed_NL-sfs.pdf.

“Bij Revive werken we niet alleen met esco's, maar ook met wasco's: water service companies. Dat hebben we zelf uitgevonden”

Nicolas Bearelle
Revive

Deze technieken dragen dus bij tot een lagere afvalproductie, zowel het fysieke afval of in de vorm van CO₂, en mogelijks tot kostenbesparingen. Maar circulair bouwen gaat niet enkel over nieuwe methoden, maar ook over andere bedrijfsmodellen.

Wat we op dit moment vaststellen, en dat kwam ook naar boven tijdens de rondetafelgesprekken, is dat sommige bedrijven in de bouwsector ervoor kiezen om hun activiteiten te verbreden en zo te evolueren naar een hybride bedrijfsmodel. Zo kan een aannemer ervoor kiezen om niet alleen te bouwen, maar ook om het project te ontwikkelen, het zogenaamde design-and-build bedrijfsmodel. Zo'n model zou er in principe voor kunnen zorgen dat innovatieve bouwmethoden gemakkelijker kunnen ingezet worden. De aannemer weet precies wat technisch mogelijk is en kan daar al rekening mee houden tijdens de design fase. Het beter inzetten van die technologie zou dan ook de kosten kunnen drukken.

“Wij gaan meer naar design-build-finance-maintain. Dat wordt ons businessmodel”

Peter Temmerman
Alheembouw

Bedrijven kunnen zelfs nog een stap verder gaan. **In plaats van het gebouw of de units te verkopen, kunnen bedrijven die gebouwd hebben eigenaar blijven. En als ze eigenaar blijven, kunnen ze ook nog onderhoudsdiensten aanbieden. Zo'n bedrijfsmodel wordt ook wel het design-build-finance-maintain-model genoemd.** En met zo'n model komen we in de buurt van het circulaire bedrijfsmodel product-as-a-service.

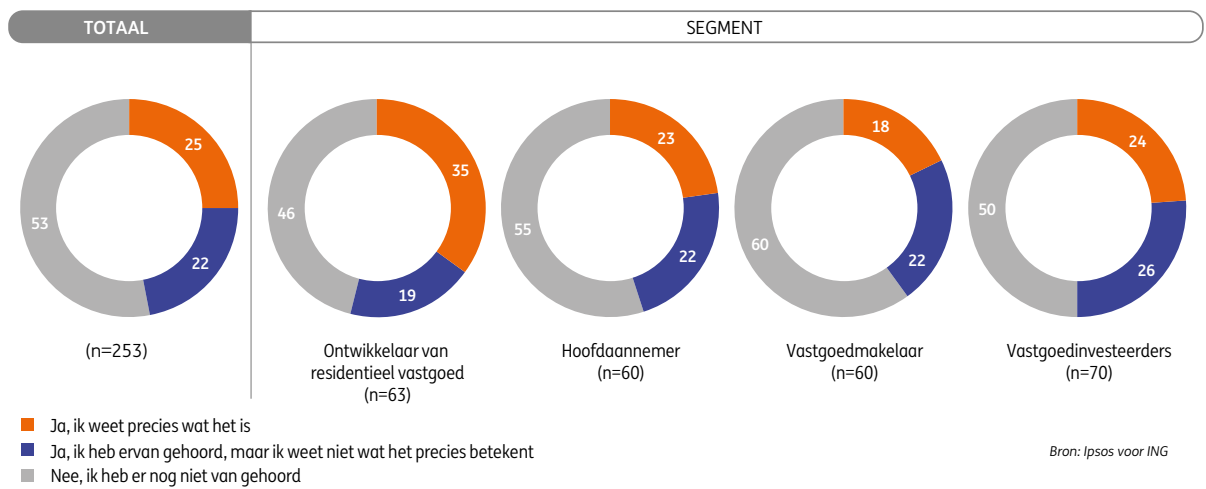
Het klassieke voorbeeld van het product-as-a-service bedrijfsmodel is Philips dat licht verkoopt in plaats van lampen. De consument wordt geen eigenaar van de lamp en/of armatuur en hoeft enkel te betalen voor de dienst. Dat model zou de levensduur en de recyclagemogelijkheden van producten moeten kunnen vergroten. Omdat het eigendomsrecht van het product bij de producent blijft, heeft die er alle belang bij om rekening te houden met wat er gebeurt op het einde van de levenscyclus. De producent wordt ook gestimuleerd om het product zodanig te ontwerpen dat het gemakkelijk is om te herstellen of om er de grondstoffen opnieuw uit te halen en te hergebruiken.

In België biedt ETAP een gelijkaardige dienst aan. Zo loopt er een Light-as-a-Service (LAAS)-project met de Stad Mechelen. ETAP levert licht over een periode van tien jaar en zorgt ook voor het onderhoud, de installatie en financiering. In ruil betaalt de stad Mechelen een vaste huurprijs.

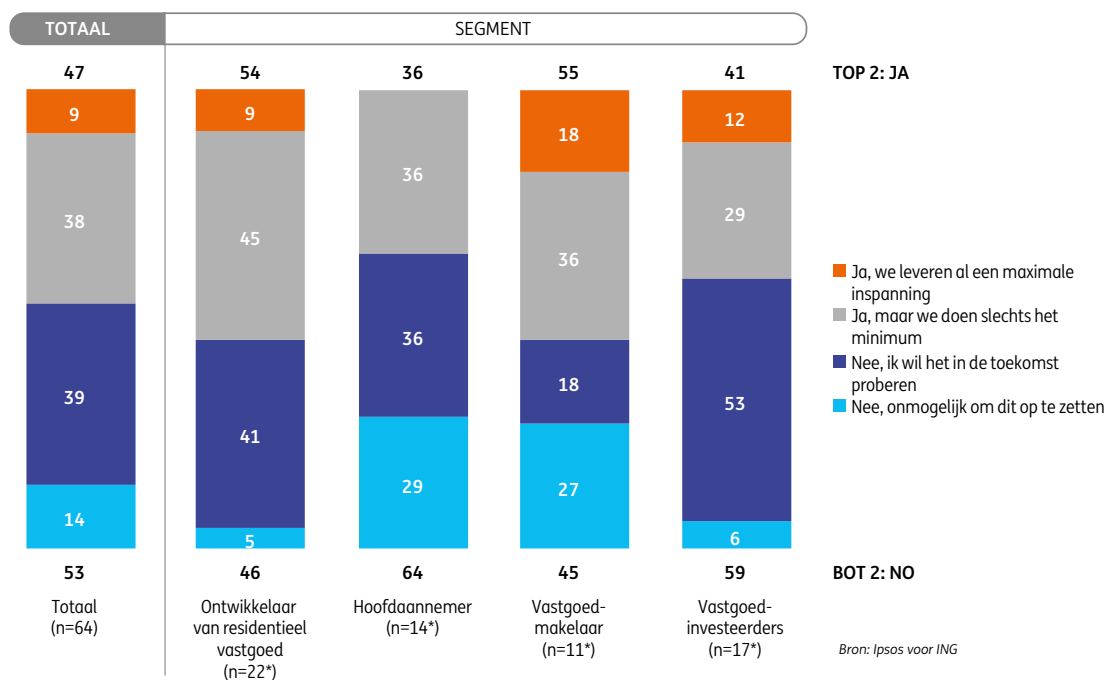
In onze enquête peilden we ook of het begrip circulariteit in de bouwsector al gekend is. Meer dan de helft van de ondervraagden wist niet wat het betekent, minder dan een vierde had er al van gehoord, maar kende de precieze betekenis niet, en 25% wist precies waar het over ging. Het kennisniveau over circulair bouwen verschilt ook tussen de segmenten. Het begrip is het meest bekend onder ontwikkelaars (35%) het minst bekend bij vastgoedmakelaars (60%).

Aan de respondenten die precies wisten wat circulariteit in de bouwsector betekent, vroegen we ook of het al belangrijk is bij de uitvoering van projecten. Ongeveer de helft zegt dat dit het geval is, terwijl de andere helft dat niet vindt.

Figuur 22 | Circulair bouwen is een begrip dat nog niet voor de volledige sector gekend is



Figuur 23 | Is circulariteit belangrijk bij de uitvoering van projecten?





5 | Conclusie

Een dubbel probleem op het vlak van aanvraag...

In dit onderzoek hebben wij aangetoond dat de betaalbaarheid van bestaande woningen de voorbije vijf jaar is verbeterd (met de daling van de rente, de stijging van de inkomens en een lichte stijging van de vastgoedprijzen), maar dat dit vooral te danken was aan de activiteit rond bestaande woningen in Vlaanderen. Het lijkt daarentegen niet zo dat deze toegenomen betaalbaarheid het geval is voor de markt van nieuwe woningen (gebaseerd op de evolutie van de vergunningen), noch in Vlaanderen, noch in Wallonië. Op de nieuwbouwmkt lijken de investeerders de markt de hoogte in te duwen, en uitsluitend voor appartementen.

Bovendien gebeurt dit op een moment waar de fiscale voordelen voor de aankoop van een eerste woning verminderen.

In de jaren 90 was het fiscaal beleid gericht op het verhogen van het eigenaarschap (met enig succes: op 20 jaar tijd, tussen 1995 en 2014, is het eigenaarschap gestegen van 65% tot 72%). Maar sinds de staatshervorming van 2015 kende dat beleid een ommekeer en zwakten de fiscale stimulansen af. In het regeerakkoord van de nieuwe Vlaamse regering wordt de woonbonus zelfs volledig afgeschaft. Dat wordt deels gecompenseerd door lagere registratierechten, maar globaal genomen zal het fiscale voordeel voor de meeste kopers van een eerste woning toch dalen. In Brussel werd twee jaar geleden een gelijkaardige beslissing genomen.

Als we deze fiscale context toevoegen aan de andere factoren voor betaalbaarheid, kunnen we een pessimistische visie ontwikkelen ten aanzien van de eigendomscijfers voor de toekomst. Deze houding werd ook gedeeld in een van onze recente consumentenenquêtes (Appendix 8). We hebben de vraag ook voorgelegd aan de bedrijven binnen de vastgoedsector.

De ondervraagde bedrijven zijn namelijk van oordeel dat de eigendomscijfers de komende tien jaar zullen dalen (Figuur 24), voornamelijk als gevolg van de daling van de betaalbaarheid (Figuur 25). 55% van de ondervraagden verwacht een daling van de betaalbaarheid tijdens de komende tien jaar. 30% denkt dat de betaalbaarheid zal verhogen, terwijl 15% denkt dat die gelijk zal blijven. Aannemers zijn als groep het meest overtuigd dat het eigenaarschap zal dalen (66%), terwijl de mening van de vastgoedinvesteerders meer neigt naar een stijging van de betaalbaarheid.

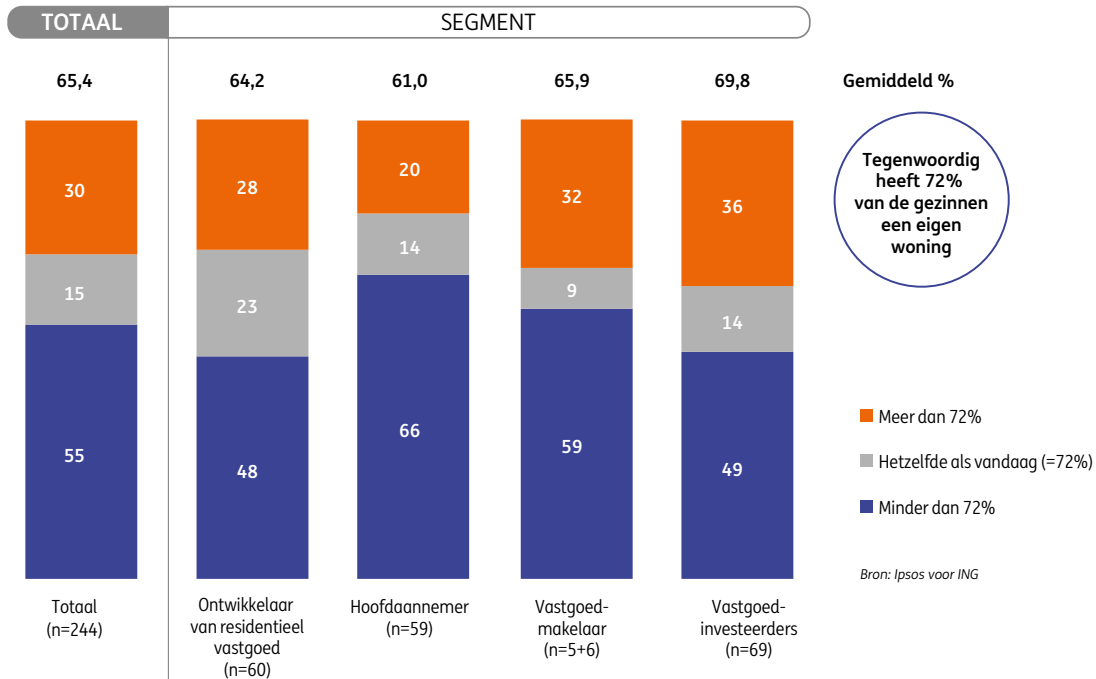
Volgens 74% van de ondervraagden is de voornaamste reden voor de daling van het eigenaarschap de daling van de betaalbaarheid. Het is echter niet de enige reden. Ook de demografische ontwikkeling (50%) en een verandering in de consumentenvoorkeur (47%) worden aangehaald als reden voor de dalende eigendomscijfers de komende jaren.

“De attitudeswitch op het vlak van eigenaarschap is enorm. Tien jaar geleden was de visie: hoe meer eigenaars, hoe beter, want zo geraakt het pensioenvraagstuk opgelost. Nu wil men niet te veel eigenaars, want anders geraakt ons mobiliteitsvraagstuk niet opgelost”

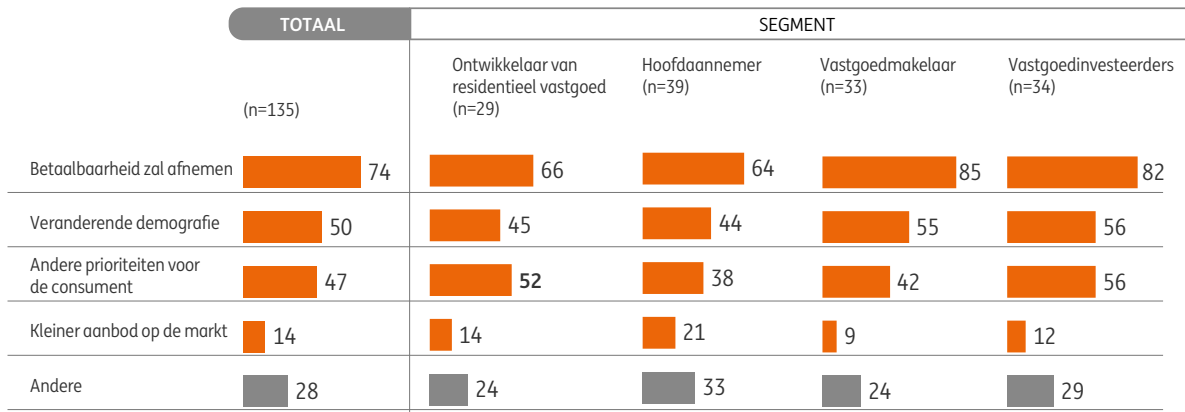
Filip Dewaele
Dewaele



Figuur 24 | Vooruitzicht van de vastgoedprofessionals over het percentage eigenaars



Figuur 25 | Waarom zal het aantal eigenaars dalen?



Een andere reden: ecologie & nieuwe normen, verschuiving naar huren, andere mentaliteit van de jonge generatie (mobiel/vrijzer)

Niet alleen zullen nieuwe gezinnen de komende jaren minder in staat zijn om een huis te bouwen, maar bovendien hebben we aangetoond dat er mogelijk minder gezinnen zullen zijn. Als de ramingen van het Federaal Planbureau werkelijkheid worden (daling van het aantal nieuwe gezinnen met 14% in Vlaanderen en met 6,7% in de rest van het land tussen 2019-2028 tegenover het decennium ervoor), komt er een schok in de vraag. Ook al geloven we hier niet in (door de vergrijzing denken we dat de vraag 10% zal stijgen tussen 2019-2028 en het decennium ervoor), toch is het duidelijk dat de toekomstige vraag het huidige groeipercentage van het woningenbestand niet zal rechtvaardigen. Dat geldt niet voor stedelijke gebieden (Brussel, Gent, Antwerpen in het bijzonder) waar de aanbodgroei al te laag is in vergelijking met de behoeften (door schaarste en hoge grondprijzen, moeilijkheden bij de vergunning...).

Bovendien zou het vooruitzicht van de bouwshift de recente stijging van het woningoverschot in Vlaanderen moeten matigen. Bovendien vormt, bij gebrek aan stedenbouwkundige voorzorgsmaatregelen, het steeds grotere verschil tussen vraag en aanbod een risico dat de bewoners en handelaars wegtrekken uit de historische centra naar nieuwe vastgoedontwikkelingen in de rand.

“Wat moeten we doen met verouderd vastgoed? Dat is een van de grootste uitdagingen”

Sébastien Verstraete
CBRE

... en een multidimensionaal probleem van aanbod...

Aan de aanbodzijde versterkt het lage renteklimaat de schaarste, die de arbeidskost en de prijs van grondstoffen doet toenemen. Lage rendementen hebben gezorgd voor meer investeerders op de grondmarkt, waardoor de grondschaarste en dus ook de prijzen stijgen. Voegen we daarbij nog de trage administratieve procedures voor het verkrijgen van een vergunning en het belang van de lokale politiek daarbij, dan krijgen we een context die hoge risico's nemen aanmoedigt. Die situatie zet de volledige keten onder druk.



Deze verontrustende ontwikkelingen dragen niet bij tot een betere betaalbaarheid van nieuwbouw. Die krijgt al te maken met de impact van de milieunormen, terwijl de rest van het woningbestand verantwoordelijk is voor 13% van de uitgestoten broeikasgassen (in 2017 in België). Dat is ongetwijfeld een risico voor nieuwbouw, want de prijzen kunnen moeilijk lager door de vaste bouwkosten (strikte normen, hoge grondprijs) terwijl de prijzen op de secundaire markt gemakkelijker kunnen dalen.

De prijshandicap zou dus nog groter kunnen worden, ook al zou de vraag vanuit de demografische ontwikkeling zich niet even ongunstig ontwikkelen als aangekondigd. Kleinere ruimtes bouwen is een oplossing, maar dat is een eindige evolutie (de bewoonbare oppervlakte kan niet naar nul herleid worden). Bovendien beperken de normen voor minimumoppervlaktes de mogelijkheid om de kosten per vierkante meter te doen zakken.

Kortom, wachten op de **technologie** om al deze problemen op te lossen lijkt geen optie. Technologische ontwikkelingen zijn zeker nodig om de productiviteit van de sector te verbeteren in een bijzonder dwingende context van schaarste. De resultaten van onze enquête tonen evenwel aan dat dergelijke ontwikkelingen niet binnen handbereik van alle spelers liggen door de hoge kosten en bijgevolg de risico's ervan.



Hoewel de **circulaire economie** op lange termijn heel wat positieve externe effecten creëert (bezuiniging op materialen, recyclagemogelijkheden en lagere beheerskosten), toch is het geen oplossing voor het probleem van de betaalbaarheid van woningen op korte termijn. Toegepast op nieuwe bedrijfsmodellen laat circulariteit de ontwikkelaar-aannemer (die eigenaar blijft) wel toe om op lange termijn hogere rendementen te halen.



Dat geldt ook voor nieuwe verhuurmodellen, waarbij huisvesting een van de vele diensten is. Hoewel dit nog steeds een marginaal fenomeen is, denken we dat de vergrijzing kansen zal creëren op dit gebied, omdat dit de belangrijkste factor zal zijn in de vraag naar huisvesting in de jaren 2025-2040. Voor oudere huurders is de veelheid aan diensten immers noodzakelijk. De gebouwen die aan die noden tegemoetkomen en die gemakkelijker verbouwd kunnen worden, kunnen op lange termijn de zwaardere initiële investeringen compenseren. De uitdagingen van de toekomst zijn evenzeer opportuniteiten.

... zorgt ervoor dat de spelers binnen de sector een voorzichtige toekomstvisie hanteren

Dit onderzoek brengt vier uitdagingen aan het licht.

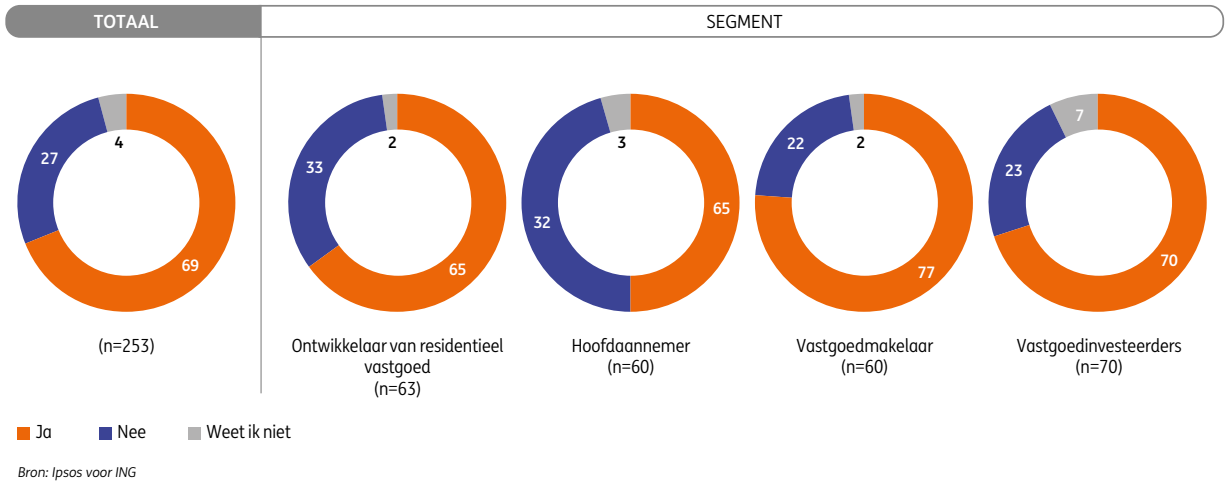
Wat betreft de vraag wijst de toekomst op onzekerheid door de evolutie van het aantal gezinnen. Daarmee gepaard gaat het feit dat de vastgoedmarkt financieel minder toegankelijk zal zijn voor die nieuwe vraag, zeker de nieuwbouwmkt waarvan de prijzen heel wat minder elastisch zijn dan die van bestaande woningen (althans zolang ze niet aan dezelfde normen onderworpen worden).

Wat betreft het aanbod zijn de barrières voornamelijk het vermogen om risico's te nemen inzake de toepassing van nieuwe technologie en de aankoop van gronden.

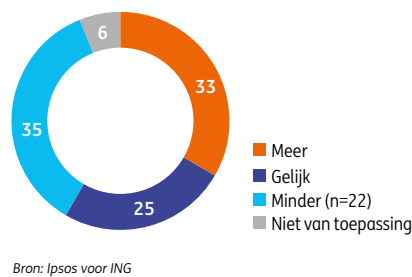
Het hoeft dus niet te verbazen dat de deelnemers aan onze enquête niet uitgaan van een explosie van de activiteit de komende jaren (in het beste geval een zwakke groei) en een consolidatie binnen de sector verwachten. Binnen de vastgoedsector, net als in de meeste industriële sectoren momenteel, lijkt de cyclus haar hoogste punt te hebben bereikt.

6 Appendix

Appendix 1 | Verwacht u een consolidatie van professionele actoren in de sector?



Appendix 2 | Aankopen grond tijdens de voorbije 12 maanden

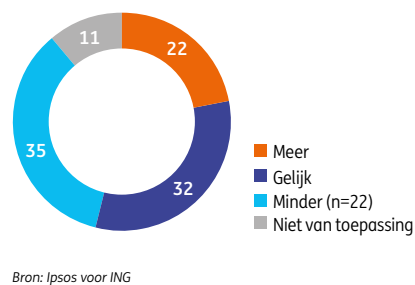


Redenen om minder projectgrond te kopen

Bouwgrond is te duur	n=12
Ik had voldoende grond	n=8
Te klein aanbod	n=5
Ik verwacht een daling van de vraag	n=3
Andere reden	n=8

Een andere reden: vermindering van activiteit, te weinig geld, onzekerheid over de locatie ...

Appendix 3 | Aankopen grond in de komende 12 maanden

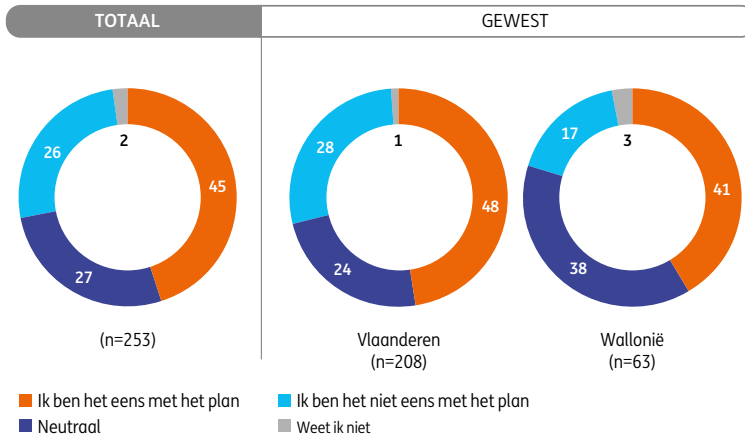


Redenen om volgend jaar waarschijnlijk minder projectgrond te kopen

Ik heb voldoende grond	n=10
Bouwgrond is te duur	n=8
Te klein aanbod	n=7
Ik verwacht een daling van de vraag	n=6
Andere reden	n=6

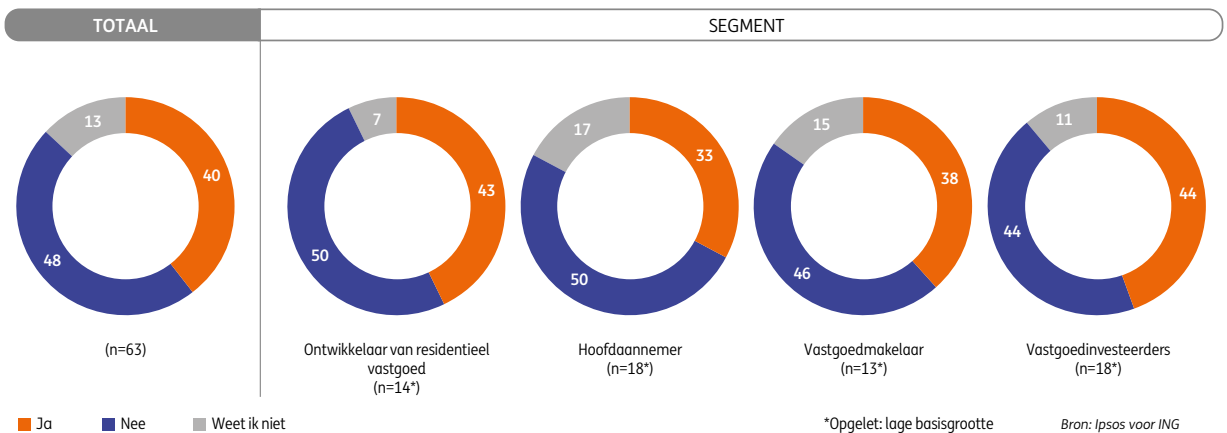
Een andere reden: vermindering van activiteit, administratieve rompslomp, te weinig geld ...

Appendix 4 | Wat vindt u van de betonstop?

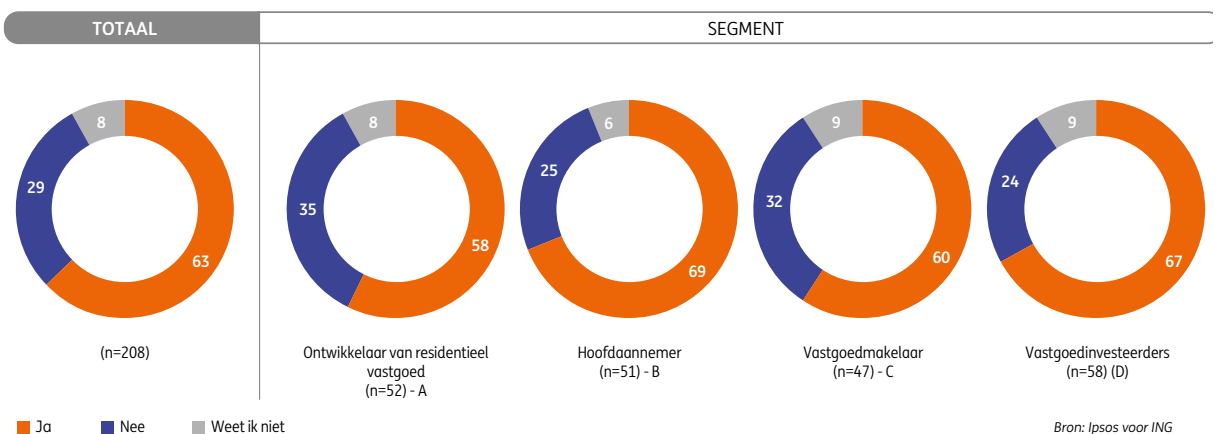


Bron: Ipsos voor ING

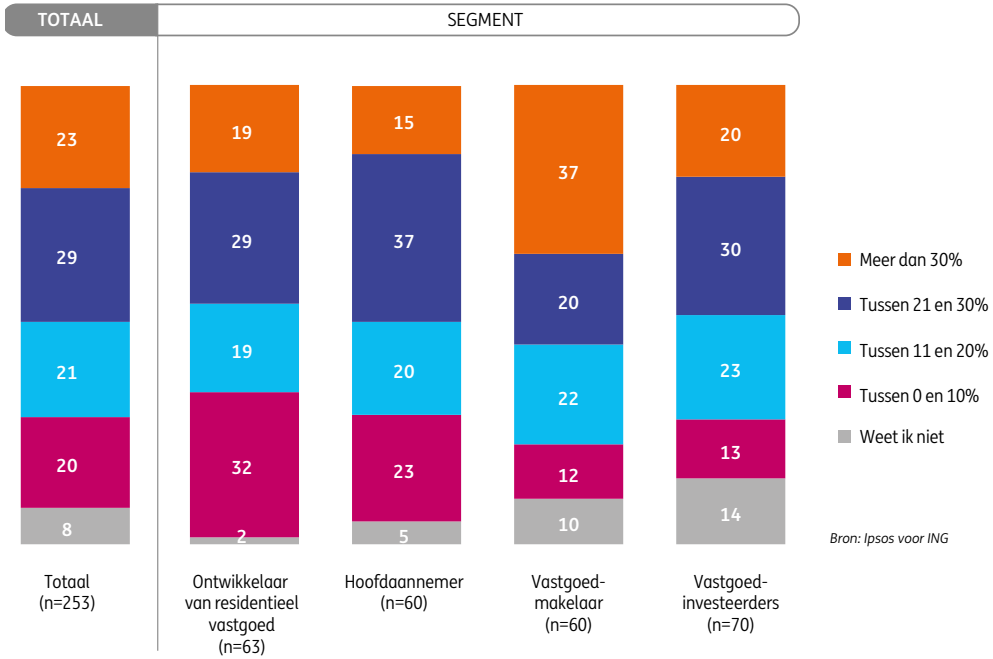
Appendix 5 | In Wallonië houdt bijna 4 op 10 al rekening met de 'betonstop' bij de aankoop van bouwgrond



Appendix 6 | In Vlaanderen houdt bijna 2 op 3 al rekening met de 'betonstop' bij de aankoop van bouwgrond



Appendix 7 | Welk percentage van de voorverkoop is nodig voordat de bouw begint?



Appendix 8 | Mening over woningeigendom binnen 10 jaar

